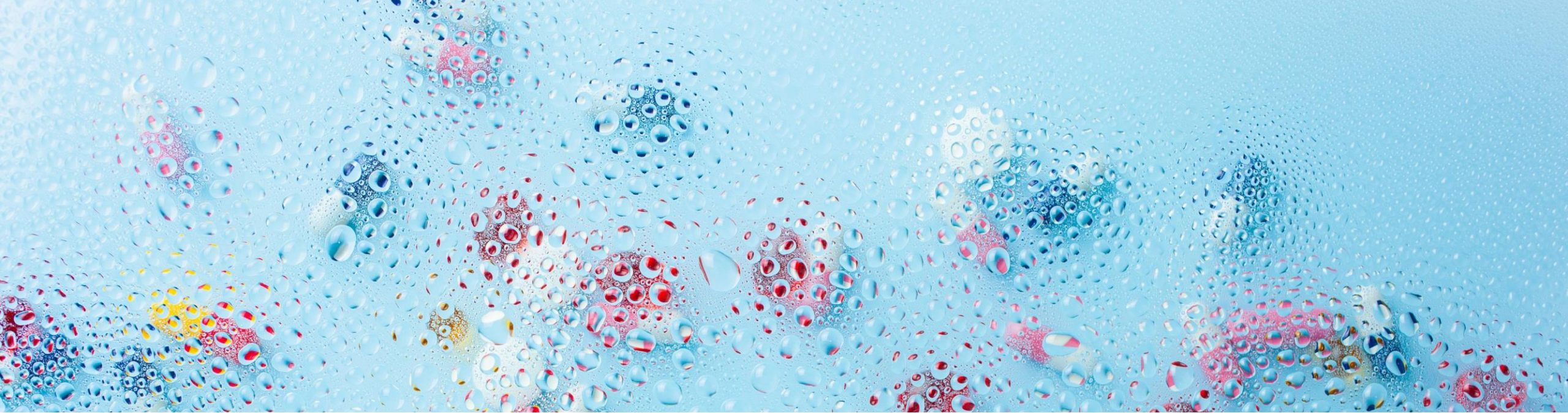




Equity Story

Octubre 2024

Aviso legal

Esta comunicación contiene información y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre Labiana. Asimismo, incluye proyecciones y estimaciones financieras con sus presunciones subyacentes, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas en relación con futuras operaciones, inversiones, sinergias, productos y servicios, y declaraciones sobre resultados futuros. Las declaraciones con proyecciones de futuro no constituyen hechos históricos y se identifican generalmente por el uso de términos como “espera”, “anticipa”, “cree”, “pretende”, “estima” y expresiones similares. Si bien Labiana considera que las expectativas recogidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte a los inversores y accionistas de Labiana de que la información y las afirmaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Labiana, lo que podría provocar que los resultados y desarrollos reales

difieran significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones con proyecciones de futuro. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos remitidos por Labiana a BME Growth y que son accesibles al público. Se recomienda no tomar decisiones sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro, ya que se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron, no constituyen garantía alguna de resultados futuros y no han sido revisadas por los auditores de Labiana. La totalidad de las declaraciones o afirmaciones de futuro de forma oral o escrita emitidas por Labiana o cualquiera de sus miembros del consejo, directivos, empleados o representantes quedan sujetas, expresamente, a las advertencias realizadas. Las afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro incluidas en este documento están basadas en la información a disposición de Labiana a la fecha de esta comunicación.

Índice

- 1. Propuesta de inversión**
 2. Visión general de la empresa
 3. Modelo de negocio
 4. Visión 2024-2029
 5. Estrategia financiera
 6. 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 animal.



Oportunidades de crecimiento



Fortalezas únicas

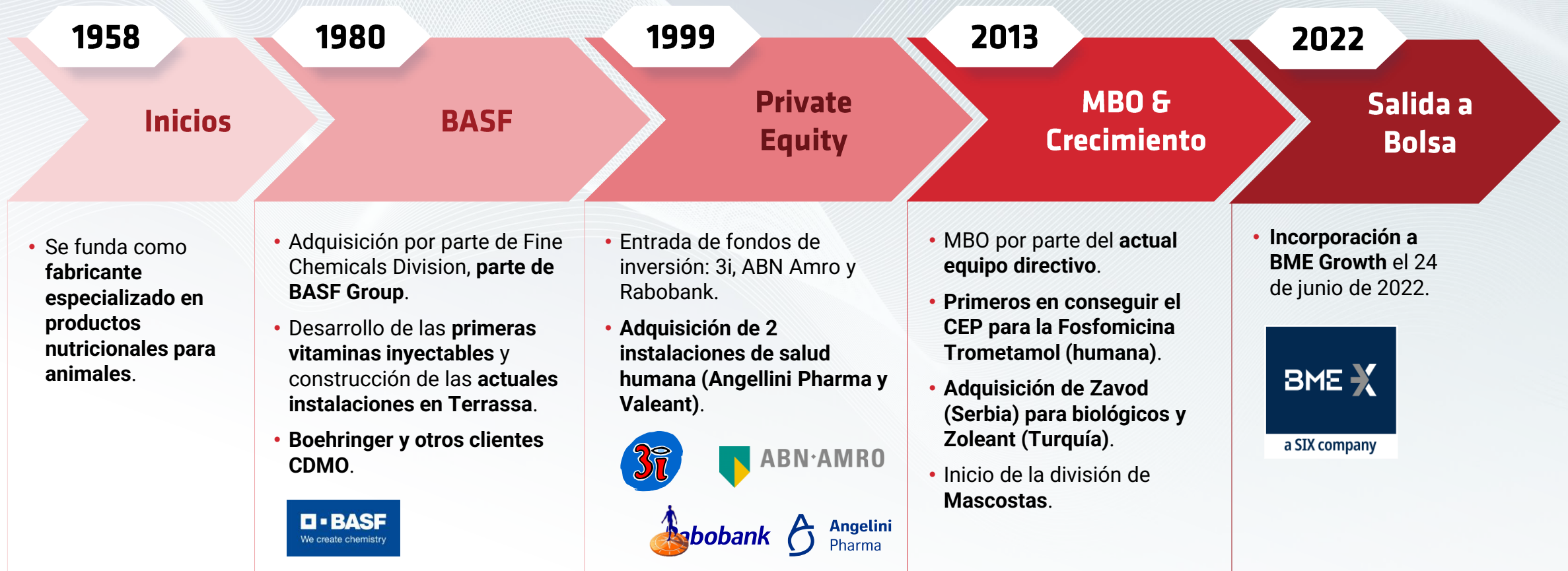


Entorno de industria con dinámica y perspectivas favorables

Índice

1. Propuesta de inversión
 - 2. Visión general de la empresa**
 3. Modelo de negocio
 4. Visión 2024-2029
 5. Estrategia financiera
 6. Por qué Labiana
-

