

Madrid 26 de mayo de 2025

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
Actualización del Equity Story

Con ocasión de la participación de la Sociedad en el foro "MEDCAP", LABIANA comunica la actualización de su Equity Story con datos a fecha de 31 de diciembre de 2024.

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 2025

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. Visión general de la empresa
 2. Modelo de negocio
 3. Visión 2024-2029
 4. Estrategia financiera
 5. 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.



EBITDA Ajustado

9,7

Millones euros

Deuda Neta

28,7

Millones euros

Cap. Bursátil

21,4

Millones euros

(31/12/2024)

+300 Clientes**370 Empleados****597 MAs****Oportunidades de crecimiento****Fortalezas únicas****Entorno de industria con dinámica y perspectivas favorables**

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

Labiana cubre todo el espectro de servicios en todas las etapas de la cadena de valor

Desarrollo

- Desarrollo farmacéutico y analítico.
- Lotes de desarrollo piloto/escalado industrial.
- Estudios de estabilidad ICH.
- Validación de procesos.
- Formulaciones diseñadas y probadas para garantizar los mejores resultados.

Regulación y Registros

- Soporte regulatorio integral
- 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 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

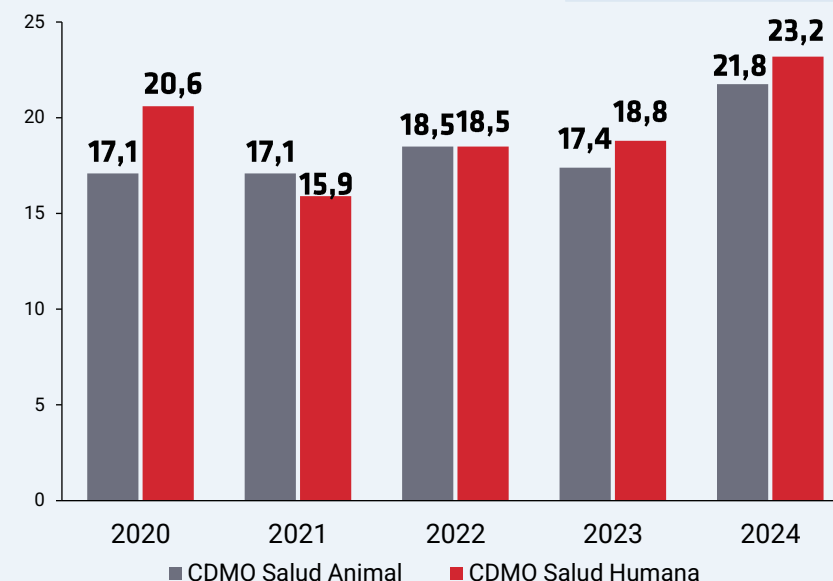
Altos estándares en customer service

Flexibilidad y Versatilidad

Tecnologías especializadas

Histórico de ingresos de CDMO
(Millones euros)

CAGR 2020-24: **4,94%**
CAGR 2020-24: **2,41%**

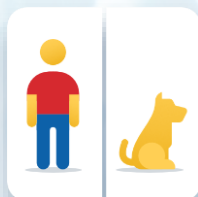


Amplia cartera de clientes de primer nivel con relaciones a largo plazo.

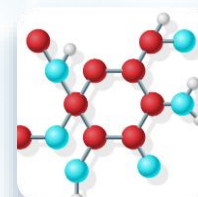
CDMO: Ventajas competitivas



Proyectos
llave en mano



Expertise en amplia
variedad de **áreas**
terapéuticas



Autorizaciones para
hormonas esterilizadas,
psicótrópos y narcóticos, y
productos para ensayos clínicos



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



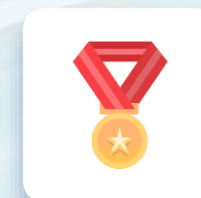
Alto nivel de **versatilidad,**
flexibilidad y **servicio**



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 a nivel de
calidad y de EHS

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.

