

**Madrid, 29 de mayo de 2024**

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity ("**BME Growth**"), LABIANA HEALTH, S.A. (la "**Sociedad**" o "**LABIANA**") comunica la siguiente:

### **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

#### **Compra de acciones**

LABIANA comunica la presentación corporativa que será utilizada con motivo de la participación de la Compañía en el Foro Medcap 2024 organizado por Bolsas y Mercados Españoles.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME Growth, la información comunicada mediante el presente documento ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

D. Manuel Ramos Ortega  
Consejero Delegado  
LABIANA HEALTH, S.A.



---

# Equity Story

Mayo 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**

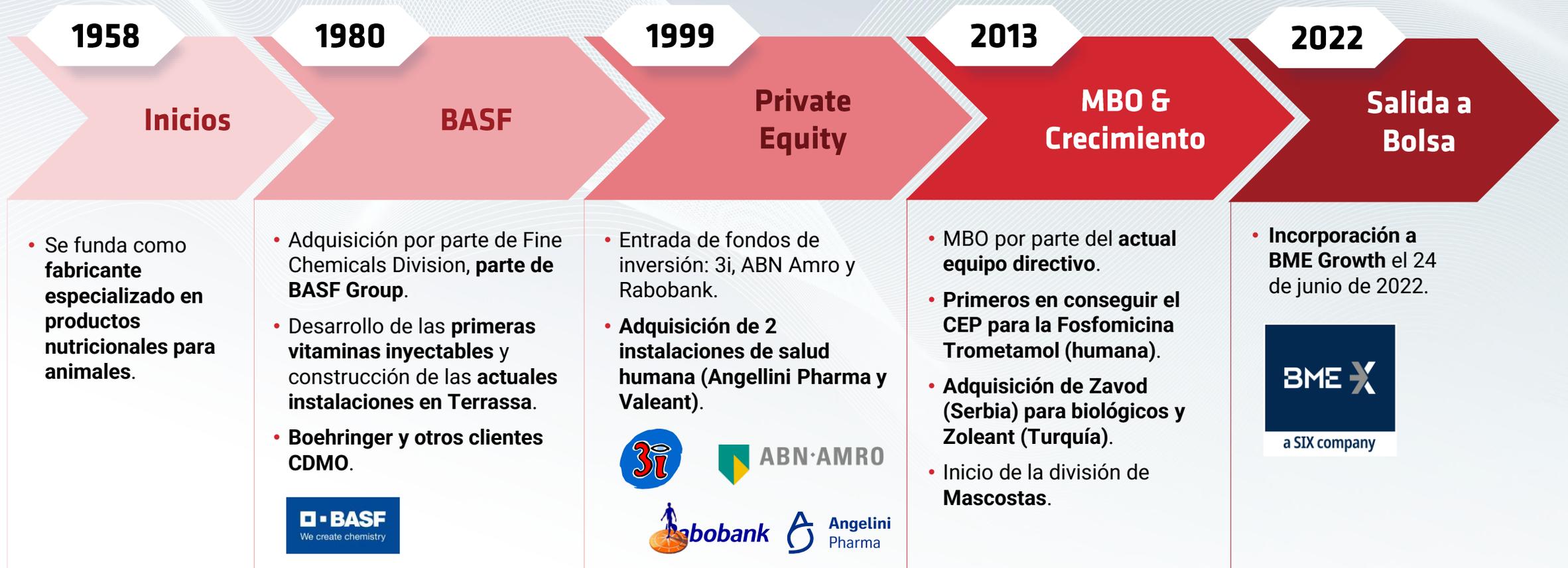


**Entorno de industria con dinámica y perspectivas favorables**

# 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
-

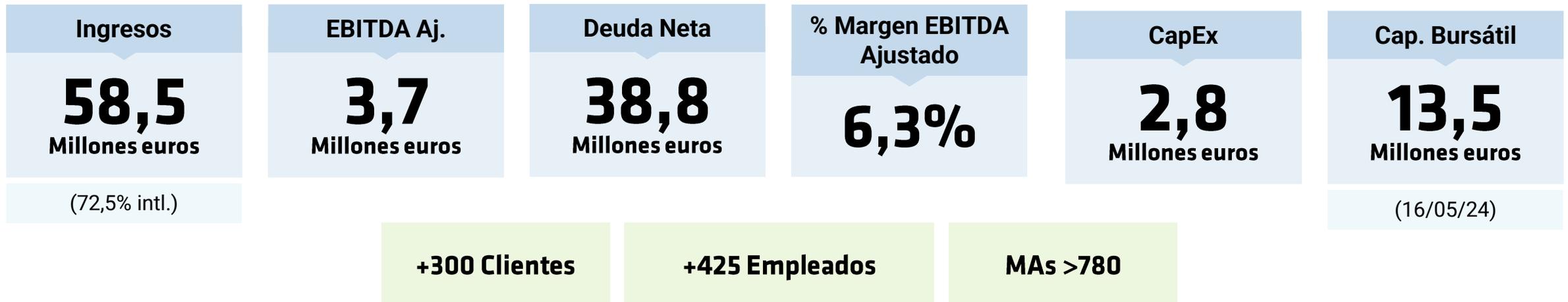
# Labiana integra la herencia industrial de diferentes empresas multinacionales (BASF, Angellini Pharma y Valeant) con el espíritu emprendedor de su equipo directivo



**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.

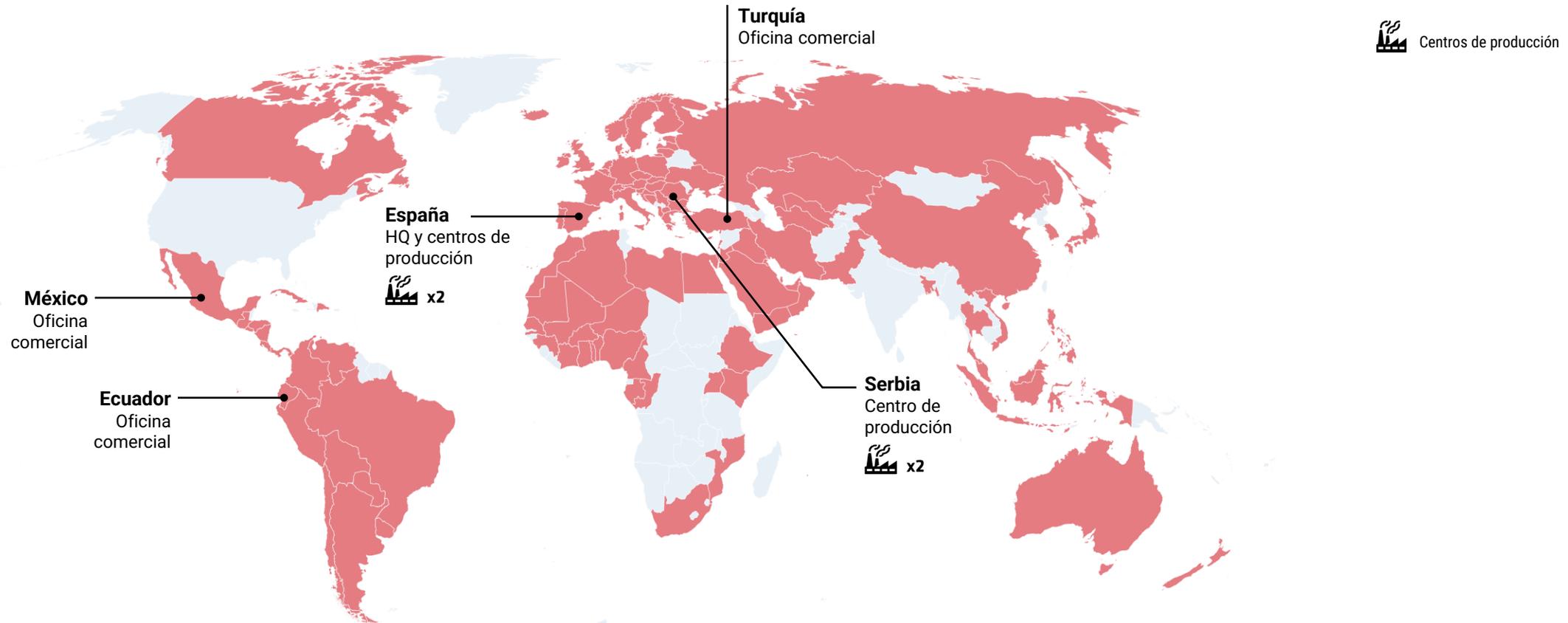


Datos a cierre de ejercicio de 2023.