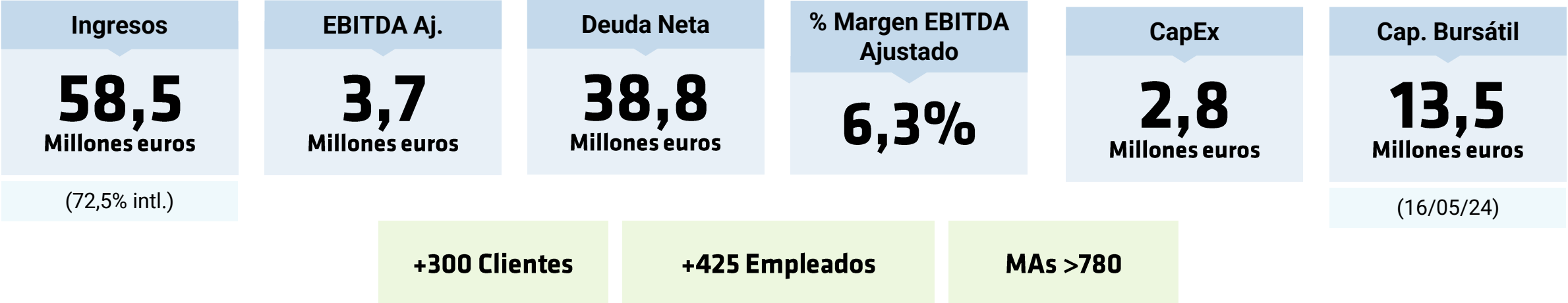
Labiana integra la herencia industrial de diferentes empresas multinacionales (BASF, Angellini Pharma y Valeant) con el espíritu emprendedor de su equipo directivo



BASF inició el negocio de **CDMO** para clientes de primer nivel

Labiana de un vistazo

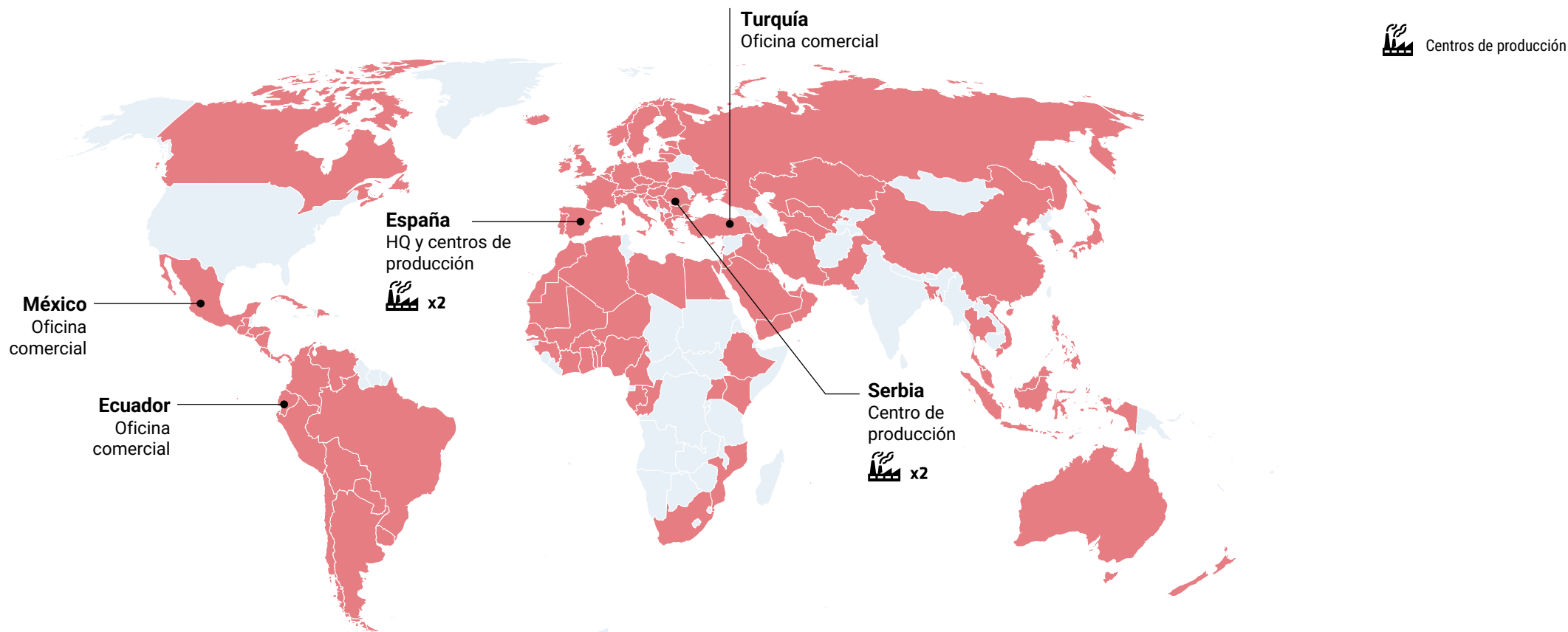
Filiales en España, Serbia, Turquía, México y Ecuador, con centros de producción distribuidos entre España y Serbia.



Datos a cierre de ejercicio de 2023.
Nota (1): EBITDA Ajustado como beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones deduciendo los gastos extraordinarios derivados del incremento de costes de materiales debido a la inflación causada por conflictos internacionales y subidas de precio de energía y materias primas; de la salida a Bolsa; de la fusión VTZ/LSEE; del proceso de no adquisición de Laboratorios Ovejero así como el impacto en el coste causado por la devaluación de la lira turca en el margen bruto (ventas y coste de las ventas) en nuestra filial de Turquía en 2022. En el caso de 2023 son los derivados del proceso Miralta & Blantyre y la búsqueda de asesores (asesores para todo el proceso).

