

Barcelona, 28 de julio de 2015

HECHO RELEVANTE

**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS
1er SEMESTRE DE 2015
ENCUENTRO CON ANALISTAS E INVERSORES INSTITUCIONALES**

Almirall, S.A. (ALM.MC), en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, anuncia que mantendrá un webcast con analistas e inversores institucionales en la que se comentarán los resultados financieros del 1er semestre de 2015, el martes 28 de julio a las 10:00 hs.

El evento puede seguirse en directo a través de www.almirall.com y su grabación completa estará disponible durante el día en la misma página web.

Adjuntamos la presentación del evento y la nota de prensa remitida a los medios.

Atentamente,

Pablo Divasson del Fraile
Departamento de Relación con Inversores
inversores@almirall.com



1^{er} Semestre de 2015
Resultados Financieros y
Business Update



Solutions with you in mind

28 de julio de 2015

Exoneración de Responsabilidad

Este documento ha sido preparado por Almirall, S.A. (la “Compañía”) exclusivamente para su uso durante la presentación. Este documento incluye información resumida y no pretende ser exhaustivo. La divulgación, difusión o uso de este documento, en cualquier forma o por cualquier causa, sin la autorización previa, expresa y por escrito de la Compañía está prohibida. Cualquier información en este documento sobre el precio al cual han sido comprados o vendidos los valores emitidos por la Compañía en el pasado, o sobre el rendimiento de dichos valores, no puede tomarse como base para interpretar su comportamiento futuro.

Este documento contiene informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre la Compañía, basadas exclusivamente en estimaciones realizadas por la propia Compañía obtenidas a partir de asunciones que la Compañía considera razonables, así como en fuentes que la Compañía considera fiables. Estas informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, la Compañía no otorga garantía alguna sobre su precisión, plenitud o corrección y, en consecuencia, ninguna decisión o actuación debe depender de ellas.

Algunas declaraciones contenidas en este documento, que no son hechos históricos, son declaraciones sobre proyecciones de futuro. Estas declaraciones sobre proyecciones de futuro se basan en expectativas actuales de la Compañía y en proyecciones acerca de eventos o situaciones futuras que, como tales, están sometidos a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de predecir y están fuera del ámbito de control de la Compañía. Siendo ello así, la Compañía advierte de que los resultados reales pueden diferir significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones sobre proyecciones de futuro. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, la Compañía no asume obligación alguna de revisar o actualizar sus afirmaciones o información sobre proyecciones de futuro, o cualquier otra información o dato incluidos en este documento.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir valores, de conformidad con las disposiciones de la *Ley española 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores*, y sus reglamentos de desarrollo. Además, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de compra, de venta o de canje de valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Comentarios iniciales 1^{er} Semestre de 2015

Eduardo Sanchiz
CEO

Perspectivas del CEO

- ✓ Se han obtenido unos resultados sólidos en el primer semestre 2015 liderados por Dermatología
- ✓ Resultados en línea para alcanzar el objetivo anual de estimaciones
- ✓ Organización alineada con la nueva dirección estratégica
- ✓ I+D ha sido reorganizado y reorientadas sus actividades
- ✓ Dividendo abonado el 1 de Junio por importe de €0,20 céntimos / acción

La prioridad número uno interna continua siendo M&A, I+D y licencias de proyectos en dermatología. Enfocados en la búsqueda de atractivas oportunidades de Desarrollo Corporativo que generen Valor sostenido para el Accionista

Destacados Financieros 1^{er} Semestre de 2015

Daniel Martínez
CFO

Fuerte comportamiento en el 1er Semestre de 2015

FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Crecimiento de los Ingresos Totales del **+5,3%** (like for like ex-Eklira)
- Incremento de las Ventas Netas del **+4,0%** y fuerte crecimiento del EBITDA **+35,5%** (like for like ex-Eklira)
- Continua mejora de los márgenes

EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

- Crecimiento de un **+35,2%** en las Ventas Netas de Derma
- Crecimiento de las ventas de la filial en EEUU del **+101,8%**; Liderazgo del mercado en TRx de **Acticlate®**
- Dermatología supone el **41%** del total Ventas Netas en 1S'2015 comparado con el **31%** en 1S'2014 (like for like ex-Eklira)

EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Los gastos de I+D sobre ventas disminuyeron del **13,4%** en 1S'2014 al **9,1%** en el 1S'2015
- Reducción en Gastos Generales del **59,0%** sobre ventas 1S'2014 al **49,8%** en 1S'2015
- Posición neta de caja positiva de **407,9** millones de euros

