

Presentación de Resultados Enero-Junio 2022

Octubre 2022

Aviso legal

La información que contiene esta presentación de resultados ha sido preparada por Labiana e incluye información financiera extraída de los estados financieros intermedios de Labiana Health, S.A. y sus sociedades dependientes, correspondientes al periodo finalizado en 30 de junio de 2022, auditadas por BDO Auditores, S.L.P., así como manifestaciones relativas a previsiones futuras. Datos no auditados de enero-junio 2021.

La información y manifestaciones relativas a previsiones futuras sobre el Labiana no constituyen hechos históricos, estando basadas en numerosas asunciones y están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Labiana. De este modo, se advierte a accionistas e inversores de que estos riesgos podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y previsiones futuras.

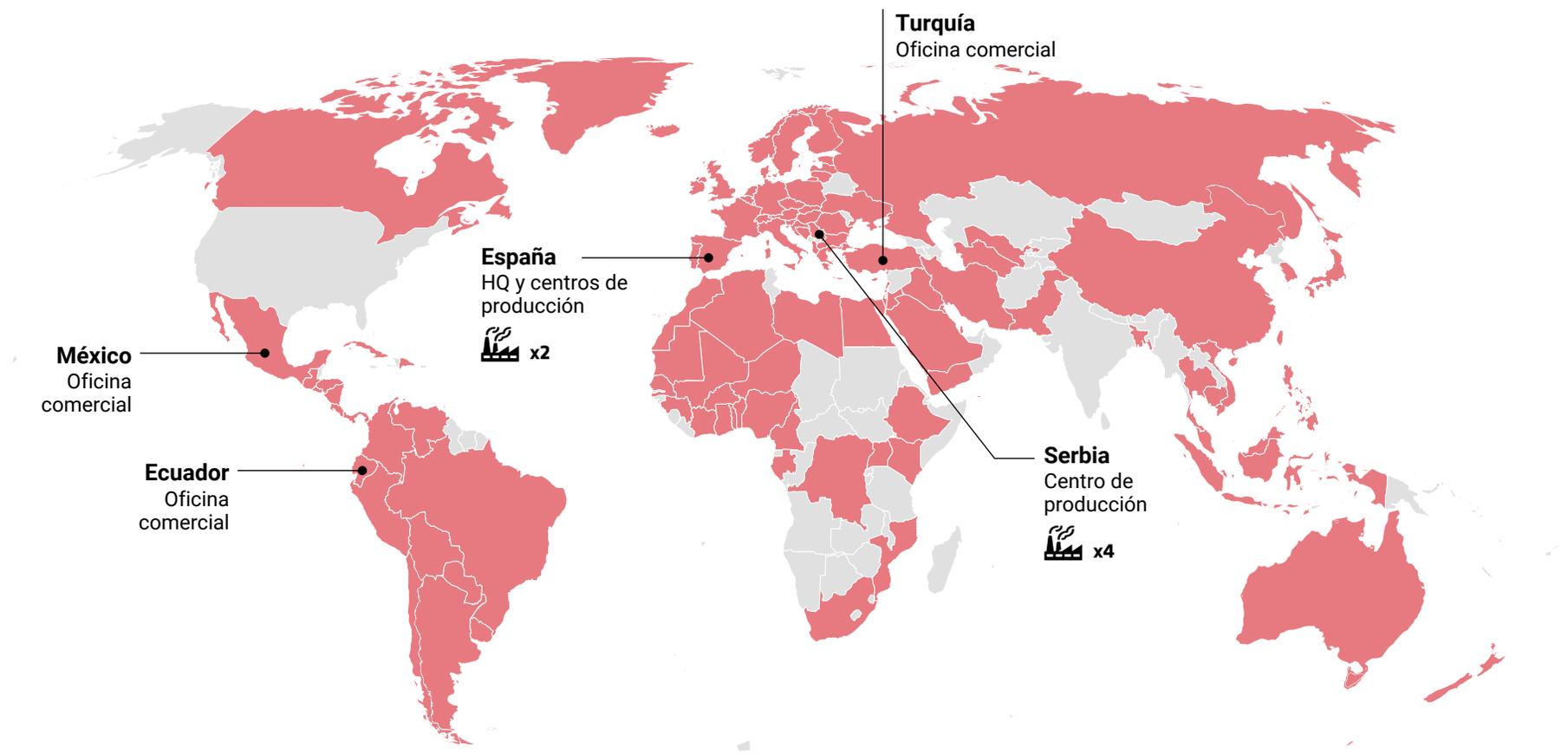
Con excepción de la información financiera referida, la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido del Mercado de Valores y en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Índice

- 1. Labiana: perfil de compañía**
2. Resultados enero-junio 2022
3. Desarrollo estratégico: plan de crecimiento y estrategia financiera
4. Por qué Labiana

Una compañía global integrada en las industrias de salud animal y humana con un portfolio diversificado de productos y negocios y una amplia cartera de clientes de primer nivel a los que les une una relación de confianza de larga duración, tanto en salud humana como salud animal.



Una **red mundial** en la que apoyarse para el **crecimiento futuro**

Principales magnitudes a diciembre 2021

Filiales en España, Serbia, Turquía, México y Ecuador, con centros de producción distribuidos entre España y Serbia.