Sólida presencia internacional en el sector veterinario y farmacéutico

Los productos fabricados por Labiana se encuentran en más de **110 mercados**, con registros de productos propios en más de **100 países**.



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

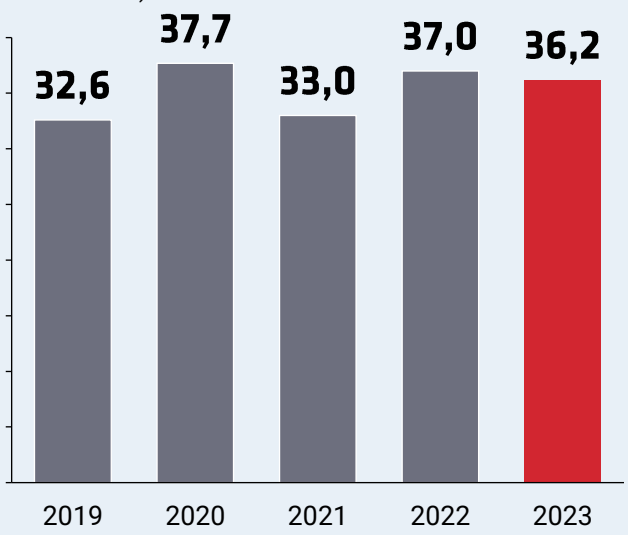
Líneas de negocio de Labiana Health:

CDMO proporciona **estabilidad** y el desarrollo y la comercialización del portfolio **garantiza el crecimiento**.

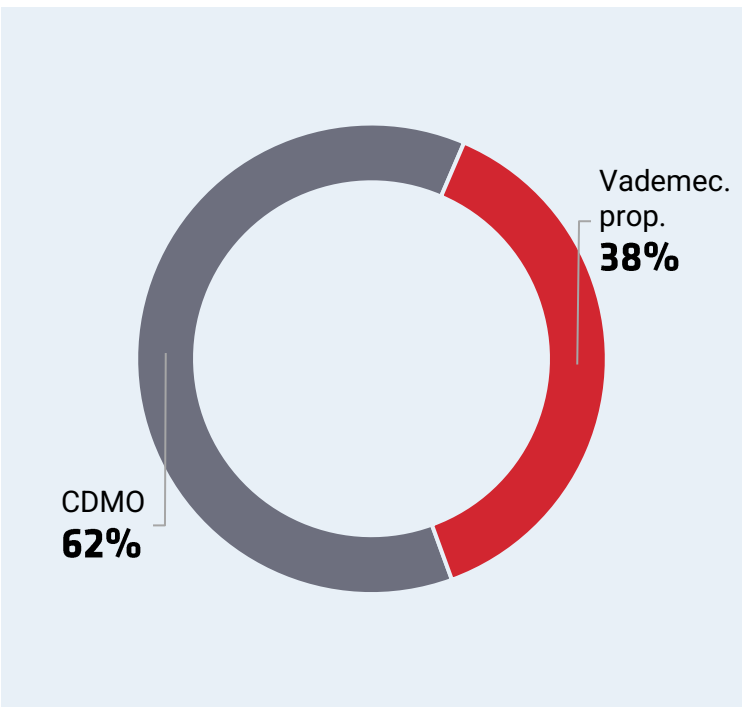
CDMO

Histórico de ingresos
(Millones euros)

CAGR
2019-23
2,12%



- Continua transferencia de nuevos productos.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Fabricación especializada en tecnologías de alta demanda.

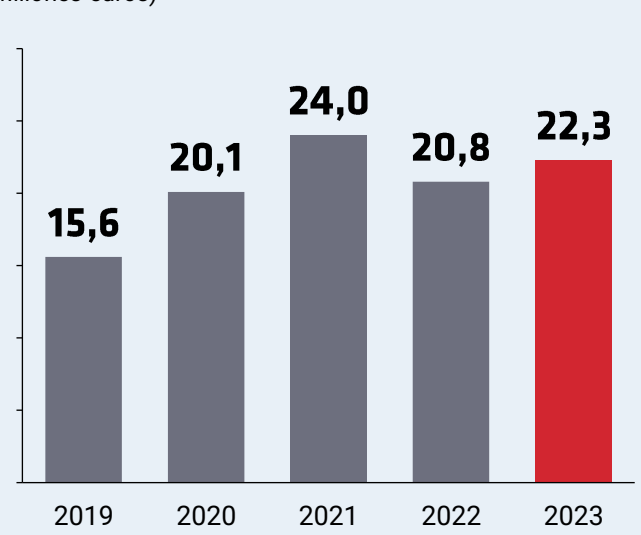


Las **transferencias de productos** y el **desarrollo de productos** para los clientes de CDMO **se contabilizan como ingresos por servicios**.

Vademecum Propio

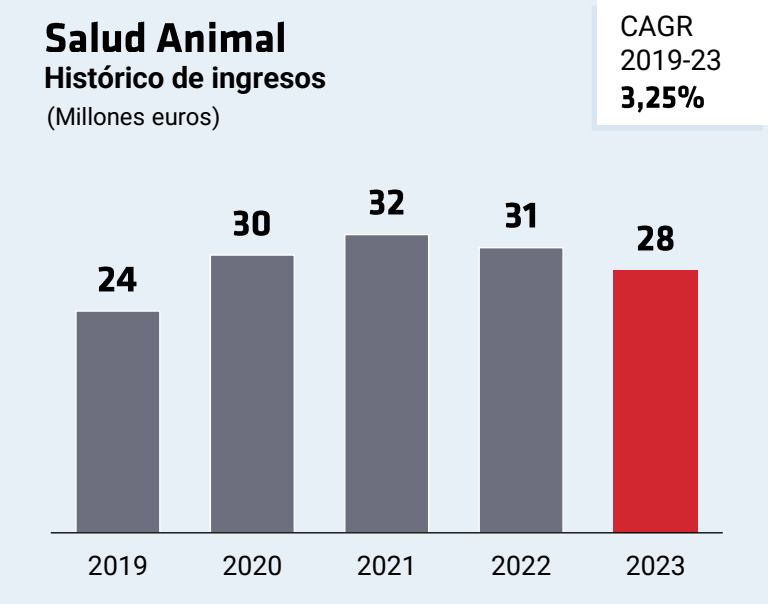
Histórico de ingresos
(Millones euros)

CAGR
2019-23
3,13%



- Producto propio.
- Productos Licensed-in (ganadería, mascotas, productos sanitarios).
- Productos Licensed-out (licencias, profit sharing).