Resultados 1S 2015 vs. 1S 2014

Millones de €	YTD Jun 2015	YTD Jun 2014	% var
Ingresos totales	407,9	433,4	(5,9%)
Ventas netas	359,4	403,7	(11,0%)
Otros ingresos	48,5	29,7	63,3%
Coste de ventas	(111,1)	(122,6)	(9,4%)
Margen bruto	248,3	281,1	(11,7%)
% sobre ventas	69,1%	69,6%	-
I+D	(32,6)	(54,0)	(39,6%)
% sobre ventas	(9,1%)	(13,4%)	-
Gastos generales y de administración	(178,9)	(238,1)	(24,9%)
% sobre ventas	(49,8%)	(59,0%)	
Otros gastos	1,1	0,4	175,0%
% sobre ventas	0,3%	0,1%	
EBIT	86,4	19,1	n.m.
% sobre ventas	24,0%	4,7%	
Amortizaciones	37,0	42,3	(12,5%)
% sobre ventas	10,3%	10,5%	
EBITDA	123,4	61,4	101,0%
% sobre ventas	34,3%	15,2%	
Otros gastos	(0,9)	(0,1)	
Gastos de restructuración	(7,0)		
Ingresos / (gastos) financieros netos	(6,7)	(9,8)	(31,6%)
Beneficios antes de impuestos	71,7	9,2	n.m.
Impuesto sobre sociedades	(12,9)	9,9	n.m.
Resultado neto	58,8	19,1	n.m.
Resultado neto normalizado	63,8	19,1	n.m.
Beneficio por acción (€) (1)	0,34 €	0,11 €	
Beneficio por acción normalizado (€)(1)	0,37 €	0,11 €	

(1) Número de acciones al final del periodo

A

B

C

C

D

A. Crecimiento de los Ingresos Totales del 5,3% (like for like ex-Eklira)

B. Efecto temporal positivo en Otros Ingresos

C. I+D y Gastos Generales: reducidos significativamente

D. Incremento significativo sobre el ejercicio anterior

Cuenta de Resultados comparable sin Eklira (“like for like”)

Millones de €	YTD Jun 2015 sin AZ	YTD Jun 2014 sin Eklira	% var
Ingresos Totales	370,4	351,6	5,3%
Ventas Netas	359,4	345,7	4,0%
Otros Ingresos	11,0	5,9	86,4%
Coste de Ventas	(111,1)	(103,7)	7,1%
Margen Bruto	248,3	242,0	2,6%
% sobre ventas	69,1%	70,0%	
I&D	(32,6)	(36,9)	(11,7%)
% sobre ventas	(9,1%)	(10,7%)	
Gastos Grales y de Admin	(178,9)	(185,7)	(3,7%)
% sobre ventas	(49,8%)	(53,7%)	
Otros Gastos	1,1	0,4	175,0%
EBIT	48,9	25,7	90,3%
% sobre ventas	13,6%	7,4%	
Amortizaciones	37,0	37,7	(1,9%)
% sobre ventas	10,3%	10,9%	
EBITDA	85,9	63,4	35,5%
% sobre ventas	23,9%	18,3%	

- ✓ *Cuenta de Resultados sin Eklira excluidas ventas, Otros Ingresos y todos los costes relativos al bromuro de acilidinio*

Balance 1er Semestre de 2015

Millones de €	Jun 2015	% de BS	Dic 2014
Fondo de comercio	345,7	13,8%	338,8
Activos intangibles	442,7	17,7%	444,4
Inmovilizado material	129,2	5,2%	132,1
Activos financieros no corrientes	178,0	7,1%	179,2
Otros activos no corrientes	340,7	13,6%	338,7
Total Activos no corrientes	1.436,3	57,5%	1.433,2
Existencias	83,5	3,3%	81,0
Deudores comerciales	111,2	4,4%	207,2
Caja y Equivalentes	796,5	31,9%	754,4
Otros activos corrientes	71,3	2,9%	64,6
Total Activos corrientes	1.062,5	42,5%	1.107,2
Total Activos	2.498,8		2.540,4
Patrimonio neto	1.389,8	55,6%	1.339,6
Deuda con entidades de crédito	320,5	12,8%	319,9
Pasivos no corrientes	472,8	18,9%	523,5
Pasivos corrientes	315,7	12,6%	357,4
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.498,8		2.540,4

A

A. Incremento debido principalmente a la revaluación de los activos de la filial en Estados Unidos por el efecto positivo de la divisa

B

B. Disminución debido principalmente al cobro del hito de AB combo de UE cobrados en 2015

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 796,5 Millones
- Deuda Financiera 320,5 Millones
- Planes de Pensiones 68,1 Millones