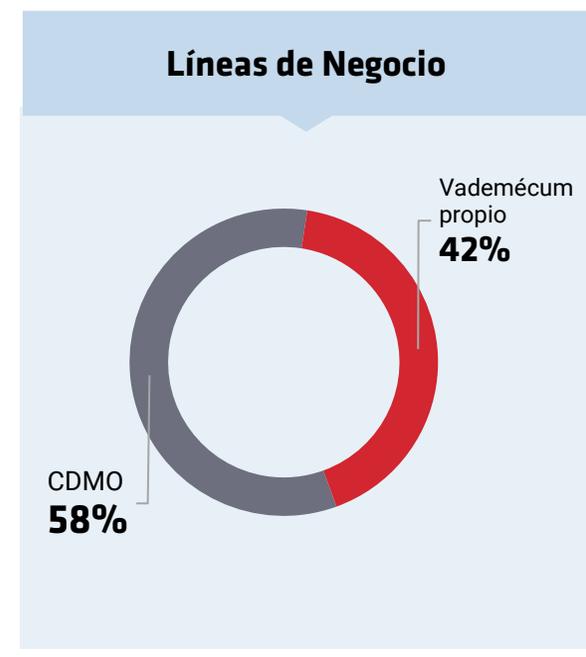
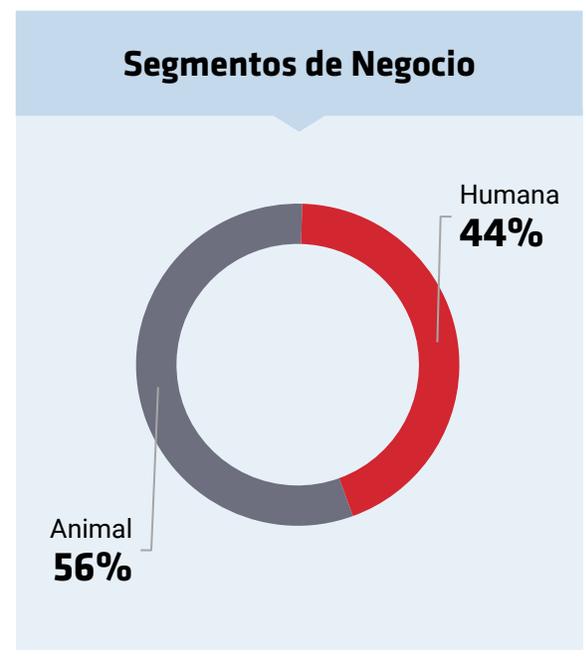
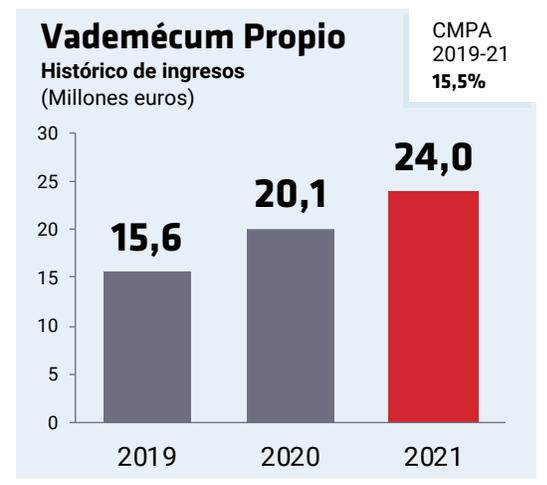
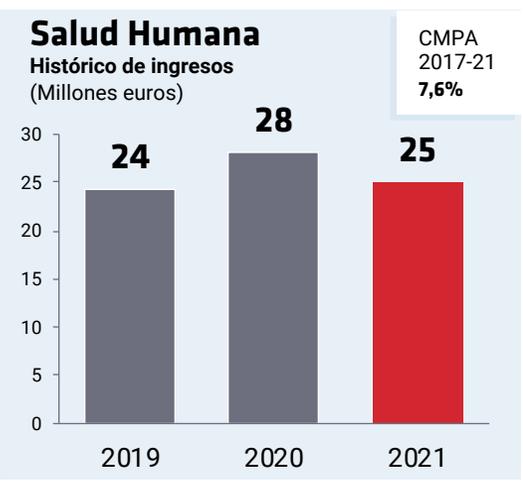
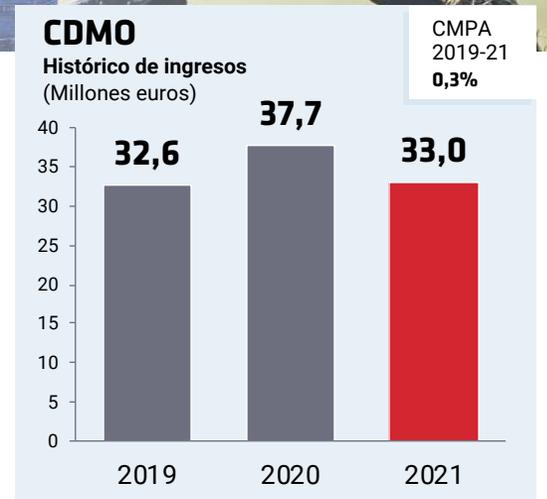
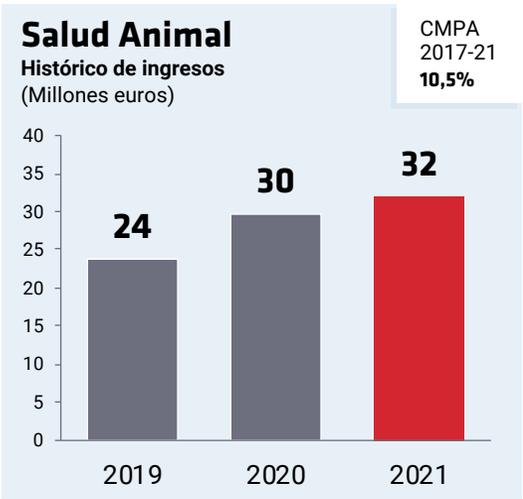
Ingresos	EBITDA Aj.	Inversión I+D	Cap. Bursátil	Deuda Neta	Deuda Neta/ EBITDA Aj.
57 Millones euros	7,6 Millones euros	2,2 Millones euros	36,1 Millones euros	42,2 Millones euros	5,5x
(60% intl.)			(24/06/22)		

+300 Clientes

+460 Empleados

MA's >870

Una historia de crecimiento en los negocios de Salud Animal y Salud Humana.