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 Miratta & 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**

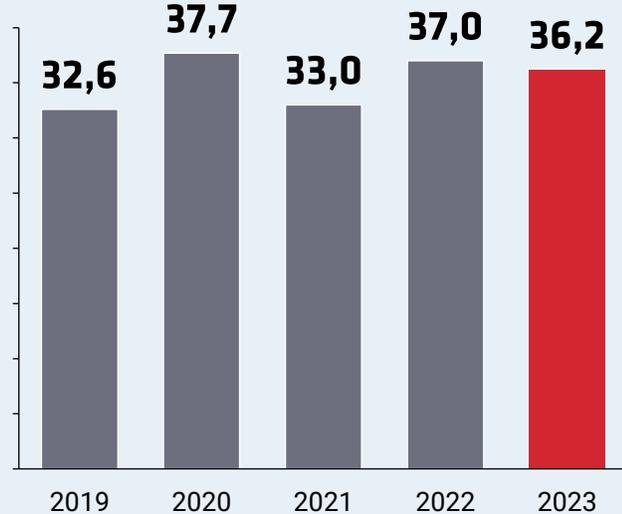
# Líneas de negocio de Labiana Health:

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

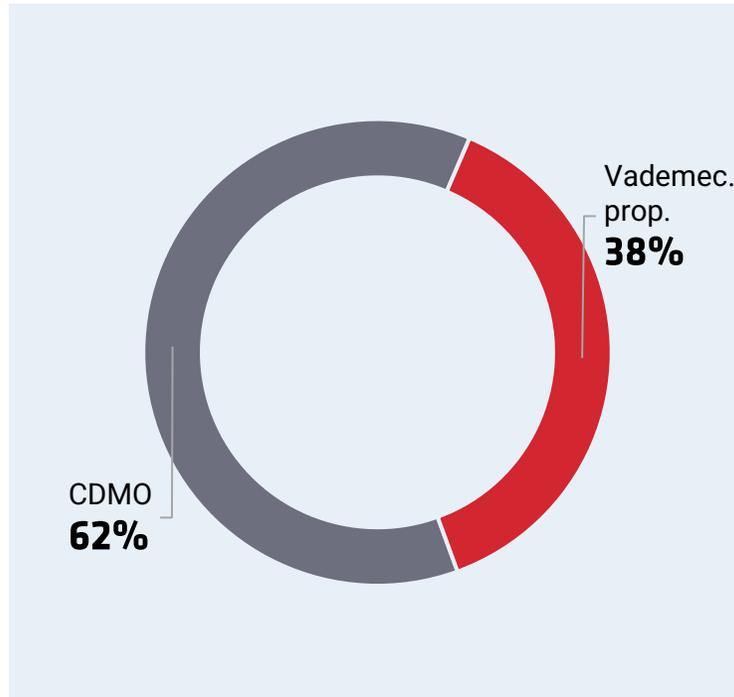
## CDMO

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.

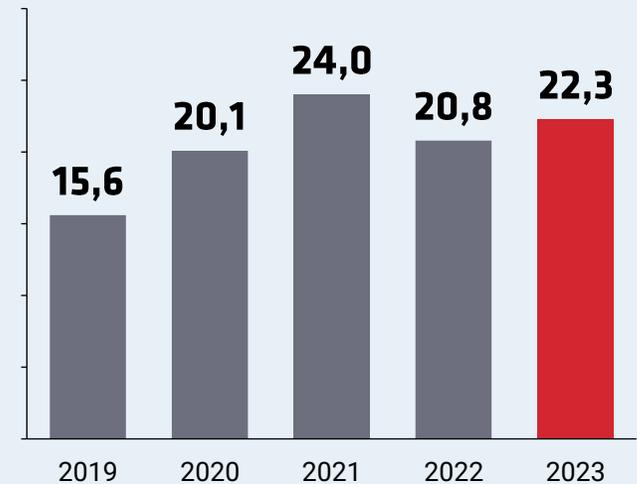


Las **transferencias de productos** y el **desarrollo de productos** para los clientes de CDMO **se contabilizan como ingresos por servicios**.

