

Madrid 2 de marzo de 2026

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 motivo del aumento del capital social anunciado por LABIANA el pasado 18 de febrero, la Sociedad comunica la actualización de su Equity Story con datos a fecha de 30 de junio de 2025.

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

Febrero 2026

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 2026 - 2029E
 4. Estrategia financiera
 5. ¿Por qué Labiana?
-

Una compañía global integrada en salud animal y humana, con un modelo diversificado y sólidas capacidades industriales certificadas



Crecimiento rentable y creación de valor sostenible

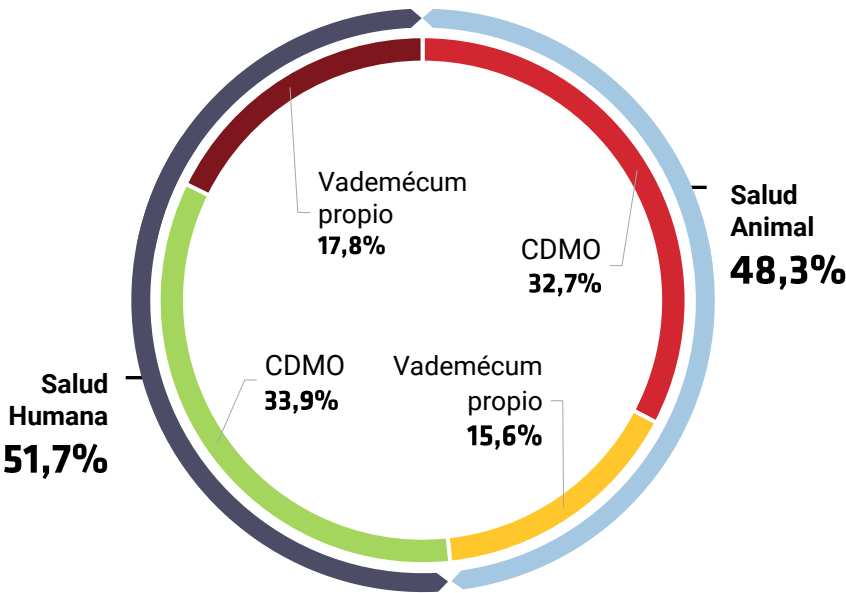


Modelo integrado y relaciones de largo plazo



Capacidades certificadas, portfolio en expansión y barreras de entrada

Distribución porcentual de ingresos por segmento de negocio 1S 2025



Cifra de Negocios

39,2M€

Var. 1S 2024: 11,7%



EBITDA Ajustado¹

7,4M€

Var. 1S 2024: 12,8%



DFN/EBITDA Ajustado LTM³

3,1x

Var. 31.12.2024: (0,11) p.



Deuda Financiera Neta²

32,2M€

Var. 31.12.2024: 12,4%



% Margen EBITDA Ajustado

18,9%

Var. 1S 2024: 14,4 p.p.

1. EBITDA Ajustado como beneficio antes de intereses, impuestos, gastos financieros, depreciaciones y amortizaciones, deduciendo los gastos extraordinarios derivados de la operación de desinversión en Serbia, la operación de acuerdo con Miralta Finance Bank, S.A. y Blantyre Capital Limited y facturas no provisionadas referentes a años anteriores para el primer semestre de 2024. En el primer semestre de 2025, estos gastos extraordinarios contemplan los derivados de la operación de desinversión en Serbia, la operación del acuerdo con Miralta Finance Bank, S.A. y Blantyre Capital Limited y los de búsqueda de nueva financiación. 2. Deuda Financiera Neta a cierre a 30.06.2025. 3. Ratio entre la Deuda Neta Financiera a 30/06/2025 y el EBITDA Ajustado LTM calculado a partir de los resultados de los últimos doce meses anteriores al 30/06/2025 incluyendo la parte proporcional de los ajustes del EBITDA correspondientes a ese periodo.