Índice

1. Labiana: perfil de compañía
- 2. Resultados enero-junio 2022**
3. Desarrollo estratégico: plan de crecimiento y estrategia financiera
4. Por qué Labiana

Principales factores macropolíticos condicionantes de los resultados

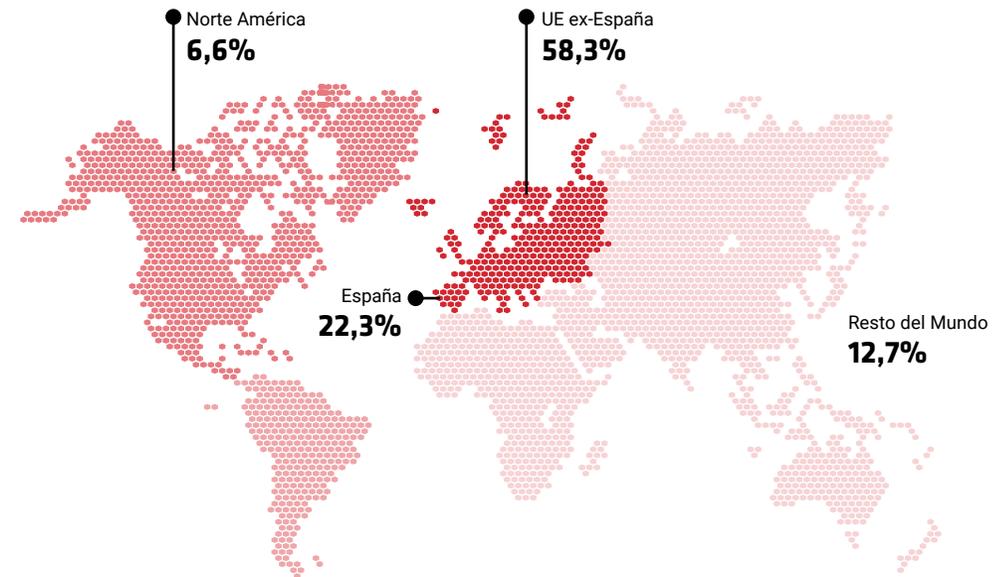
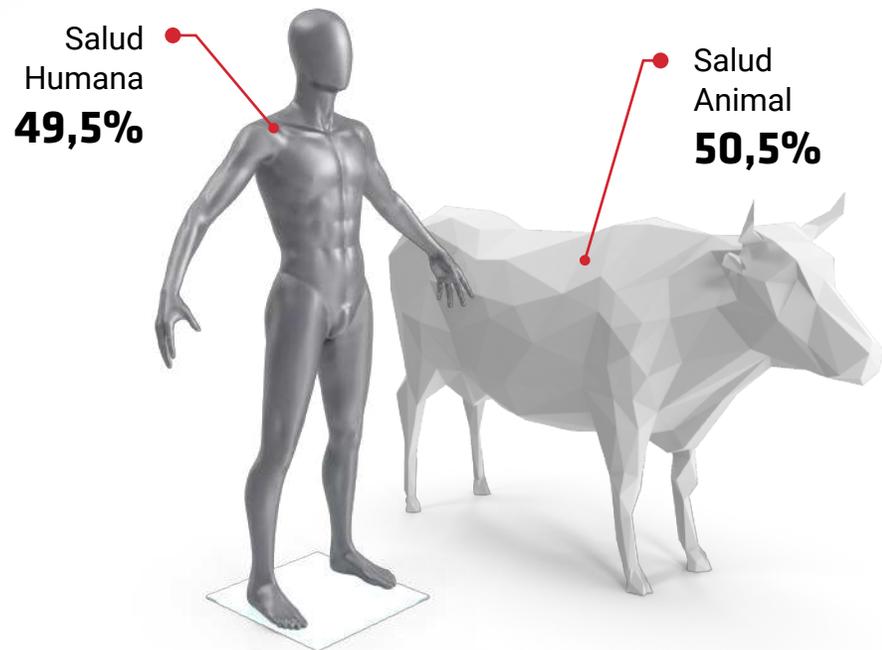
- 1 Falta de suministros, impacto **Covid-19** (ej. filtros inyectables).
- 2 **Guerra de Ucrania.**
- 3 **Crisis energética.**
- 4 Aumento de **tipo de interés.**
- 5 Elevadas tasas de **inflación.**
- 6 **Aumento de los precios** de factores de producción (materias primas, energía...).
- 7 **Devaluación** de la lira turca.

Labiana de un vistazo: estabilidad en venta y crecimiento EBITDA

PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS A JUNIO 2022



PRINCIPALES MAGNITUDES OPERATIVAS



¹ EBITDA y EBIT ajustados como resultado de deducir a EBITDA y EBIT contables los gastos extraordinarios derivados del proceso de incorporación a BME Growth así como los ocasionados por la operación corporativa frustrada de Laboratorio Ovejero. ² Deuda Financiera Neta a cierre 30/06/2022 y 31/12/2021

Confirmamos objetivos plan de negocio 2022-2026 y anticipamos previsión de cierre 2022.

OBJETIVOS 2022-2026E

Cifra de negocios

>120
Millones euros

EBITDA Aj.

22
Millones euros

CapEx

5
Millones euros

anuales

Deuda Neta

<3 veces
DFN/EBITDA

PREVISIÓN CIERRE 2022E

Cifra de negocios

60
Millones euros

(+5,3%)

DFN/EBITDA Aj.