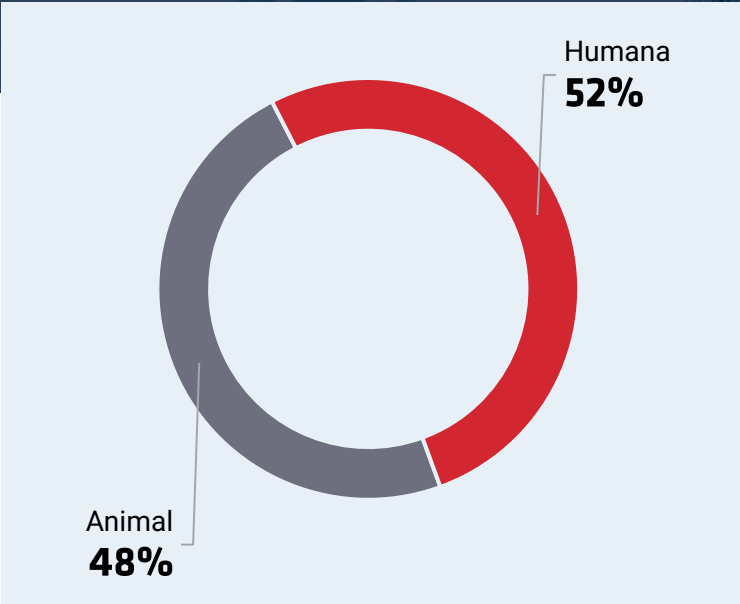
Negocios de **Salud Humana** y **Salud Animal**, una historia de **crecimiento**



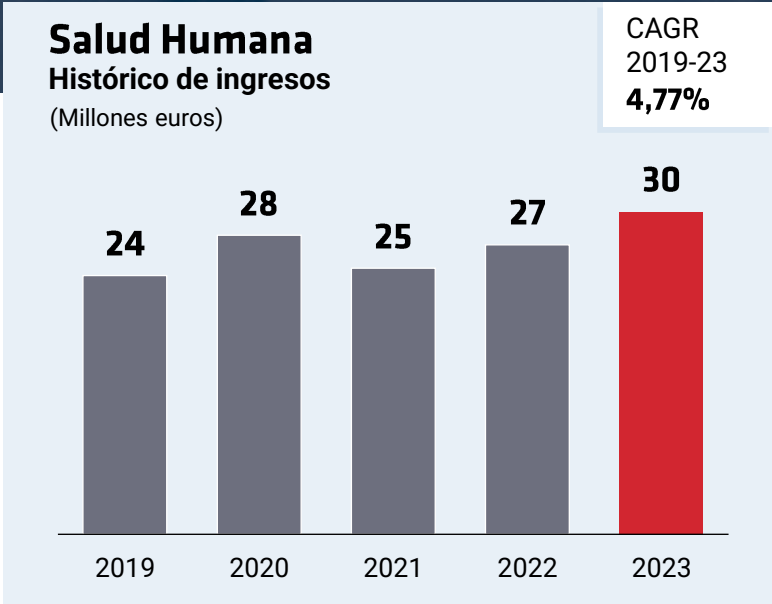
Precios **no regulados** por ninguna autoridad.

Ventajas competitivas:

- Experiencia en el desarrollo de productos.
- Experiencia en el manejo de más de 200 principios activos y más de 1.300 SKU de producto acabado.
- Know-how en la producción de soluciones y suspensiones tanto inyectables como orales.
- Autorizaciones especiales para psicótrópos, hormonales y productos de alta actividad.



Ambos negocios están **regulados** bajo la **misma Agencia y estándares.**



Precios finales **regulados** por la Agencia del Medicamento en cada país (arbitraje Oporto).

Ventajas competitivas:

- Un producto propio (Fosfomicina trometamol, antibiótico específico para infecciones urinarias) en un nicho de mercado con alcance mundial.
- 22 áreas terapéuticas en el negocio de CDMO.
- Know-how en la producción de áreas de alta demanda (estériles líquidos y liofilizados, sólidos orales, etc.).
- Autorizaciones para psicótrópos, narcóticos y hormonales.

Extensa cartera de clientes de primer nivel con relaciones contractuales de larga duración

>300 Clientes
a nivel mundial

3 a 5 años
duración media de
contratos

25 años
de relación con nuestros
clientes más antiguos

15 años
Relación media
(top 10)

Animal



Clientes Top en CDMO



Clientes Top en productos veterinarios



Otros clientes relevantes



Humana

Clientes Top en CDMO



Clientes Top en Fosfomicina



Otros clientes relevantes



Alto coste de sustitución debido a los fuertes requisitos normativos que generan barreras de entrada a otros actores

Índice

1. Propuesta de inversión
 2. Visión general de la empresa
 - 3. Modelo de negocio**
 4. Visión 2024-2029
 5. Estrategia financiera
 6. Por qué Labiana
-

Labiana cubre **todo el espectro** de **servicios** en **todas las etapas** con una **sólida capacidad interna** para **desarrollar, fabricar y comercializar** una amplia gama de productos



CDMO: Vectores de crecimiento

CDMO representa un servicio de **alta demanda** tanto para compañías con producción propia insuficiente, como para las que sólo desarrollan moléculas.

Amplio know how en complejidad galénica y de producción

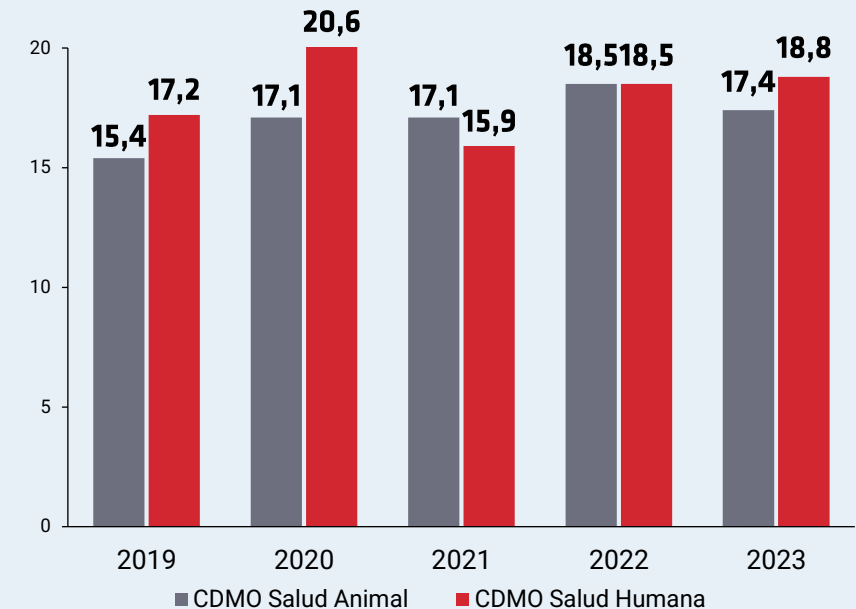
Flexibilidad y Versatilidad

Altos estándares en customer service

Tecnologías especializadas

Histórico de ingresos de CDMO
(Millones euros)