## Vademecum Propio

Histórico de ingresos  
(Millones euros)

CAGR  
2019-23  
**3,13%**

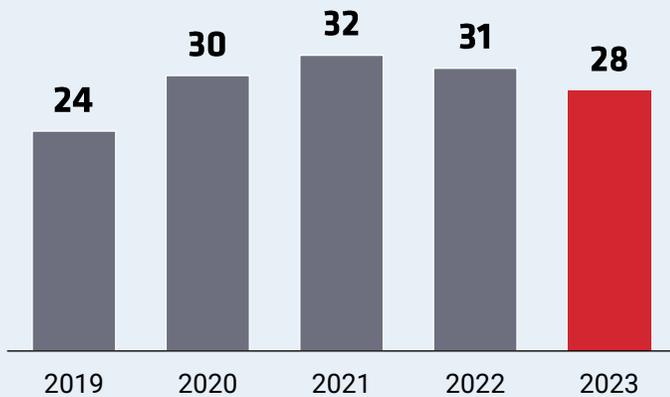


- Producto propio.
- Productos Licensed-in (ganadería, mascotas, productos sanitarios).
- Productos Licensed-out (licencias, profit sharing).

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

## Salud Animal Histórico de ingresos (Millones euros)

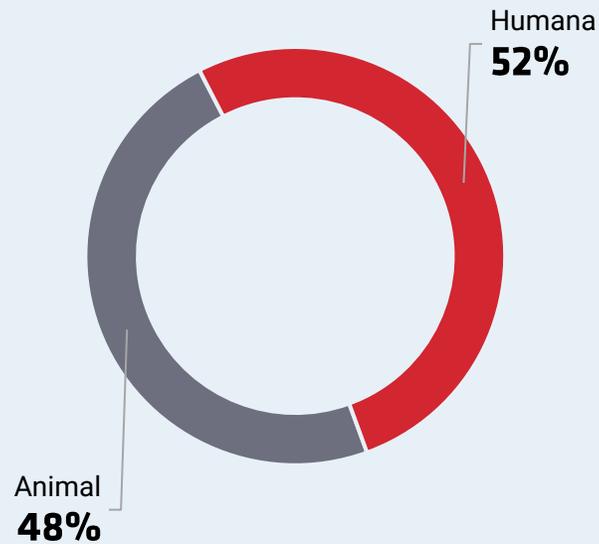
CAGR  
2019-23  
**3,25%**



Precios **no regulados** por ninguna autoridad.

### Ventajas competitivas:

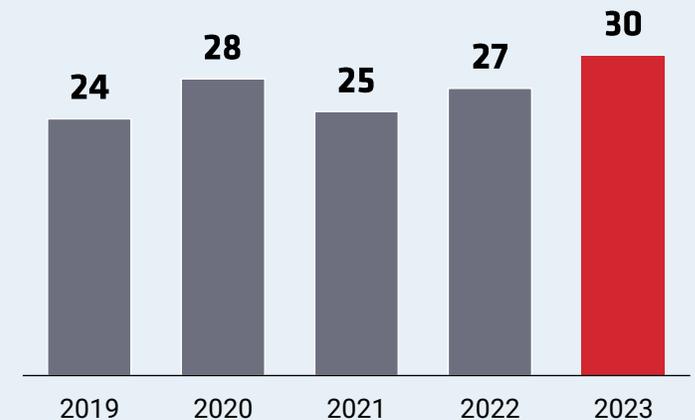
- Experiencia en el desarrollo de productos.
- Experiencia en el manejo de más de 200 principios activos y más de 1.300 SKU de producto acabado.
- Know-how en la producción de soluciones y suspensiones tanto inyectables como orales.
- Autorizaciones especiales para psicótrópos, hormonales y productos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



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

## Salud Humana Histórico de ingresos (Millones euros)

CAGR  
2019-23  
**4,77%**



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

## Humana

**Cientes Top en CDMO**

Boehringer Ingelheim, LIVISTO, Virbac, Covagan, Bimeda, Zoonort, chanelle, PHARMACOSMOS, CALIER

**Cientes Top en productos veterinarios**

RNSV, DRAG PHARMA

**Otros clientes relevantes**

Elanco, Cevo, KRKA, Farmavet, fedravet, Al Enayah Medics

**Cientes Top en CDMO**

VIATRIS, ferrer, KERN PHARMA, JAMPPharma CORPORATION, VOCATE, STADA, GPI, MENARINI ASIA-PACIFIC, PHOENIX, Exeltis, Grupo Profármaco