5,3x

Deuda Neta

36,5
Millones euros

Comportamiento estable de la cifra de negocios

EVOLUCIÓN CIFRA DE NEGOCIO

29.446.237€

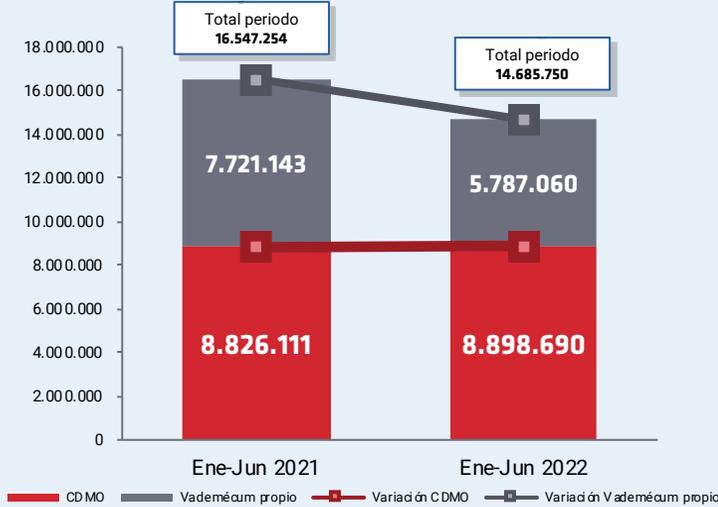
Ene-Jun 2021

29.061.187€

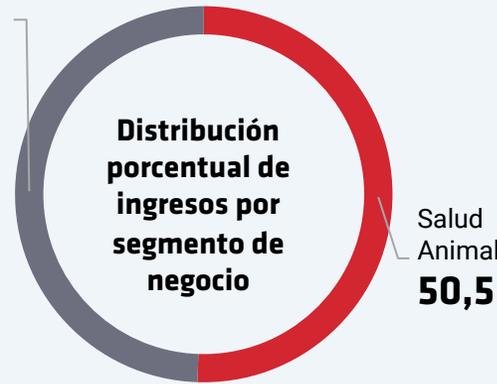
Ene-Jun 2022

Evolución y Distribución de Ingresos en Salud Animal

Cifras expresadas en euros

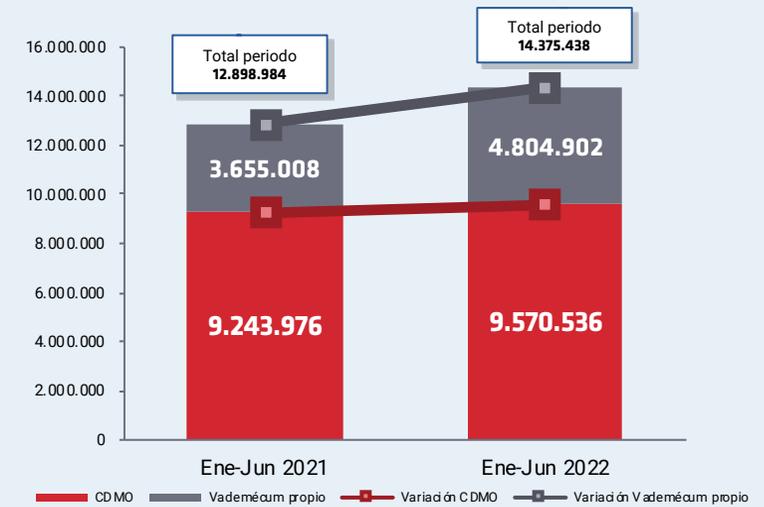


Salud Humana
49,5



Evolución y Distribución de Ingresos en Salud Humana

Cifras expresadas en euros



Las ganancias en eficiencia y productividad mejoran el EBITDA

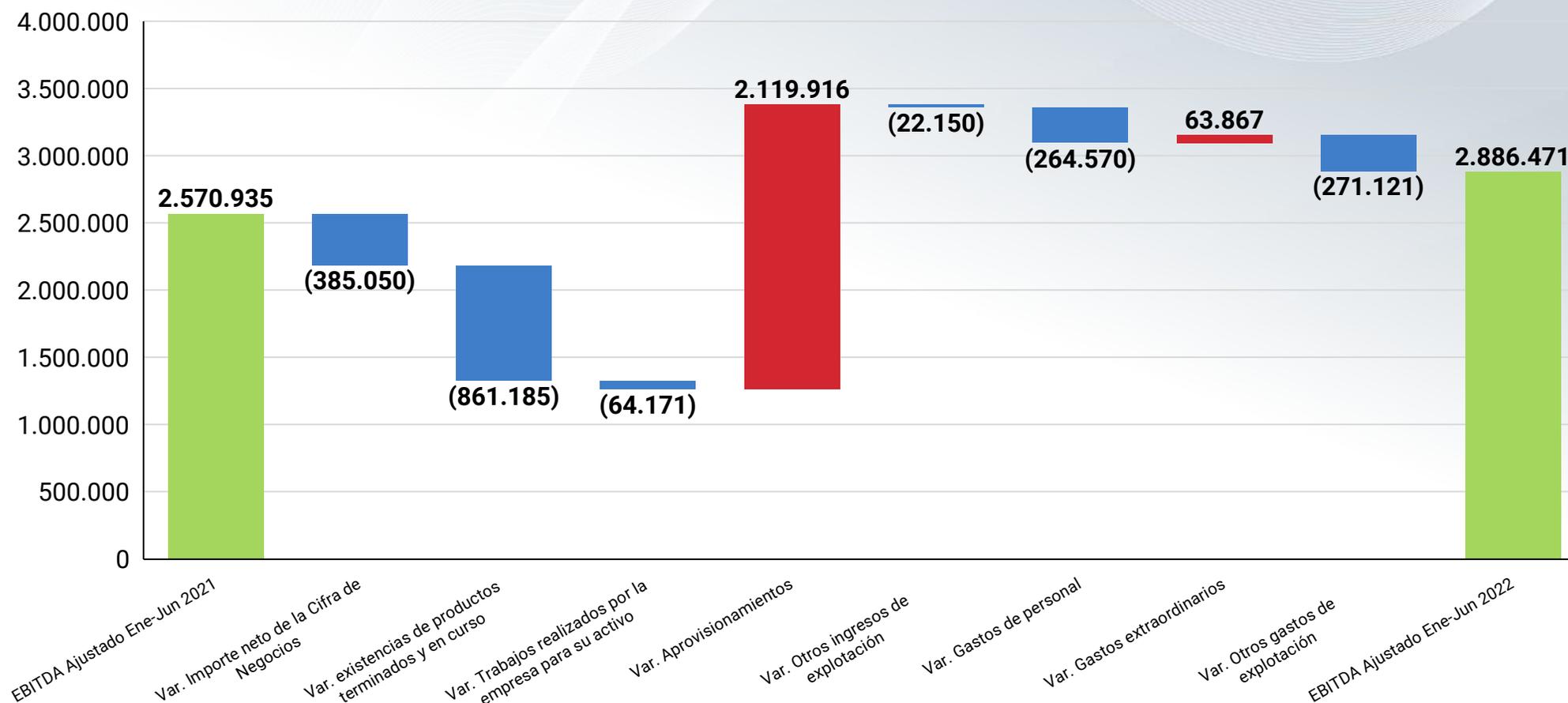
EVOLUCIÓN EBITDA Ajustado

2.570.935€

Ene-Jun 2021

2.886.471€

Ene-Jun 2022



Hitos operativos del periodo y posterior al cierre

Lanzamiento Primer genérico de la oxitetraciclina inyectable 30mg/l.



Aprobación Congreso del informe definitivo sobre el cannabis para uso medicinal

(presencia de Labiana a través de participación en Trichome Pharma).



Construcción de laboratorio de microbiología de Serbia.



Incremento en 15 millones de capacidad de estériles para ampollas
(instalaciones Corberá).



Índice

1. Labiana: perfil de compañía