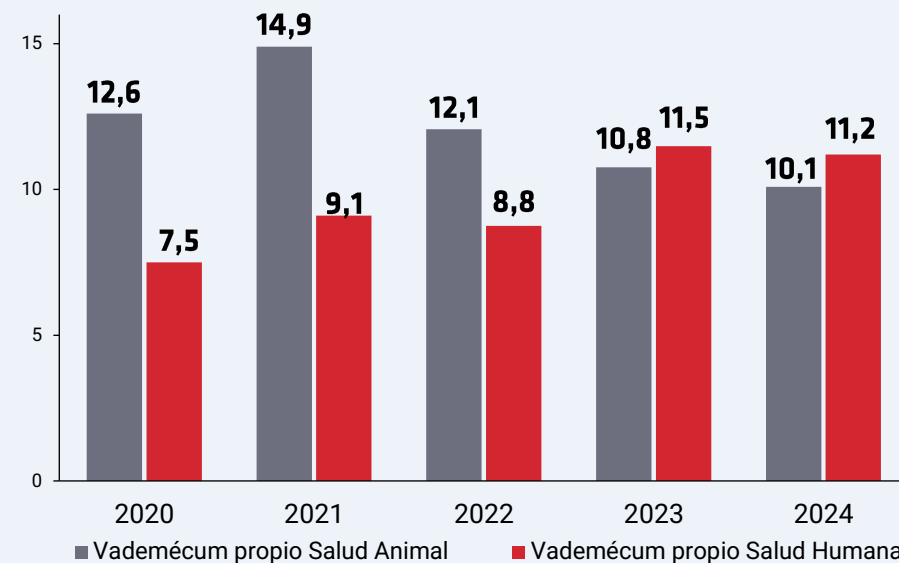
✓ Desarrollo focalizados en categorías de mercados target.

✓ Modelos de negocio (licensing in/out, profit sharing, royalties, etc.).

✓ Asociación estratégica (co-development, co-marketing...).

Histórico de ingresos de Vademécum propio
(Millones euros)

CAGR 2020-24: (4,36)%
CAGR 2020-24: 8,36%



Factores de crecimiento industriales y macroeconómicos

Macro-global



- Crecimiento de la **población**.
- Mayor **conciencia** sobre **salud**.

Entorno competitivo



- **Multinacionales** centradas en **productos** de **marca**.
- **Actores europeos** de nicho muestran **capacidades limitadas**.
- Necesidad de un **proceso** de **producción** de **proteínas** mas **rentable**.

Regulación



- Crea **barreras** de entrada.
- **Altos estándares GMP**.

Ganadería



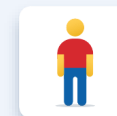
- **Tratamientos individualizados** en mercados desarrollados (inyectables).
- Importancia de la industria en los **mercados emergentes** (c.70% de los ingresos totales).

Mascotas



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

Humana



- Prevalencia de **genéricos** en 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

Adaptación **área industrial y líneas de fabricación** al crecimiento de la compañía.

5

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

6

Incrementar la **rentabilidad**.

7

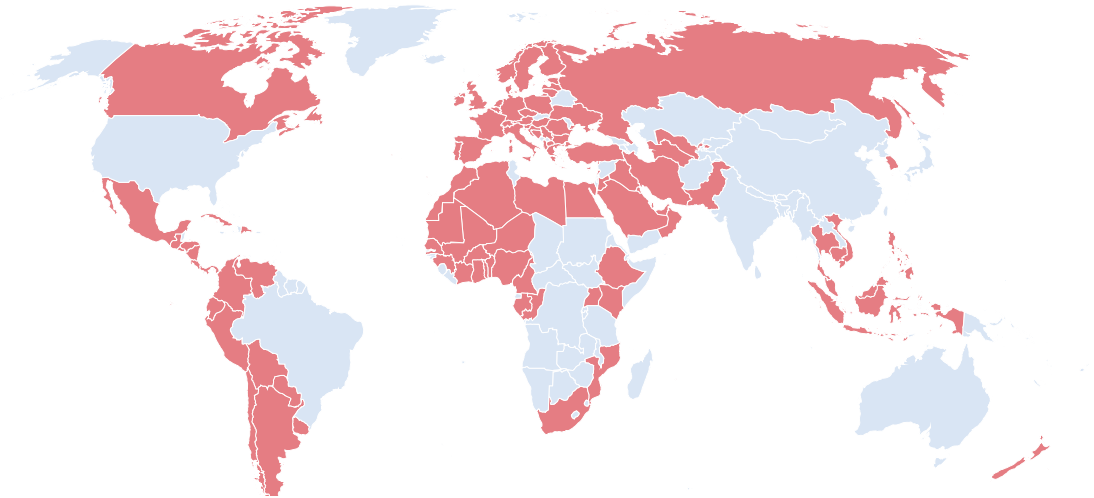
Crear **valor a través de las sinergias** de las distintas áreas.

1 Expandir el negocio global de Labiana

Líneas de acción

- ✓ Establecimiento de una **sólida red de aliados estratégicos** en mercados target.
- ✓ Expansión en **nuevos mercados internacionales** donde aún no tenemos presencia.
- ✓ Acelerar el registro de **nuevos productos**.
- ✓ Consolidación del **pipeline** de Labiana a partir del **feedback** de **aliados** en mercados estratégicos.