**Cientes Top en Fosfomicina**

**Otros clientes relevantes**

ZENTIVA A SANOFI COMPANY, Lagap, SANOFI, APOTEX, SUN PHARMA, RECORDATI

**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

## Desarrollo

- Desarrollo farmacéutico.
  - Desarrollo analítico.
  - Validaciones analíticas.
  - Lotes de desarrollo.
  - Lotes piloto/escalado industrial.
  - Estudios de estabilidad ICH.
  - Validación de procesos.
- Otros servicios:
    - ✓ Formulaciones diseñadas y probadas para garantizar los mejores resultados.
    - ✓ Pruebas preliminares para mejorar formulaciones.

## Regulación y Registros

- Soporte regulatorio integral a nivel global.
- Registro internacional de productos.
- Coordinación de los estudios preclínicos y clínicos con las diferentes CRO.

## Suministro y Producción

- Servicio de toda la cadena de suministro, desde la entrada de materiales hasta la liberación de producto terminado.

## Comercialización

- Acuerdos de distribución (profit sharing/royalties).
- Licensing in/out.

# 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**

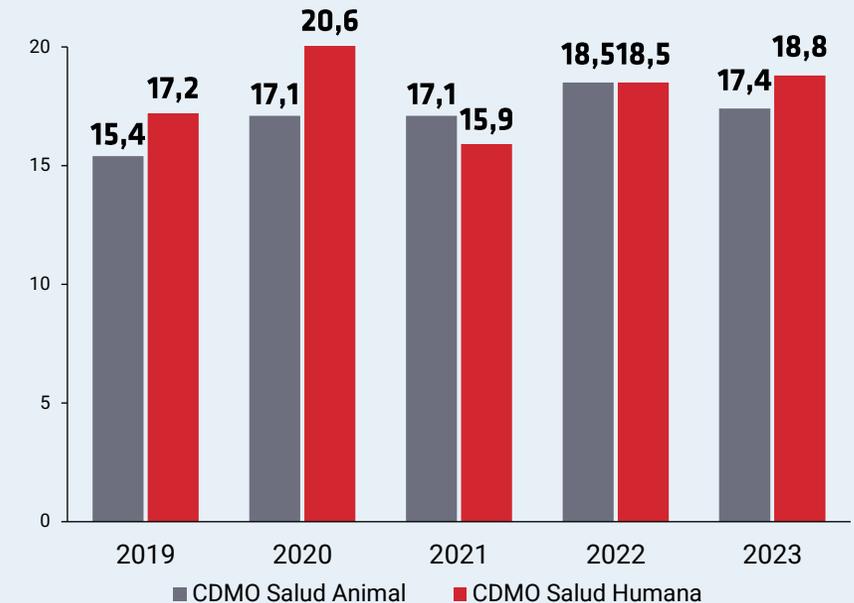
**Flexibilidad y Versatilidad**

**Altos estándares en customer service**

**Tecnologías especializadas**

**Histórico de ingresos de CDMO**  
(Millones euros)

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

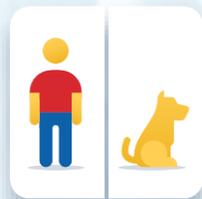


Amplia cartera de clientes de primer nivel con relaciones a largo plazo.

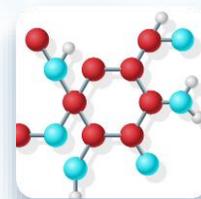
# CDMO: Ventajas competitivas



Proyectos llave en mano



Expertise en amplia variedad de áreas terapéuticas



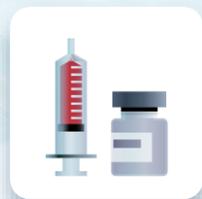
Autorizaciones para hormonas esterilizadas, psicótrópos y narcóticos