2. Resultados enero-junio 2022
- 3. Desarrollo estratégico: plan de crecimiento y estrategia financiera**
4. Por qué Labiana

Factores de crecimiento industriales y macroeconómicos



Macro-global

- Crecimiento y envejecimiento de la población (mayor consumo de proteínas).
- Mayor conciencia sobre la salud.



Entorno competitivo

- Grandes multinacionales centradas en productos de marca.
- Los actores europeos de nicho muestran capacidades limitadas.
- Necesidad de un proceso de producción de proteínas más rentable.



Regulación

- Estricta regulación que crea barreras de entrada.
- Mayor relevancia de la producción con certificación GMP.



Ganadería

- Tratamientos individualizados en mercados desarrollados (inyectables).
- Importancia de la industria en los mercados emergentes (c.70% de los ingresos totales).
- Menor penetración de los tratamientos en los mercados emergentes.



Mascotas

- Tasas de gasto crecientes.
- Mayores niveles de propiedad y esperanza de vida.



Humana

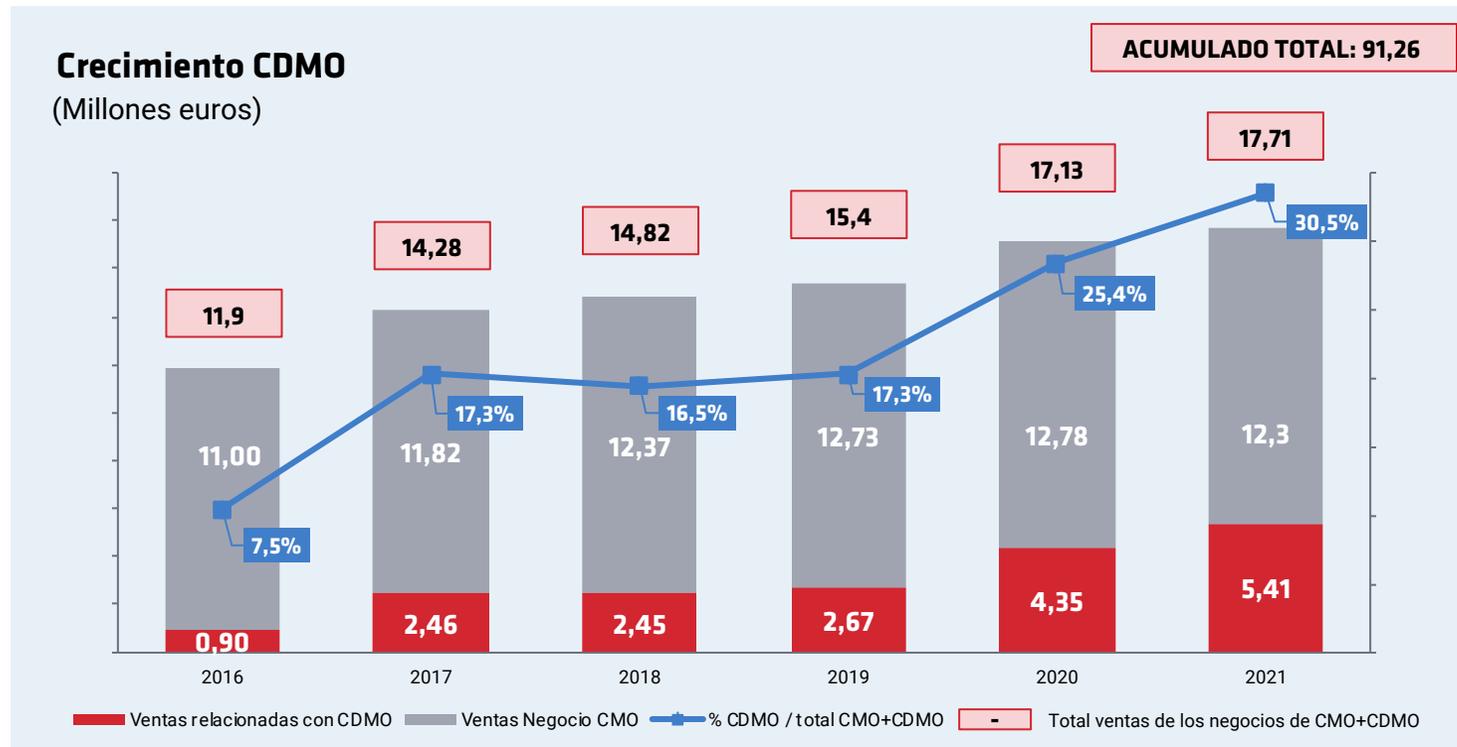
- Prevalencia de los genéricos en la medicina humana.
- Antibióticos que no crean resistencia (fosfomicina).