Mapa de presencia de productos propios de Labiana



2

Impulsar el crecimiento en CDMO

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/out.



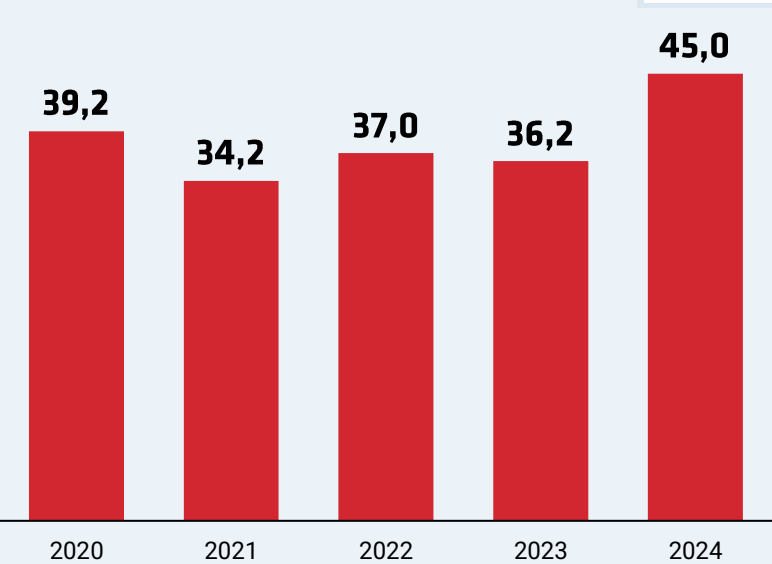
Penetrar en nuevos clientes.

EVOLUCIÓN CDMO

(Millones euros)