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

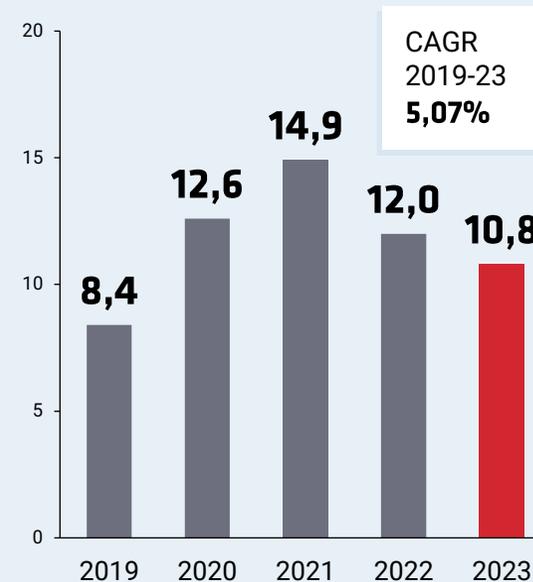


- ✓ Innovación en formulación, posología y formatos.
- ✓ Alta presencia global del portfolio.
- ✓ Desarrollo focalizados en categorías de mercados target.
- ✓ Modelos de negocio (licensing in/out, profit sharing, royalties, etc.).
- ✓ Asociación estratégica (co-development, co-marketing...).

### Vademécum propio en Salud Animal

#### Histórico de ingresos

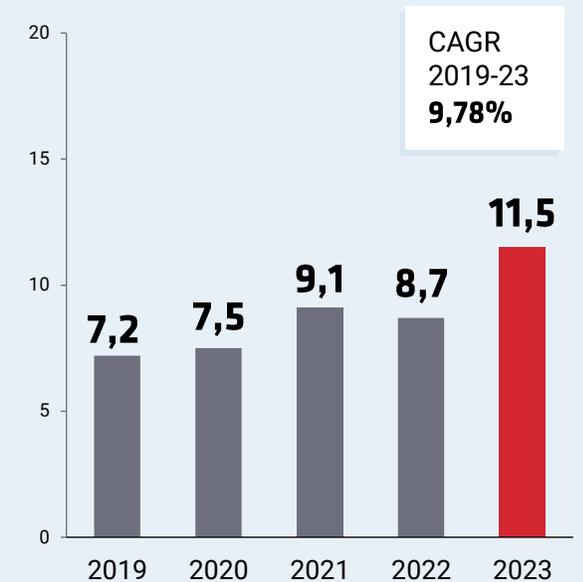
(Millones euros)



### 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

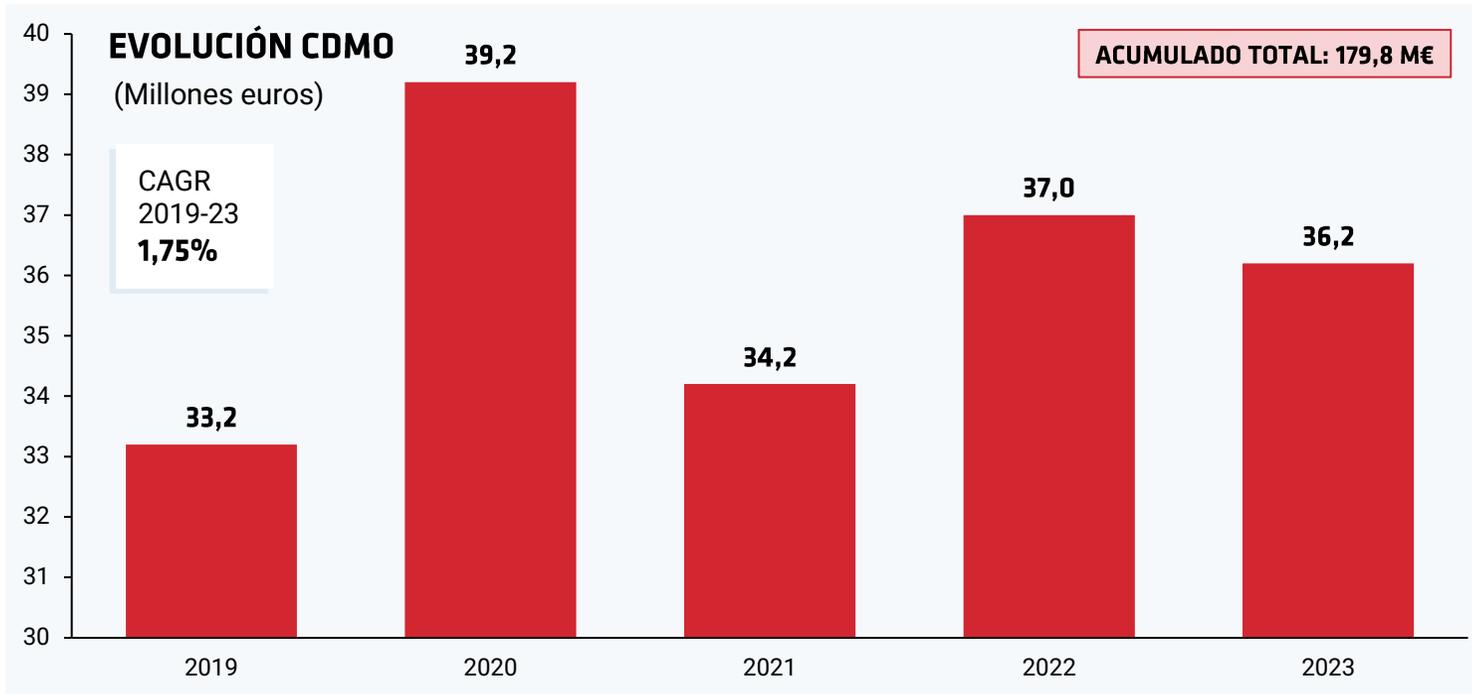
- Prevalencia de los genéricos en la medicina humana.
- Antibióticos con bajo nivel de resistencia (Fosfomicina).