Flujo de Caja 1er Semestre de 2015

Millones de €	Jun 2015 YTD	Jun 2014 YTD
Beneficio antes de impuestos	71,7	9,2
Amortizaciones	37,0	42,3
Cambios de capital circulante	(38,3)	(26,5)
Pagos por restructuración	(14,5)	(20,0)
Otros ajustes	87,9	1,4
Flujo de Caja impuestos	(33,9)	2,8
Flujo de caja de actividades operativas (I)	109,9	9,2
Ingresos financieros	1,6	0,2
Inversiones	(7,3)	(32,7)
Desinversiones	0,5	1,5
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(4,1)	(13,8)
Cambios en el perimetros de consolidación	(15,9)	-
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(25,2)	(44,8)
Gastos financieros	(7,6)	(5,9)
Pago de dividendos	(35,0)	-
Incremento / (disminución) Deuda	-	41,9
Flujo de caja de actividades financieras	(42,6)	34,9
Flujo de caja generado durante el periodo	42,1	(0,7)
Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)	84,7	(35,6)

- A. Ingresos del hito AB Combo UE (contabilizado en 2014 y cobrado en 2015)
- B. Principalmente debido al “earnout” comercial de la filial en Estados Unidos
- C. Pago de dividendos el 1 de Junio
- D. Importante incremento en generación de caja comparado con el mismo período 2014

Estimaciones 2015 reiteradas⁽¹⁾

P&G	Estimaciones
Ingresos Totales (2)	720 - 750 Millones Euros
Ventas Netas	650 - 680 Millones Euros
EBIT	~ 100 Millones de Euros