Prioridades estratégicas

- 1 Impulsar crecimiento de **CDMO**.
- 2 Expandir el negocio de **exportación**.
- 3 Desarrollar **nuevos productos** y ampliar la cartera de productos **licensed-in**.
- 4 Centrarse en el negocio de la **Fosfomicina**.
- 5 Desarrollar el canal de **licitaciones públicas**.
- 6 Crear **valor a través de las sinergias** de las recientes adquisiciones.
- 7 Fomentar el **crecimiento inorgánico** mediante adquisiciones selectivas.



1. Seguir desarrollando la plataforma comercial propia para impulsar el crecimiento CDMO



- Continuar el crecimiento de CDMO sobre el total de la contract-manufacturing.
- Promover el desarrollo y la innovación en el ámbito de la contract-manufacturing para aumentar los ingresos.
- Aportar todo el valor añadido de nuestros conocimientos y experiencia para aumentar la base de clientes de CDMO y seguir fidelizándolos.

Vectores de crecimiento

Producir más productos para clientes existentes.

Incrementar el **volumen** para ganar en **eficiencia**.

Promover el **cross-selling** entre las divisiones de salud **animal y humana**.

Aprovechar la **relación CDMO-Cliente** para desarrollar nuevos productos, negocios y acuerdos licensing-in.

Penetrar en **nuevos clientes**.

El crecimiento vendrá de **fomentar** la **relación** con los **clientes existentes** y de traer **nuevos clientes**

3. Desarrollar nuevos productos y ampliar la cartera de productos licensed-in

Pipeline de nuevos productos, algunos de ellos en fase muy avanzada.