# Prioridades estratégicas



- 1 Impulsar crecimiento de **CDMO**.
- 2 Expandir el **negocio global** de Labiana
- 3 Desarrollar **nuevos productos** y ampliar la 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.

# 1. 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. Desarrollar nuevos productos y ampliar la cartera de productos licensing

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

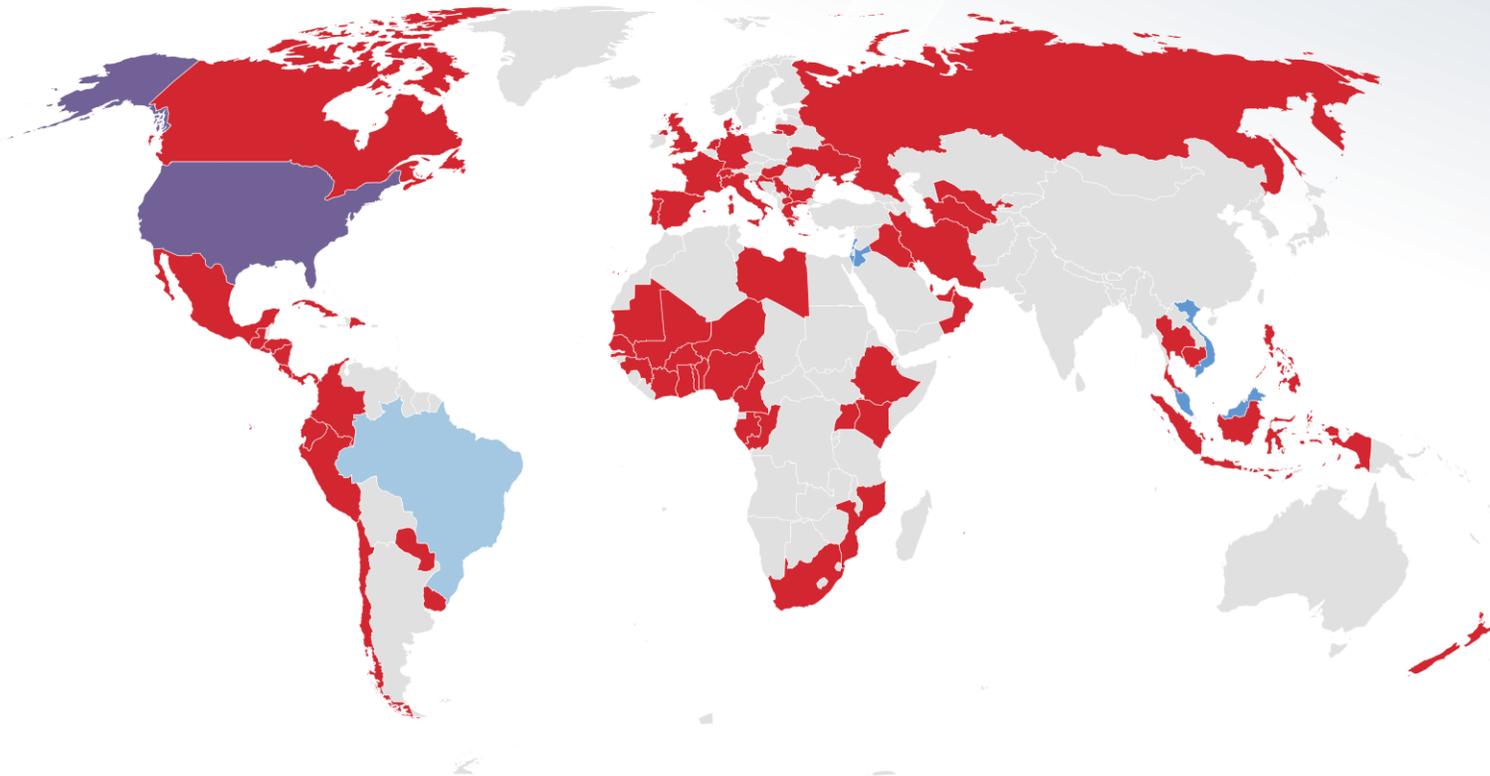
**SH:** Salud Humana



## 4. 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

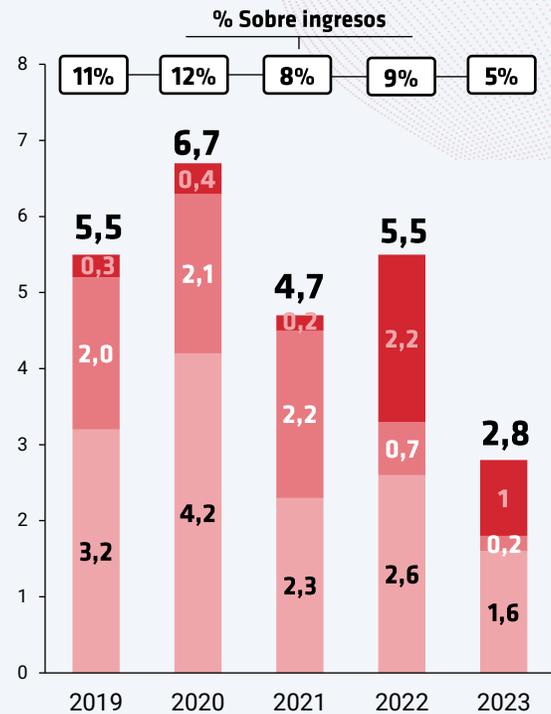