(1) Tipo de cambio constante

(2) Ventas Netas + Otros ingresos

Dermatología & Visión general del mercado

Alfonso Ugarte

Director Senior Global de las Unidades de Negocio

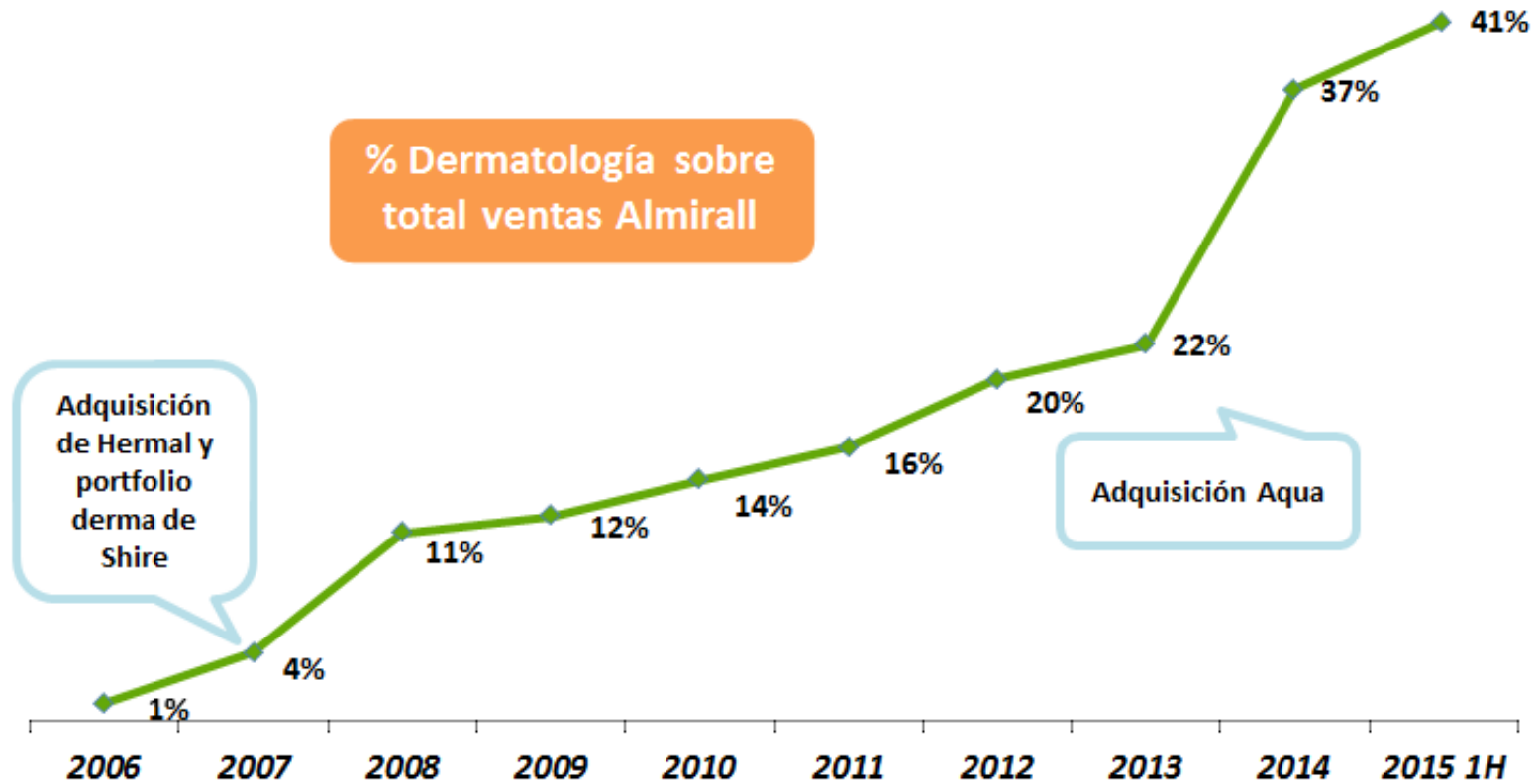
Elementos Estratégicos

Coherencia → Fuerza → VENTAJA



Almirall: creciendo en prescripción dermatológica

Excluidas ventas de Eklira



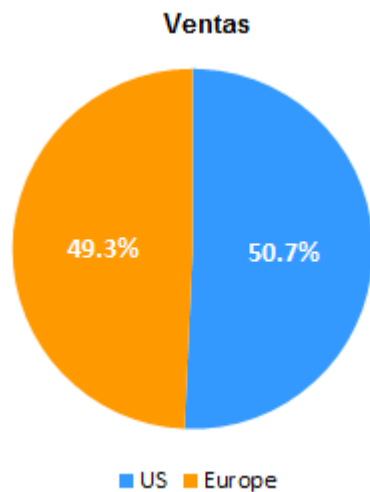
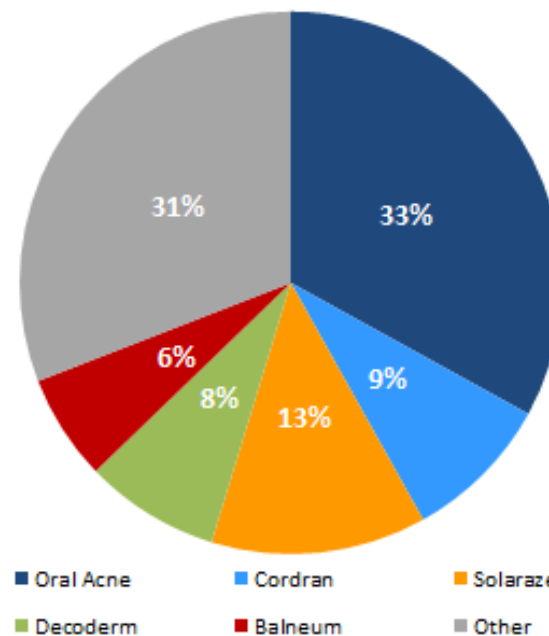
Excelente crecimiento ventas Derma en 1S 2015

Crecimiento 35,2% Ventas Netas en Derma

- ✓ El mercado norteamericano ha sido el principal catalizador del crecimiento en ventas **+101,8%** (YOY) beneficiándose del liderazgo mantenido en TRx de **Acticlate®**
- ✓ Incremento de las ventas en Europa de un **+0.9%** (YOY) liderado por la franquicia Queratosis Actínica (**Solaraze® & Actikerall®**), a pesar del impacto negativo del mercado Derma en Alemania
- ✓ El área terapéutica de Dermatología supone un **+41%** del total de las Ventas Netas vs. **31%**, “like for like” 1S’2014
- ✓ La filial americana supone un **50.7%** del total de Ventas en Derma versus **49.3%** de Ventas en Europa.

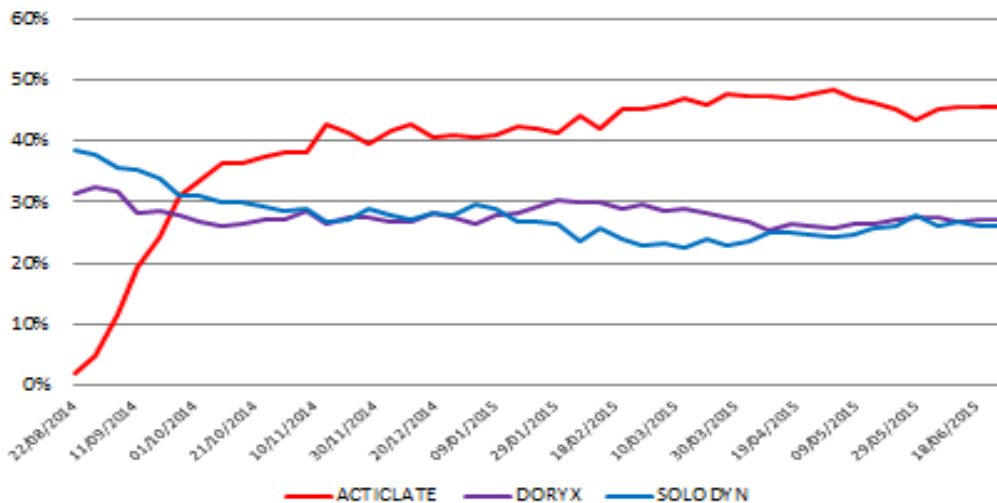
Dermatología: Comportamiento en ventas 1S 2015