Sólida presencia internacional en el sector veterinario y farmacéutico



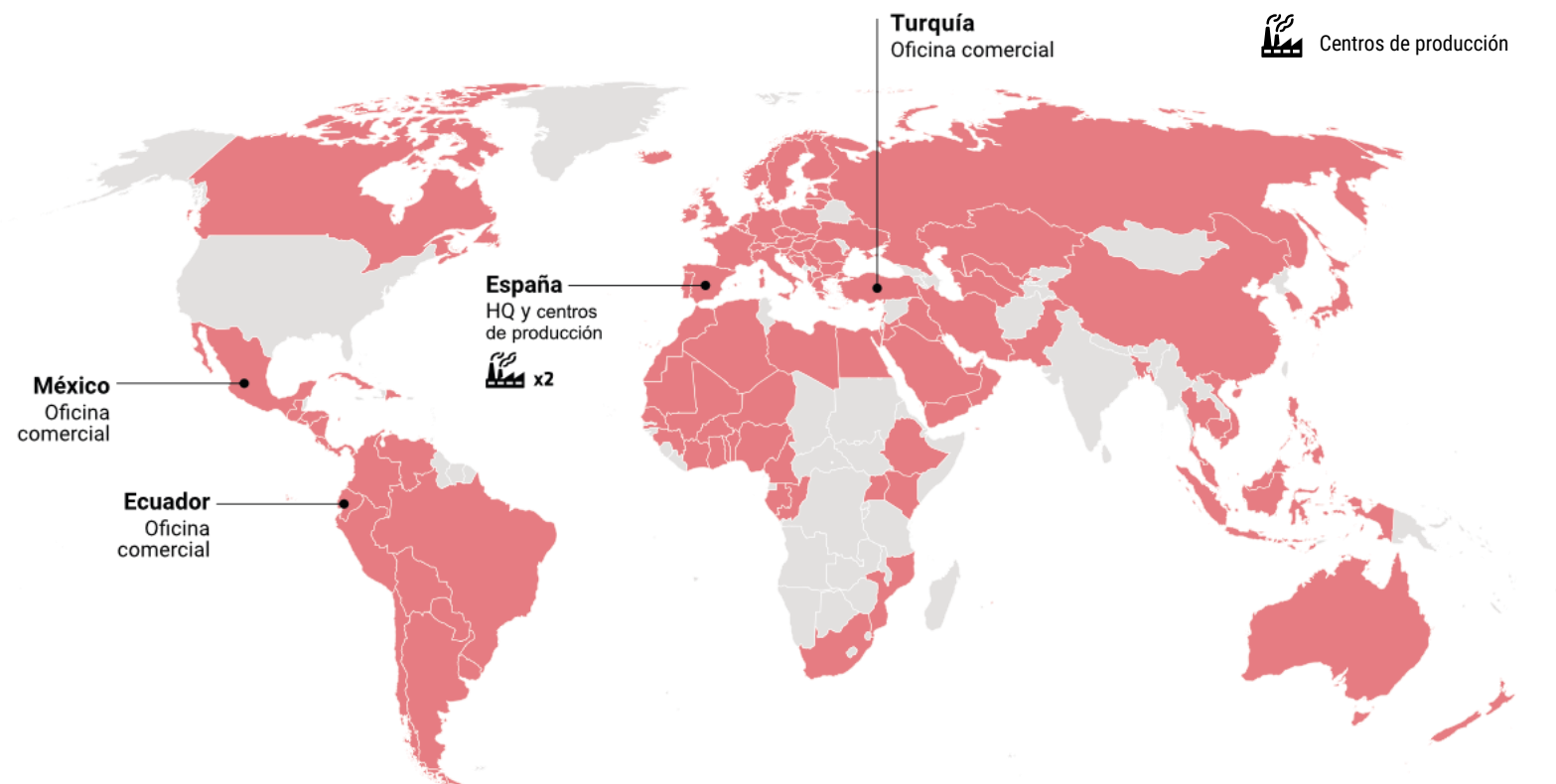
Presencia de
productos
Fabricados por
Labiana

+150
Mercados



Acceso
regulatorio
(MAs)

+110
Mercados



Base internacional que facilita **expansión del portfolio** propio y **acuerdos estratégicos**

Relaciones de largo plazo con clientes globales: estabilidad y recurrencia

>300 clientes globales
Diversificación de riesgo

3 a 5 años
duración media de contratos
Visibilidad de ingresos

15-20 años relación
Baja rotación estructural

Animal

Humana



Cientes Top en CDMO

Cientes Top en productos veterinarios



Otros clientes relevantes



Cientes Top en CDMO

Cientes Top en Fosfomicina



Otros clientes relevantes



Altas barreras regulatorias que limitan la sustitución y refuerzan la recurrencia de ingresos

Modelo integrado que permite capturar valor en todas las etapas del ciclo del producto



- **DESARROLLO**

- › Desarrollo farmacéutico y analítico integral.
- › Escalado industrial y validación.
- › Optimización de formulaciones.

- **SUMINISTRO Y PRODUCCIÓN**

- › Producción bajo estándares regulatorios internacionales.
- › Gestión integral de la cadena de suministro.
- › Liberación y control de calidad.

- **REGULACIÓN Y REGISTROS**

- › Gestión regulatoria global.
- › Registro internacional de productos.
- › Soporte integral en procesos clínicos.