CAGR 2019-23: **4,48%**
CAGR 2019-23: **1,81%**

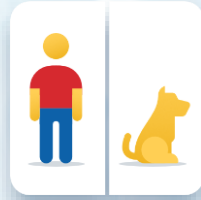


Amplia cartera de clientes de primer nivel con relaciones a largo plazo.

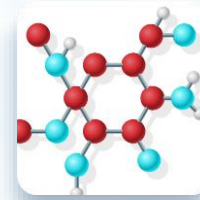
CDMO: Ventajas competitivas



Proyectos
llave en mano



**Expertise en amplia
variedad de áreas
terapéuticas**



Autorizaciones para
**hormonas esterilizadas,
psicótrópos y narcóticos**



**Capacidad tecnológica
para producir
gran variedad de formatos**



Alto nivel de **versatilidad,
flexibilidad y servicio**



Amplia **experiencia** como
fabricante de **inyectables**
farmacológicos



Experiencia y capacidades en
productos genéricos de marca y
segmentos de nicho



Altas calificaciones en las
auditorías de clientes

PRODUCTOS PROPIOS:

Crecimiento impulsado por el desarrollo de productos de valor añadido para la salud animal y humana

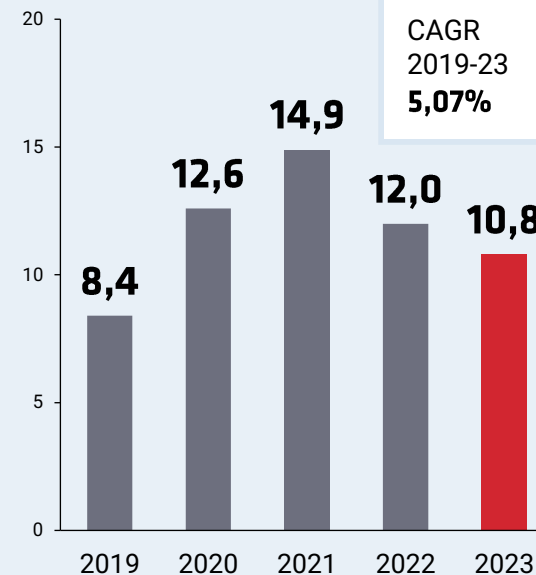


- ✓ Innovación en formulación, posología y formatos.
- ✓ Alta presencia global del portfolio.
- ✓ Desarrollo focalizados en categorías de mercados target.
- ✓ Modelos de negocio (licensing in/out, profit sharing, royalties, etc.).
- ✓ Asociación estratégica (co-development, co-marketing...).

Vademécum propio en Salud Animal

Histórico de ingresos

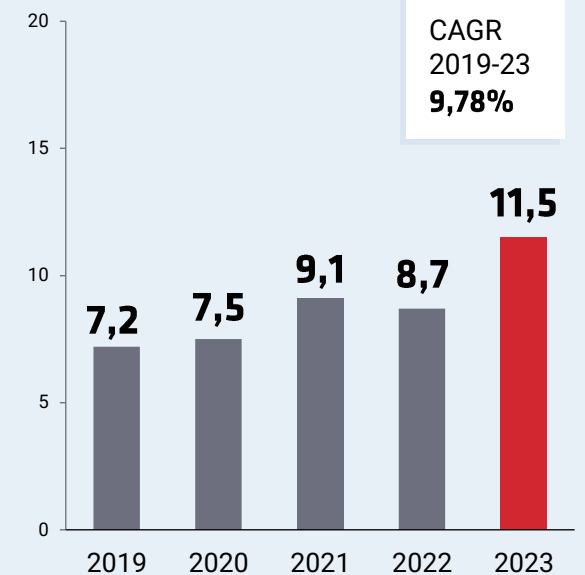
(Millones euros)



Vademécum propio en Salud Humana

Histórico de ingresos

(Millones euros)



Índice

1. Propuesta de inversión
 2. Visión general de la empresa
 3. Modelo de negocio
 - 4. Visión 2024-2029**
 5. Estrategia financiera
 6. Por qué Labiana
-

Factores de crecimiento industriales y macroeconómicos



Macro-global

- Crecimiento de la población y desarrollo de los países (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 con bajo nivel de resistencia (Fosfomicina).

Prioridades estratégicas



1

Expandir el **negocio global** de Labiana.

2

Impulsar crecimiento de **CDMO**.

3

Continuar desarrollo de **productos propios** y ampliar cartera de **productos licensing**.

4

Centrarse en el negocio de la **Fosfomicina**.