€ Miles	YTD Jun 2015	YTD Jun 2014	% var vs LY
US	74.545	36.949	101,8%
Oral Acne franquicia	48.530	19.107	154,0%
Cordran	13.035	9.830	32,6%
Otros US	12.981	8.012	62,0%
Europa	72.410	71.782	0,9%
Solaraze y otros	18.863	17.909	5,3%
Decoderm y otros	11.851	12.329	(3,9%)
Balneum	9.268	8.872	4,5%
Otros Europa	32.428	32.672	(0,7%)
Total Ventas Netas	146.955	108.731	35,2%



ACTICLATE™ evolución

NRx Branded Share



Acticlato[®]
(Doxycycline Hyclate USP) Tablets

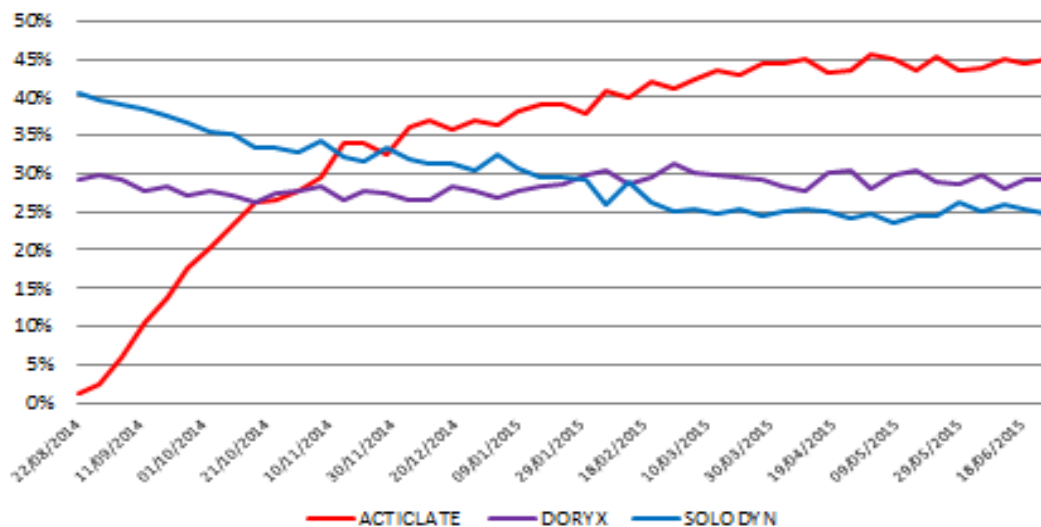
75 mg 150 mg



75 mg

150 mg

TRx Branded Share



Source: Based on IMS Data

I + D

Thomas Eichholtz
CSO y Director Corporativo de I+D

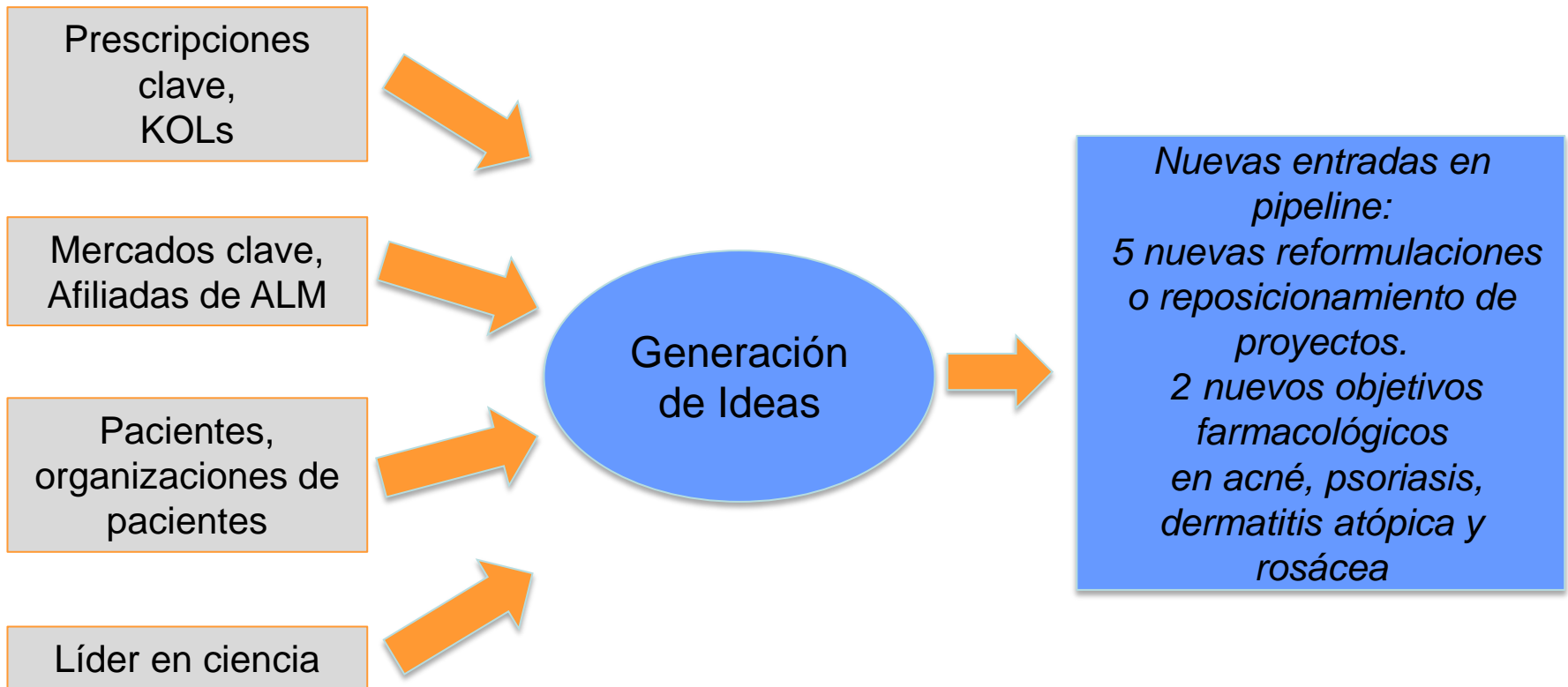
I+D

- ✓ Reorganización finalizada en Mayo
 - Enfocados en Dermatología
 - Integración de la Unidad de Reinbek Dermatology dentro de I+D
 - Soporte para la alianza con AstraZeneca

- ✓ Completando el pipeline
 - Reformulación
 - Reposicionamiento
 - NCEs

- ✓ Principales indicaciones de enfermedades
 - Primer nivel: psoriasis, dermatitis atópica, acné, rosácea
 - Intereses adicionales: queratosis actínica, alopecia, enfermedades autoinmunes

I+D: nuevos proyectos basados en una amplia visión



Puntos clave 1^{er} Semestre de 2015

Eduardo Sanchiz
CEO

Puntos Clave 1^{er} Semestre de 2015

- ✓ Se reiteran las estimaciones marcadas para el ejercicio 2015
- ✓ Aumento continuado de las ventas y del EBITDA liderado por Dermatología
- ✓ Los gastos en SG&A e I+D reflejan mas un modelo *Pharma* especializado
- ✓ I+D reorganizado para adaptarse completamente a la nueva dirección estratégica y apalancarse sobre sus fuertes capacidades
- ✓ La compañía está completamente alineada en la nueva dirección estratégica
- ✓ Progresando sobre potenciales oportunidades de Desarrollo Corporativo en Derma

Apéndices Financieros