● # Nuevos productos acumulados en el pipeline

G: Genérico

PG: Primer Genérico

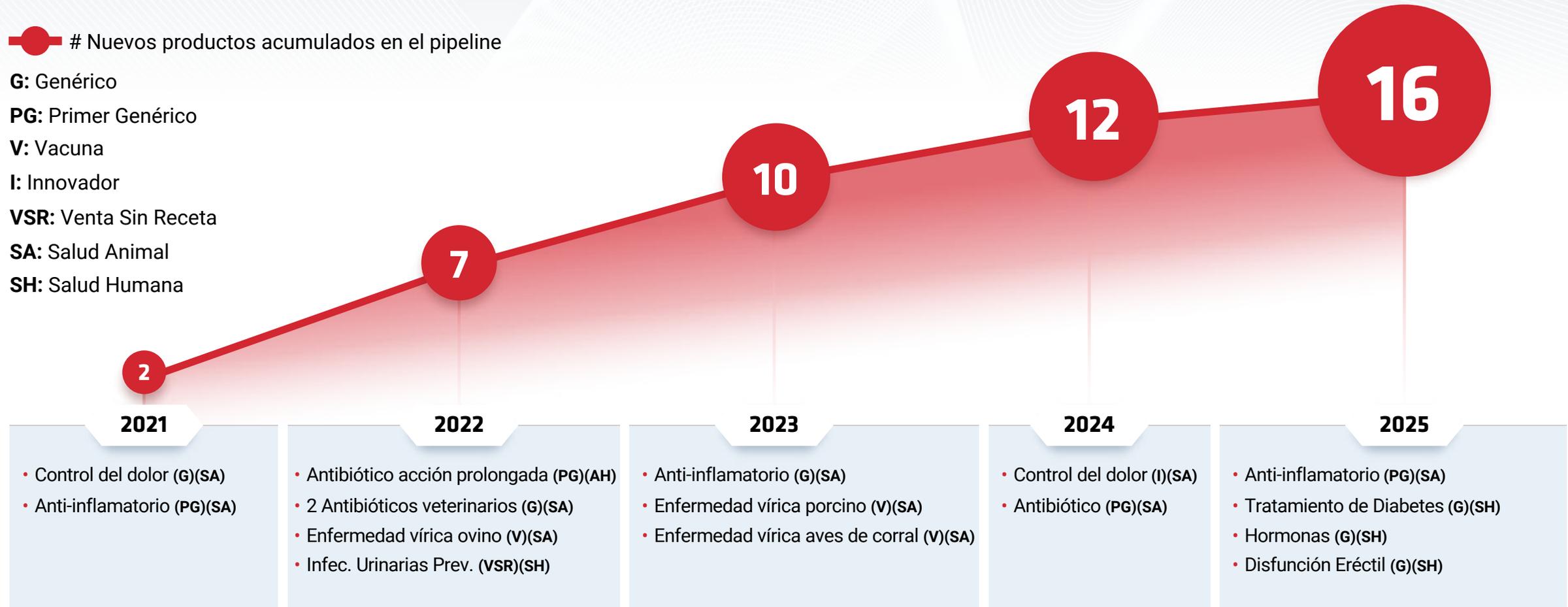
V: Vacuna

I: Innovador

VSR: Venta Sin Receta

SA: Salud Animal

SH: Salud Humana



4. Focalizados en el negocio de la Fosfomicina

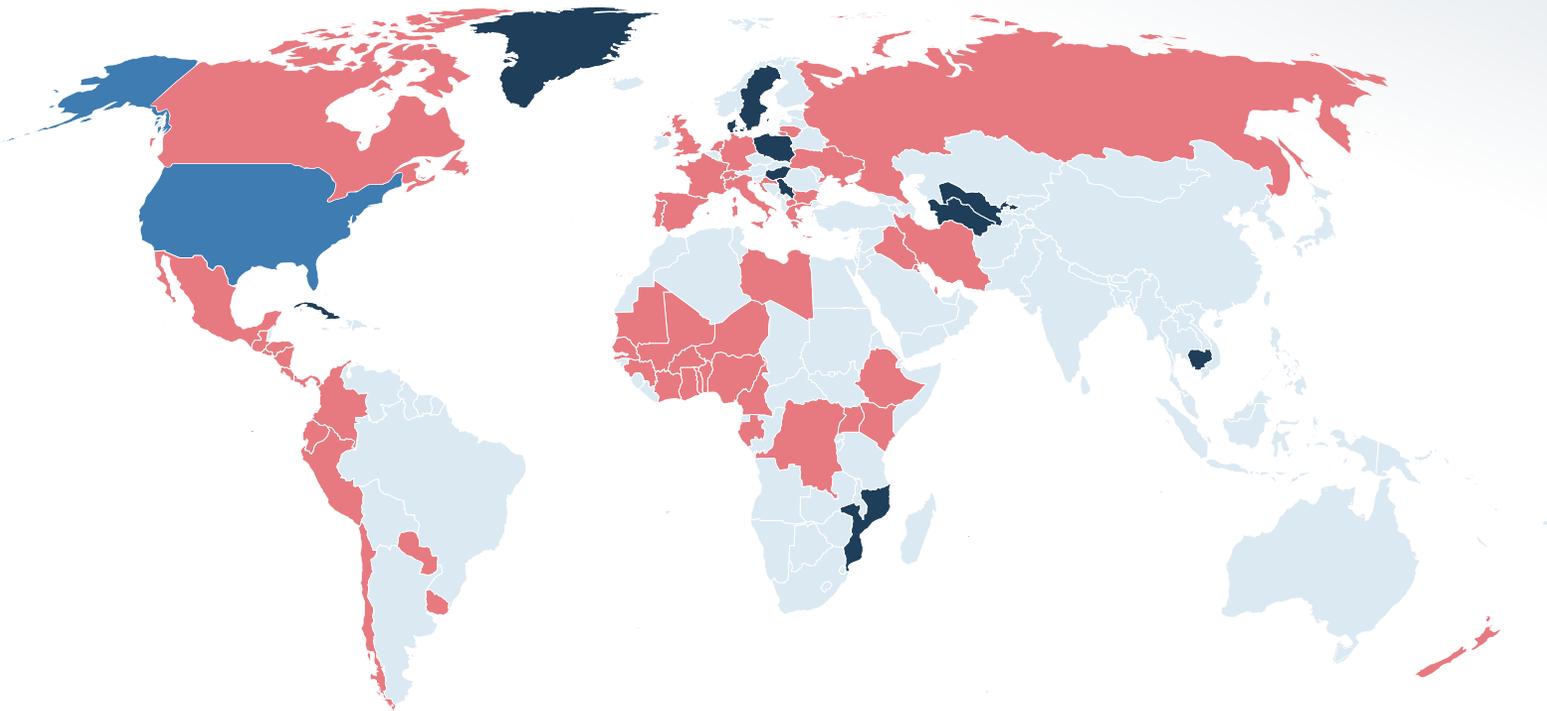
Introducción gradual del modelo de reparto de beneficios para llegar a más mercados y aprovechar las ventajas de los diferentes niveles de precios en cada uno de ellos

■ Registros y ventas de Fosfomicina
 ■ Registros de Fosfomicina
 ■ Transferencia de know-how



Líneas de acción

- Fármaco indicado para el tratamiento de la cistitis aguda no complicada en mujeres adultas y adolescentes. Un tratamiento de dosis única de rápida absorción.
- En España se vende con marca propia o con acuerdos de licencia.
- Los acuerdos licensing-out contemplan la producción en Labiana y la venta bajo la marca del cliente, especialmente en la exportación.
- Dados los diferentes niveles de precios en todos y cada uno de los mercados donde operan sus clientes, Labiana introdujo un mecanismo adicional de reparto de beneficios.
- Obtención de 8 nuevas AM y 3 nuevas presentaciones en el ámbito de la medicina humana.



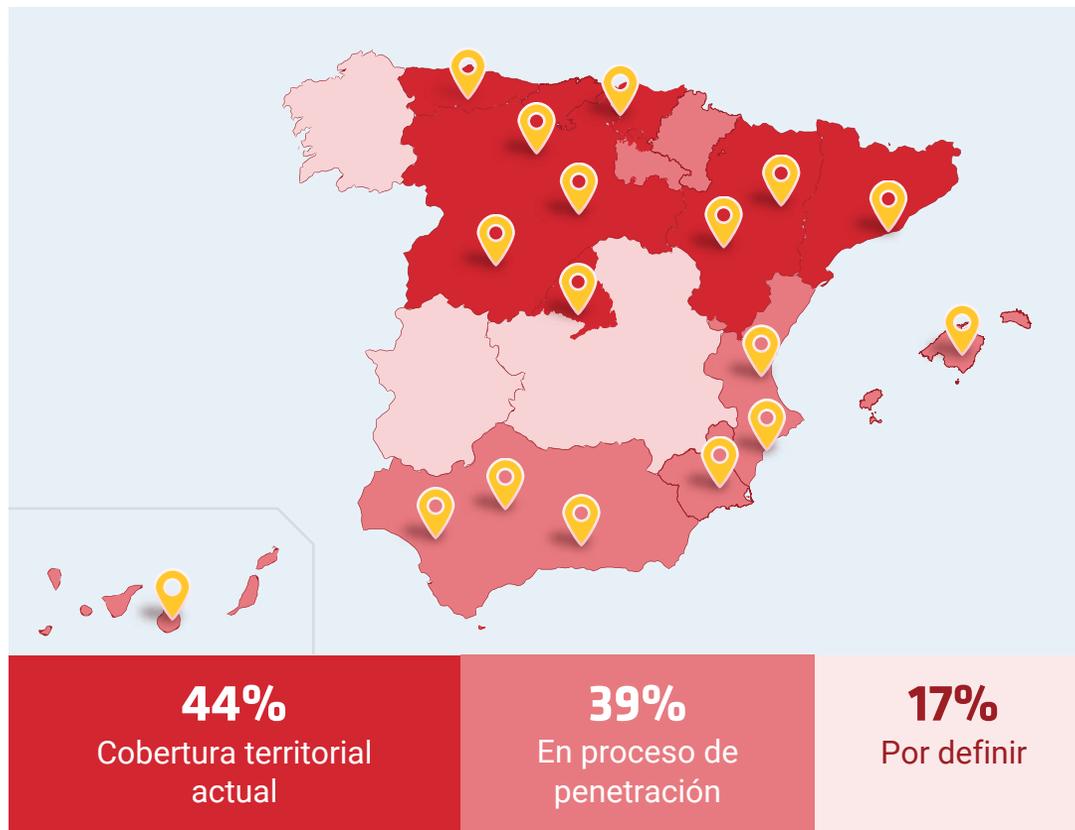
5. Desarrollar el Canal de Licitaciones Públicas