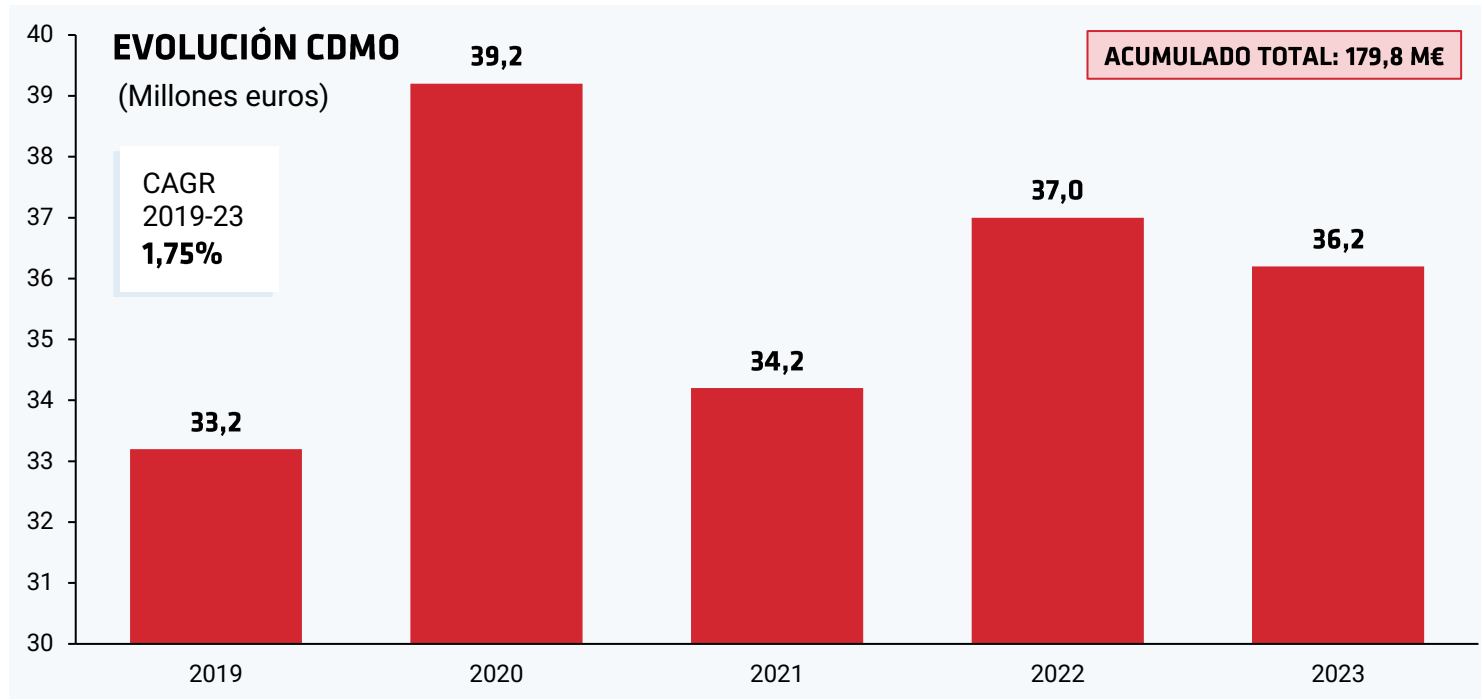
5

Incrementar la **rentabilidad**.

6

Crear **valor a través de las sinergias** de las distintas áreas.

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



- Continuar el crecimiento de CDMO.
- 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 volúmenes para ganar en eficiencia.

Promover sinergias entre las divisiones de salud animal y humana.

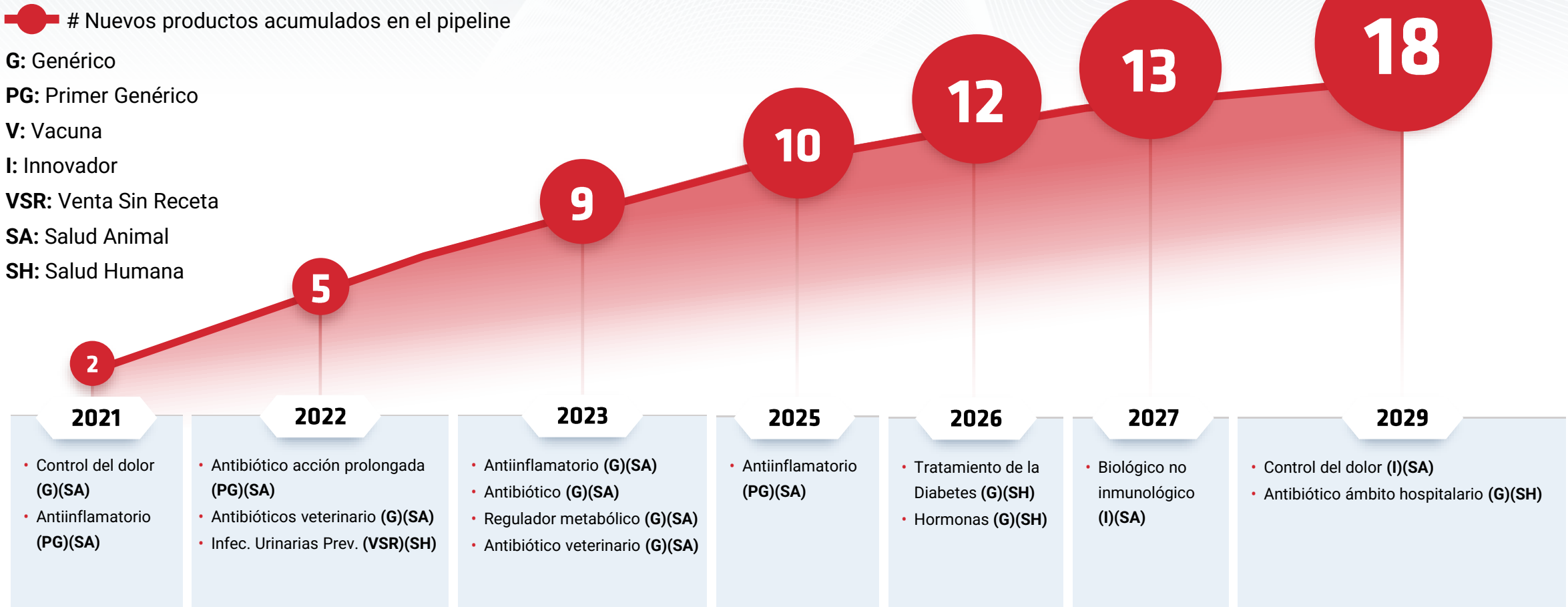
Aprovechar la relación CDMO-Cliente para desarrollar nuevos productos, negocios y acuerdos licensing-in.

Penetrar en nuevos clientes.