ACUMULADO TOTAL: 191,6 M€

CAGR
2020-24
2,78%



3 Continuar 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.

Nuevos productos acumulados en el pipeline

G: Genérico

PG: Primer Genérico

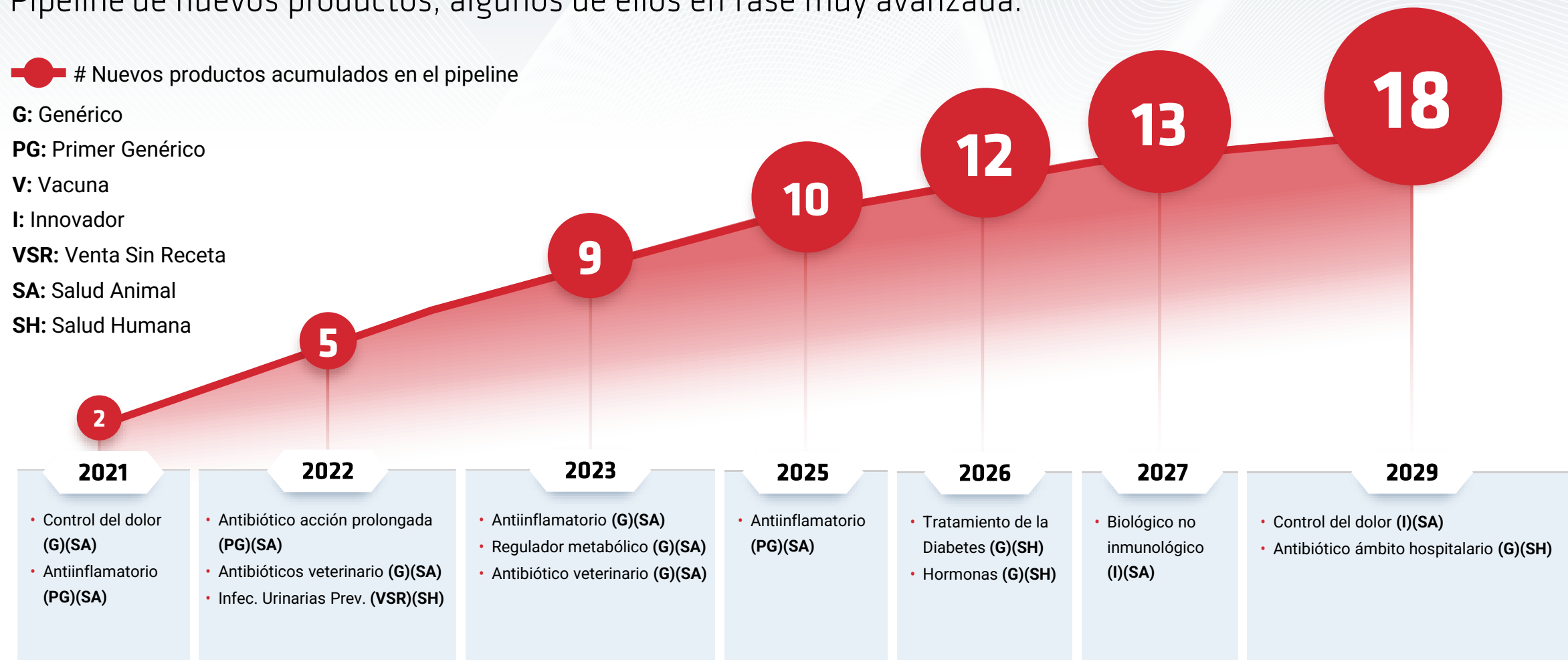
V: Vacuna

I: Innovador

VSR: Venta Sin Receta

SA: Salud Animal

SH: Salud Humana



4 Adaptación área industrial y líneas de fabricación al crecimiento de la compañía



Incrementar la **capacidad industrial** en ambas divisiones.



Incrementar la **flexibilidad**.



Plan de **mejora de costes**.



Digitalización.



Proyectos con **nuevas autorizaciones diferenciales**.

5 Consolidación del negocio de la Fosfomicina

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 **101 MAs autorizadas** y hay **23 nuevas en curso**.

6 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. **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, análisis predictivo y mejora de costes).
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. **Digitalización**.

7 Crear valor a través de las sinergias de las diferentes áreas



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.

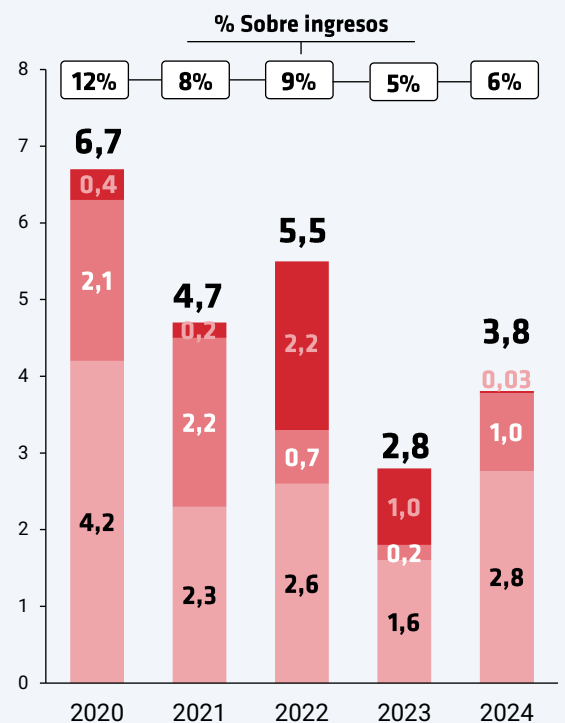
Impacto contable de no consolidación de filial Zavod (Serbia)

	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

CapEx y financiación

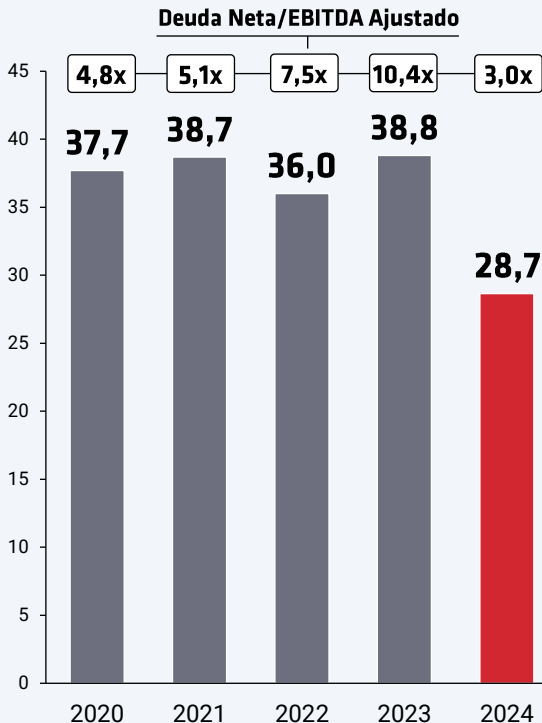
Evolución CapEx Total

(Millones de euros)



Evolución Deuda Neta⁽¹⁾

(Millones de euros)



Órdenes de magnitud 2029E

CapEx Anual 2025-2029E

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.

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 2023: Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones deduciendo los gastos extraordinarios derivados del proceso Miralta y la búsqueda de asesores (asesores para todo el proceso).

EBITDA Ajustado 2024: Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones deduciendo los gastos extraordinarios derivados del proceso Miralta, el proceso de desinversión en Serbia y la búsqueda de financiación.

¿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 en ambas divisiones**.
- 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