Centrarse en la venta institucional, a través de concursos públicos en hospitales de España (dispositivos relacionados con la diabetes: glucómetros, agujas, tiras).



Cientes

- SaludMadrid
- SERVICIO DE SALUD DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS
- Institut Català de la Salut
- Sacyl
- salud servicio aragonés de salud
- SERVICIO CANTABRO DE SALUD SCS
- Consorci Sanitari Integral



Partners

-
-
-
-
-
-

6. Crear valor a través de las sinergias de las recientes adquisiciones



Ganadería



Humana



Mascostas

Areas de Sinergias

Organización comercial.

Base de producción de bajo coste.

Equipos de I+D centrados: farmacológicos en Labiana Life y biológicos en Zavod.

Socio distribuidor para los Balcanes y Turquía.

Aprovechamiento de la experiencia en I+D de Labiana para impulsar la línea de negocio de Mascotas.

Crear valor de la curva de aprendizaje en todas las divisiones y plantas.

7. Fomentar el crecimiento inorgánico mediante adquisiciones selectivas

Seguir explorando adquisiciones oportunistas basadas en contribuciones clave para el Grupo Labiana:

I

Nuevos productos

II

Incrementar know-how

III

Nuevos mercados

IV

Incrementar el valor de los activos adquiridos a través de la integración en Labiana

Sector sanitario muy fragmentado en el segmento de las PYME

Sector veterinario



Rango de ingresos: 10-60 millones euros (excluyendo Hipra)

Sector farmacéutico



Rango de ingresos: 2-30 millones euros (excluyendo Ipsen)

Business Plan: Ingresos y EBITDA

Objetivos para 2026E

Ingresos > **120M€**

- **Crecimiento constante en la división CDMO.**
- **Aceleración del vademecum propio, >50% del total de ingresos para 2026E.**
 - › La división veterinaria será el negocio que más crezca:
 1. Lanzamiento de nuevos productos (incluidas las vacunas de Zavod).
 2. Aprovechamiento de la red comercial existente (sinergias de Zavod y Zoleant).
 3. Nuevos mercados por medio de nuevos acuerdos de distribución y MAs.
 - › La división humana se beneficiará de:
 1. Crecimiento de los ingresos por fosfomicina.
 2. Lanzamiento de nuevos productos actualmente en desarrollo.
 3. Distribución de productos sanitarios.

EBITDA **c.22M€**

- **Margenes brutos se mantienen estables.**
 - › Mix de optimización de márgenes: mayores volúmenes y negociación con proveedores.
 - › Posible aumento del precio de las materias primas (que en la mayoría de los casos se espera que se transfiera al cliente final).
- **Menor peso de los gastos de personal y otros gastos de explotación en 2026E, debido al apalancamiento operativo que el Grupo espera materializar tras las recientes inversiones y adquisiciones (es decir, las sinergias).**
 - › Además, el Grupo seguirá activando cada año unos 2,5 millones de euros de gastos de personal dedicados a la I+D.

Índice

1. Labiana: perfil de compañía
2. Resultados enero-junio 2022
3. Desarrollo estratégico: plan de crecimiento y estrategia financiera
- 4. Por qué Labiana**

¿Por qué invertir en Labiana?



Una historia de **crecimiento**

Única empresa cotizada en España en el negocio de Salud Animal con presencia en el negocio de Salud Humana

- **Oportunidades de crecimiento** mediante la **diversificación geográfica** y la **expansión**.
- Ampliar el modelo Profit Sharing de la **Fosfomicina**.
- Desarrollo y lanzamiento de **nuevos productos de valor añadido**.
- Aprovechar las sinergias de producción y distribución del grupo.



Fortalezas únicas

- **Plataforma de inyectables** establecida en Europa, integrada e independiente.
- Amplia cartera de **clientes de primer nivel con relaciones a largo plazo**.
- **Fuerte capacidad interna** para desarrollar, fabricar y comercializar productos de marca propia.
- **Sólida capacidad** para tratar productos de especial **desarrollo y complejidad galénica**.



Entorno de **industria con dinámica** y perspectivas **favorables**

- **Aumento de la población y de la renta**, perspectivas de alto crecimiento del consumo de proteínas.
- **Ganadería**: tendencias normativas hacia la restricción de los tratamientos masivos.
- **Mascotas**: incremento del número de propietarios de mascotas y de la esperanza de vida.
- **Humana**: envejecimiento de la población con prevalencia de genéricos en la medicina humana.



Gracias.

Contacto

Cristina Ramos Recoder

investors@labiana.com

(+34) 91 991 26 28

www.labiana.com