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

3. Continuación en el desarrollo de productos propios y ampliación de la cartera de productos licensing

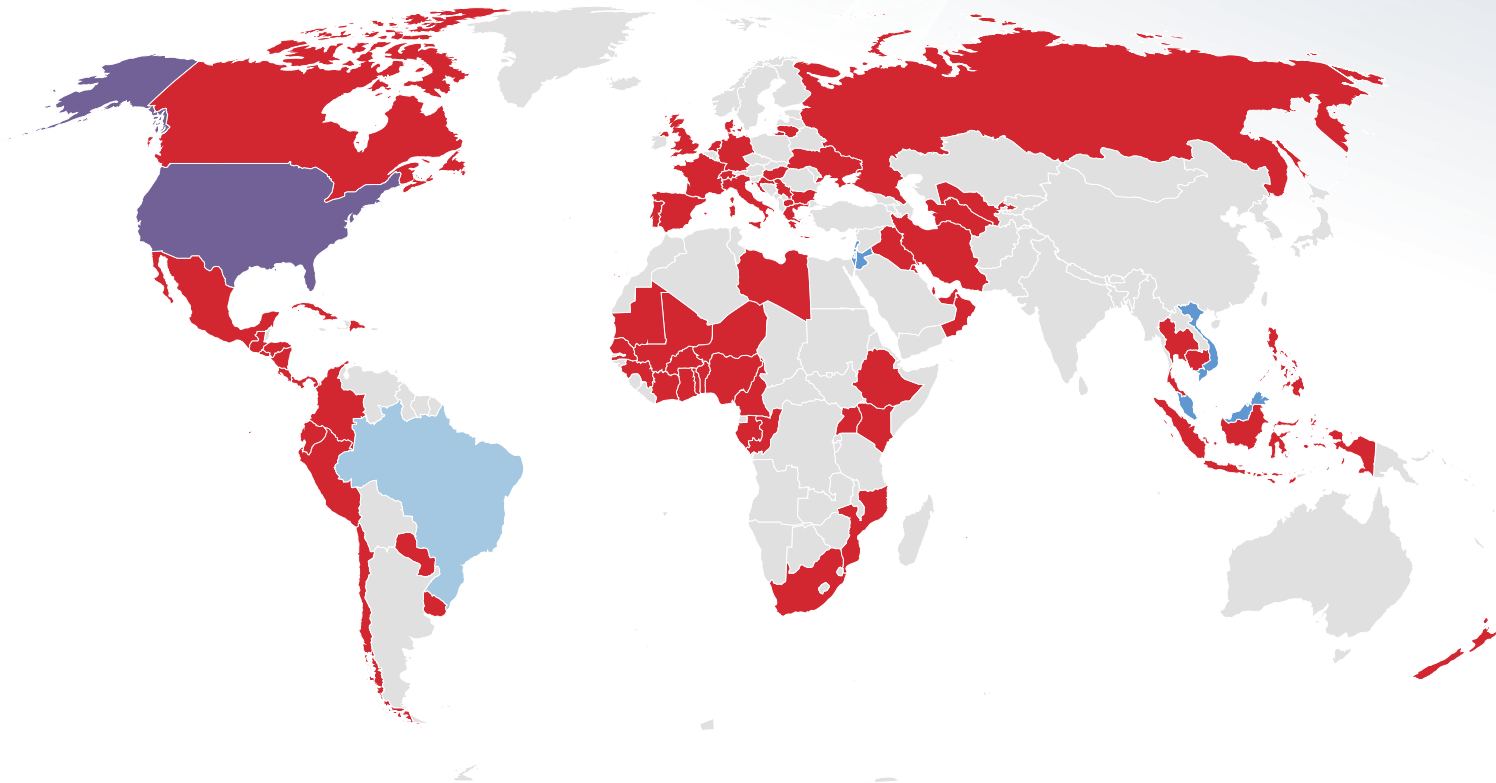
Pipeline de nuevos productos, algunos de ellos en fase muy avanzada.



4. Consolidación del negocio de la Fosfomicina

Introducción gradual del modelo de profit sharing 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 on going de Fosfomicina
 ■ Transferencia tecnológica
 ■ Transferencia tecnológica ongoing



Líneas de acción

- Fármaco de primera elección 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 B2B a través del líder del mercado bajo su propia marca.
- 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 modificó su modelo de negocio a profit sharing para mercados de alta rentabilidad.
- Actualmente Labiana cuenta con 102 MAs autorizadas y hay 20 nuevas en curso.

5. Incrementar la rentabilidad aumentando los márgenes

I

Maximización de ingresos

1. Desarrollo de nuevos productos (aumentar margen de beneficio).
2. Diversificación (área de PETS).
3. Aprovechar y potenciar sinergias entre diferentes divisiones.
4. Ampliar y diversificar servicios de contract manufacturing para actuales clientes CDMO.
5. Nuevos mercados geográficos.

II

Mayor eficiencia operativa

1. Optimización de la Producción (automatización, monitoreo y análisis predictivo).
2. Gestión de la Cadena de Suministro y optimización de inventario.
3. Optimización sistemas de gestión de calidad (minimizar rechazos y devoluciones).
4. Focalizar inversiones en cumplimiento regulatorios, productividad y crecimiento.
5. Sostenibilidad de la producción (eficiencia energética y gestión de residuos).

6. Crear valor a través de las sinergias de las diferentes áreas



Ganadería



Humana



Mascostas

Areas de Sinergias

Organización comercial.

Alta competitividad en servicios de producción.

Equipos de I+D especializados y sinérgicos en salud humana y veterinaria.

Clientes corporativos para ambas unidades de negocio.

Sinergia del know how de moléculas de uso humano para el desarrollo de nuevo porfolio en veterinaria.

Transferencia de know how entre las diferentes divisiones y áreas.

Business Plan

Líneas directrices

Fortalecer todas las divisiones

- **Crecimiento constante en la división CDMO.**
 - › Diversificación de servicios en clientes actuales.
 - › Ampliación de cartera de nuevos clientes.
- **Apuesta por el desarrollo del vademecum propio.**
 - › La división veterinaria será el negocio que más crezca:
 1. Lanzamiento de nuevos productos.
 2. Aprovechamiento de la red comercial existente (sinergias entre distintas áreas).
 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.

Incrementar la rentabilidad

- **Mejoras operativas.**
 - › Mix de optimización de márgenes: mayores volúmenes, gestión de compras a nivel de Grupo, optimización de inventarios, etc.
 - › Mejoras operativas a partir de tecnología, indicadores, sistemas de análisis y predicción, etc.
- **Maximización de ingresos.**
 - › Diversificación de productos y servicios (innovación, áreas PETS, ampliar vademécum, ampliar servicios CDMO, etc.).
 - › Aprovechar y potenciar sinergias entre diferentes divisiones.
 - › Monitoreo de costes y revisión y ajuste de precios.
 - › Nuevos mercados geográficos.