Ventas netas por geografía y por área terapéutica

Por geografía

€ miles	YTD Jun'15	YTD Jun'14	% var LY
España	114.736	123.779	(7,3%)
Europa (ex España)	129.316	147.475	(12,3%)
Norteamérica (*)	87.603	52.135	68,0%
Otros	27.713	22.273	24,4%
AB franquicia	-	58.080	n.m.
Total	359.368	403.742	(11,0%)

Por área terapéutica

€ miles	YTD Jun 2015	YTD Jun 2014	% var vs LY
Dermatología	146.955	108.731	35,2%
Respiratoria	62.719	123.502	(49,2%)
Gastrointestinal y Metabolismo	61.543	64.852	(5,1%)
Sistema Nervioso Central	31.569	45.383	(30,4%)
Otras especialidades terapéuticas	56.582	61.275	(7,7%)
Total Neto Ventas	359.368	403.742	(11,0%)

* EEUU, Canadá, México

Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos *In-licensing*

€ miles		YTD Jun 2015	YTD Jun 2014	% var vs LY
Oral Acne franchise (doxycycline)	●	48.530	19.107	154,0%
Ebastel and other (ebastine)	●	40.572	41.010	(1,1%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	22.073	22.958	(3,9%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	18.863	17.909	5,3%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	17.049	20.286	(16,0%)
Almogran and other (almotriptan)	●	13.995	28.201	(50,4%)
Airtal and other (aceclofenac)	●	13.824	16.943	(18,4%)
Cordran (flurandrenolide)	●	13.035	9.830	32,6%
Decoderm and others (flupredniden)	●	11.851	12.329	(3,9%)
Almax (almagate)	●	11.113	9.830	13,1%
Eklira y otros (acclidinium bromide)		-	58.082	<i>n.m.</i>
Otros	● ●	148.464	147.257	0,8%
Total Neto Ventas		359.368	403.742	(11,0%)

Para más información, contactar con:

Pablo Divasson del Fraile

Relaciones con Inversores

Tel. +34 93 291 3087

pablo.divasson@almirall.com

O visiten nuestra web: www.almirall.com

Resultados Almirall primer semestre 2015: crecimiento impulsado por el sólido aumento de las ventas en Dermatología