1. Propuesta de inversión
  2. Visión general de la empresa
  3. Modelo de negocio
  4. Visión 2024-2029
  - 5. Estrategia financiera**
  6. Por qué Labiana
-

# CapEx y financiación

## Evol. CapEx Total

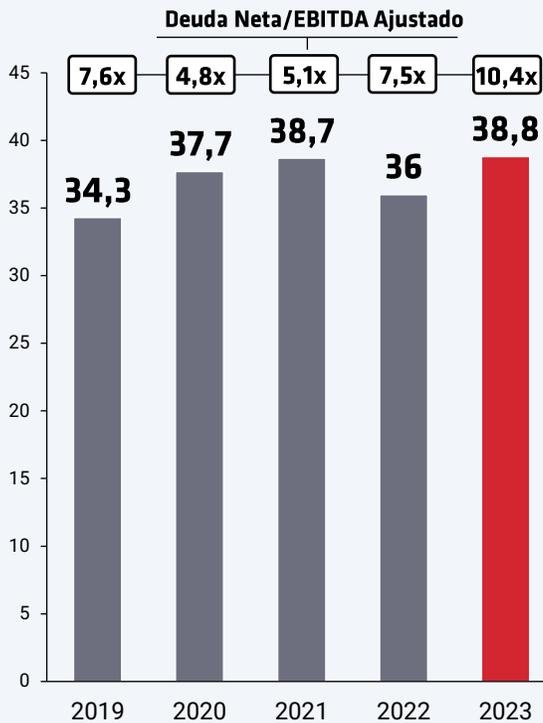
(Millones euros)

- Otros intangibles
- Inversión en I+D
- Activos tangibles



## Evolución Deuda Neta<sup>(1)</sup>

(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).

# 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](http://www.labiana.com)