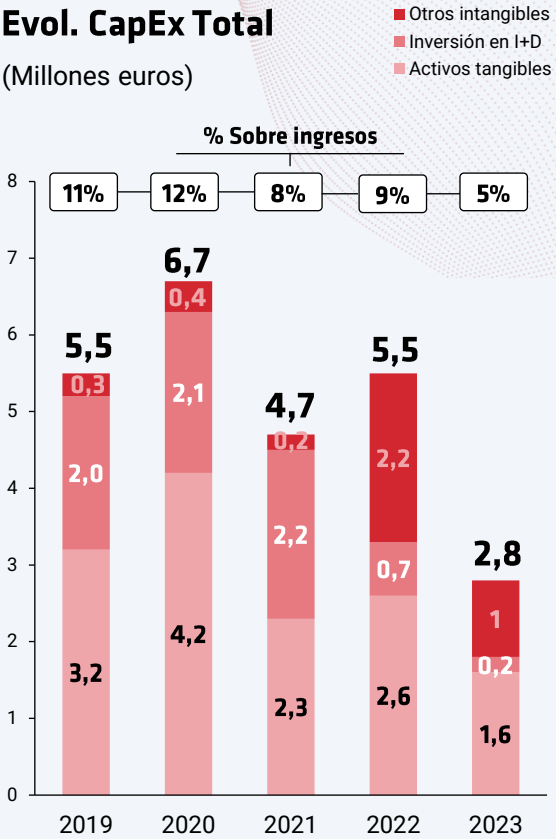
Índice

1. Propuesta de inversión
 2. Visión general de la empresa
 3. Modelo de negocio
 4. Visión 2024-2029
 - 5. Estrategia financiera**
 6. Por qué Labiana
-

CapEx y financiación

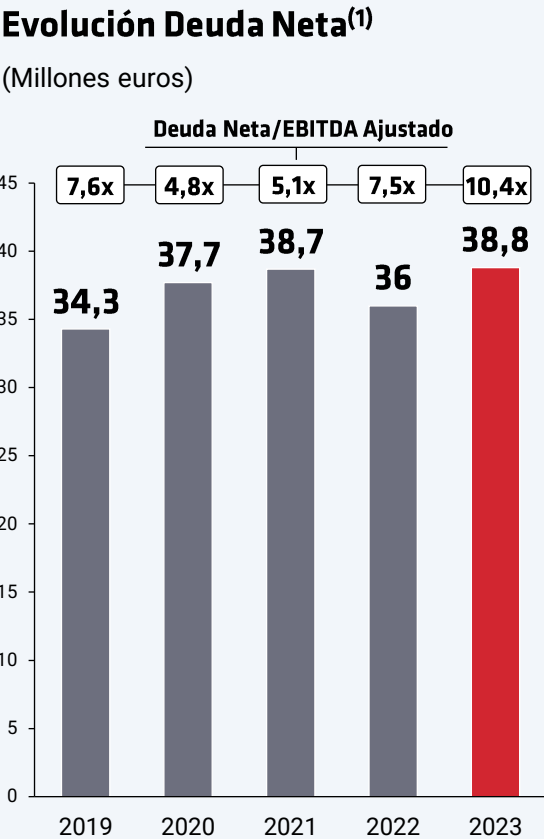
Evol. CapEx Total

(Millones euros)



Evolución Deuda Neta⁽¹⁾

(Millones euros)



Órdenes de magnitud 2029E

CapEx Anual 2024E-2029E

c. 5M€

DFN/EBITDA

<3,0x

Working Cap.

Estable

1

Reforzar el balance (nuevos fondos propios) entre 5M€ y 10M€

2

Reorganizar la deuda a través de:

- Plan de refinanciación para alargar plazos y mejorar coste del pasivo.
- Optimización de la base de activos.

3

Efectos meramente informativos. EBITDA Ajustado último trimestre 2023: 1,8M€ (Datos no auditados)

Fuente: Cuentas anuales, información de la empresa.
Nota: (1): Deuda neta calculada como la suma de la deuda a largo y corto plazo (deuda bruta) menos la tesorería del ejercicio. Nota (2): EBITDA Ajustado como beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones deduciendo los gastos extraordinarios derivados del incremento de costes de materiales debido a la inflación causada por conflictos internacionales y subidas de precio de energía y materias primas; de la salida a Bolsa; de la fusión VTZ/LSEE; del proceso de no adquisición de Laboratorios Ovejero así como el impacto en el coste causado por la devaluación de la lira turca en el margen bruto (ventas y coste de las ventas) en nuestra filial de Turquía en 2022. En el caso de 2023 son los derivados del proceso Miralta & Blantyre y la búsqueda de asesores (asesores para todo el proceso).

Desinversión en Serbia, desapalancamiento y creación de valor

Dilución por ampliación de capital de **3M€** hasta situar participación en filial serbia en un **10%**.

Reducción de deuda consolidada proforma a cierre 2023 en **8,5M€**.

Liberación de **0,9M€** de garantías Labiana Life (área que gestiona negocio de salud animal).

Fortalecimiento estructura de capital y mantener la capacidad de desarrollo y fabricación de productos biológicos.

Impacto contable de no consolidación de filial Zavod (Serbia)

	2023 auditado	Proforma 2023
	(con Zavod)	(sin Zavod)
Deuda Financiera Neta	38,9M€	32,1M€
EBITDA Ajustado	3,7M€	4,5M€
DFN/EBITDA Ajustado	10,5x	7,1x

Índice

1. Propuesta de inversión
 2. Visión general de la empresa
 3. Modelo de negocio
 4. Visión 2024-2029
 5. Estrategia financiera
 - 6. Por qué Labiana**
-

¿Por qué invertir en Labiana?



Oportunidades de **crecimiento**

- **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

- **Labiana es reconocida por su plataforma de inyectables** como un referente en ambas divisiones.
- Amplia cartera de **clientes de primer nivel con relaciones a largo plazo**.
- **Amplia capacidad interna** para desarrollar, fabricar y comercializar productos.
- **Sólida capacidad** para desarrollar productos de **alta 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.
- **Sector defensivo y anticíclico** con proyecciones altamente positivas.



Gracias.

Contacto

Cristina Ramos Recoder

investors@labiana.com

(+34) 91 991 26 28

www.labiana.com