- Sólido desempeño en la primera mitad del año, en línea con las previsiones anuales
- Crecimiento de las Ventas Netas de +4,0% respecto al mismo periodo del año anterior (ex-Eklira[®]) y EBITDA (+35,5%) impulsado por Dermatología
- El área de Dermatología representó el 41% de las ventas y creció un 35,2% con respecto al mismo periodo del año pasado
- Pago de dividendos el 1 de junio de 2015 a 0,20 por acción

Barcelona, 28 de julio de 2015

Información financiera destacada (redondeada a millones de euros €)

	1 ^{er} Sem 2015	1 ^{er} Sem 2014	Variación
Ingresos Totales	407,9	433,4	(5,9)%
• Ventas Netas	359,4	403,7	(11,0)%
• Otros Ingresos	48,5	29,7	63,3%
Margen Bruto	248,3	281,1	(11,7)%
• % de ventas	69,1%	69,6%	
EBITDA	123,4	61,4	101,0%
Resultado Neto	58,8	19,1	207,9%
Resultado Neto Normalizado	63,8	19,1	234,0%

Eduardo Sanchiz, Consejero Delegado, destaca:

“Hemos alcanzado unos resultados sólidos en el primer semestre de 2015, que nos sitúan en línea para alcanzar nuestra previsiones financieras anuales. El área de Dermatología (+35,2% respecto al mismo periodo del año anterior) continúa siendo el motor de crecimiento, liderado en particular por Acticlate[®] (acné severo) en Estados Unidos y con un buen desempeño de la franquicia de queratosis actínica en Europa. Nuestra prioridad número uno ahora es continuar desarrollando el área de Dermatología mediante fusiones y adquisiciones, I+D y acuerdos de licencias con el fin de generar valor sostenible para los accionistas”

Barcelona, 28 de julio de 2015.- Almirall, compañía farmacéutica global con sede en Barcelona, ha anunciado sus resultados del primer semestre de 2015.

Resultados en línea para alcanzar las previsiones anuales

A fecha de 28 de julio, los **Ingresos Totales** fueron de €407,9 MM; en términos homogéneos (excluyendo las ventas de Eklira) los ingresos totales de €370,4 MM representaron un incremento del 5,3%.

Los Ingresos Totales comprenden las **Ventas Netas** de €359,4 MM (+4,0% excluyendo Eklira) impulsado por el área de Dermatología (+35,2%) y **Otros Ingresos** por valor de €48,5 MM.

El **Margen Bruto**, hasta la fecha, se situó en €248,3 MM, que representa el 69,1% de las Ventas Netas.

La **Posición Neta de Caja** de la Compañía fue de €407,9 MM al finalizar el primer semestre, mientras la **Deuda Financiera** fue de €320,5 MM, lo que representa el 12,8% de los activos totales

Tanto los gastos de I+D como los Gastos Generales y de Administración reflejan mejor el modelo de especialidad farmacéutica adoptado por la compañía. Los gastos de **Investigación y Desarrollo** se situaron en €32,6 MM o el 9,1% de las ventas en el primer semestre de 2015, mostrando una reducción en comparación con el 13,4% del mismo período en 2014. Habiendo completado la reorganización en el área de I+D, esperamos que los gastos en esta área sean mayores en el tercer y cuarto trimestre.

Mientras tanto, los **Gastos Generales y de Administración** se situaron en €178,9 MM, una reducción significativa del 24,9% cuando se compara con el año anterior, y un reflejo de una evolución hacia un modelo de negocio más eficiente.

Como resultado de lo anterior, el **EBIT** y el **EBITDA**, aumentaron a €86,4 MM (+352,3%) y €123,4 MM (101,0%), respectivamente.

El **Resultado Neto** y el **Resultado Neto Normalizado** fueron de €58,8 MM y €63,8 MM (234,0%) respectivamente, un incremento significativo en comparación con el año anterior.

El **Patrimonio Neto** ha representado el 55,6% de los Activos Totales.

Sólido aumento de las ventas en el área de Dermatología

La franquicia de Dermatología impulsó el incremento de las ventas en un 35,2% en el primer semestre de 2015. Esta área terapéutica ahora representa el 41% de las Ventas Netas frente al 31% en el mismo período del año anterior. La filial estadounidense ha sido el principal motor de crecimiento en términos de ventas +101,8%, beneficiándose de la posición de liderazgo en el mercado de Acticlate[®], uno de los productos estratégicos de la compañía para el tratamiento coadyuvante del acné severo. El negocio dermatológico en Estados Unidos ahora representa el 50,7% del total de ventas de Dermatología de la compañía.

En Europa, las ventas de Dermatología aumentaron un +0,9 frente al mismo período del año anterior, impulsadas por la franquicia de queratosis actínica, en particular Solaraze[®] y Actikerall[®].

Las soluciones terapéuticas de Almirall en el área de Dermatología incluyen tratamientos para la queratosis actínica (Solaraze[®], Actikerall[®] y Fluoroplex[®]), el tratamiento emoliente completo para necesidades específicas (Balneum[®]), las inflamaciones en la piel como la psoriasis o la dermatitis atópica (Monovo[®]), el acné severo (Acticlate[®]/Monodox[®]), las dermatosis respondedoras a esteroides (Cordran[®]), la dermatitis seborreica (Xolegel[®]), la dermatitis atópica (Verdeso[®]), el tratamiento de enfermedades inflamatorias o alérgicas de la piel (Decoderm[®]), y el eczema crónico severo de las manos que no responde al tratamiento con corticoides tópicos (Toctino[®]).

Además de esto, nuestras otras áreas terapéuticas también realizaron un buen desempeño y las dos marcas primeras en su clase terapéutica, Constella[®] y Sativex[®], están presentes en 12 y 11 países y sus ventas brutas mostraron un crecimiento del 37% y 19%, respectivamente.

I+D y pipeline

Recientemente el área de I+D se ha reorganizado y sus actividades se han reorientado a fin de aprovechar nuestra sólida capacidad de formulación. De ahora en adelante, I+D se centrará en proyectos de reformulación de productos dermatológicos existentes, reposicionamiento de principios activos de fármacos ya establecidos para diferentes indicaciones y en el diseño de Nuevas Entidades Químicas para uso oral y externo en el área de Dermatología. Almirall ha venido desarrollando productos innovadores para el tratamiento de diferentes indicaciones y actualizará sobre el progreso de estos proyectos conforme vayan avanzando.

Pago de Dividendos

Se realizó un pago de dividendos de €35 MM a 0,20 por acción el 1 de junio. El pago de dividendos fue aprobado por la Junta General de Accionistas en mayo de 2015.

Visión de futuro

La prioridad número uno de la compañía será permanecer centrada en Fusiones y Adquisiciones, I+D y en la concesión de licencias para proyectos de Dermatología durante los próximos años, con el fin de ser una compañía farmacéutica líder en áreas especializadas, con un foco importante en mejorar la vida de los pacientes en Dermatología. Almirall utilizará su sólida posición de caja para financiar las oportunidades de crecimiento en esta área.

Previsión Financiera para 2015

Para el año 2015 Almirall mantiene sus previsiones y espera unos Ingresos Totales en el rango de €720 - €750 MM y Ventas Netas de entre €650 y €680 MM, lo cual se espera que conlleve un EBIT de aproximadamente €100 MM

Resultados financieros para 2015

- Resultados Financieros 3T – 9 de Noviembre

Aviso legal

Este documento incluye información resumida y no pretende desglosar el detalle de las magnitudes económicas incluidas en el mismo. Los hechos y cifras contenidas no referidos a datos históricos son "estimaciones de futuro". Estas "estimaciones de futuro" están basadas en información actualmente disponible y en las mejores asunciones e hipótesis que la compañía cree razonables. Estas "estimaciones de futuro" incluyen riesgos e incertidumbres fuera del control de la compañía. En consecuencia, los resultados finales de estas "estimaciones de futuro" pueden diferir de modo significativo de la realidad. De modo expreso, la compañía renuncia a cualquier obligación de revisar o actualizar las "estimaciones de futuro" u objetivos contenidos en este documento para reflejar cualquier cambio en las hipótesis, eventos o circunstancias sobre los cuales están basados, a menos que sea explícitamente requerido por la ley aplicable.

Sobre Almirall

Almirall es una compañía global con sede en Barcelona dedicada a ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos a través de su I+D y de acuerdos y alianzas. Nuestra labor cubre toda la cadena de valor del medicamento. Un consolidado crecimiento nos permite destinar nuestro talento y rigor hacia áreas especializadas y en particular para continuar creciendo y posicionarnos como un referente en Dermatología global. Tenemos un tamaño que nos concede la agilidad y flexibilidad para lograr el propósito de llevar nuestros innovadores productos allí donde sean necesarios.

Almirall, fundada en 1943, cotiza en la Bolsa española (ticker: ALM) y es fuente de creación de valor para la sociedad gracias a la visión y el compromiso a largo plazo de sus accionistas de referencia. En 2014, generó unos ingresos totales de 1.407 millones de euros y, con más de 2.100 empleados, posee una afianzada y progresiva presencia en Europa, además de EE.UU y México.

Para más información, visite el web: www.almirall.com

Contacto de prensa:

Cohn & Wolfe

Wendy Escalante

wendy.escalante@cohnwolfe.com

Tel.: (+34) 91 531 5723 / 690 254 358

Contacto para inversores:

Almirall

Pablo Divasson del Fraile

Tel.: 00 34 93 291 30 87