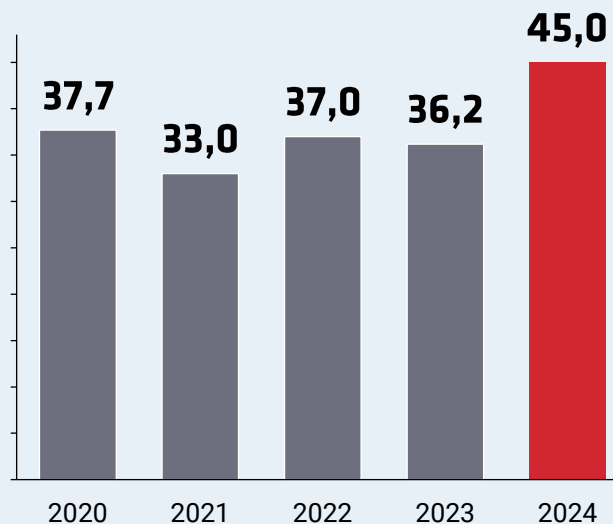
- **COMERCIALIZACIÓN**

- › Acuerdos de distribución y profit sharing.
- › Licensing in/out.
- › Expansión internacional del portfolio.

Modelo integrado que equilibra recurrencia industrial y expansión del portfolio propio

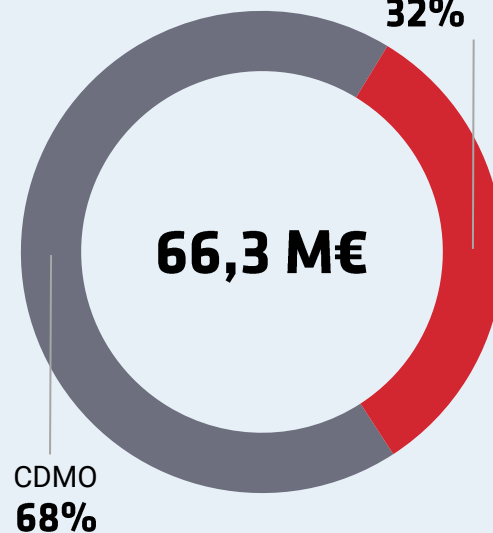
CDMO

Histórico de ingresos
(Millones euros)



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

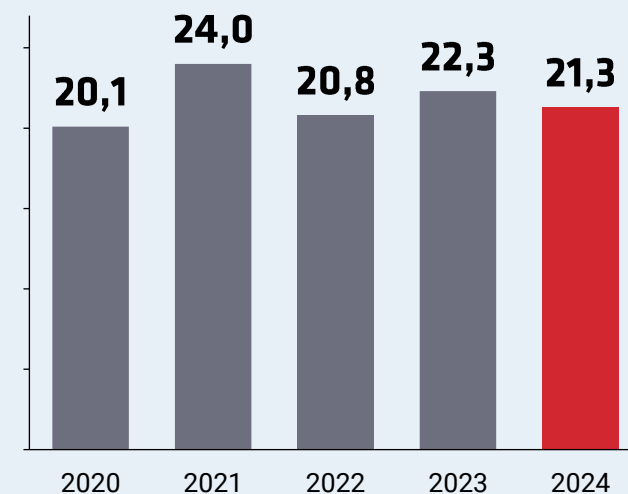
Vademécum propio
32%



- CDMO aporta estabilidad y eficiencia operativa.
- Producto propio impulsa crecimiento rentable y expansión del mix de valor.

Vademécum Propio

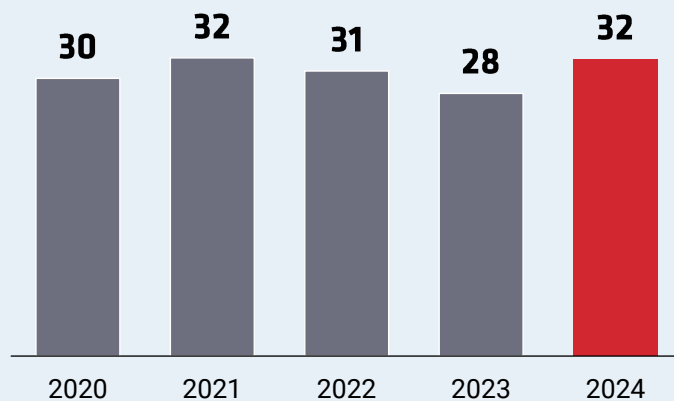
Histórico de ingresos
(Millones euros)



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

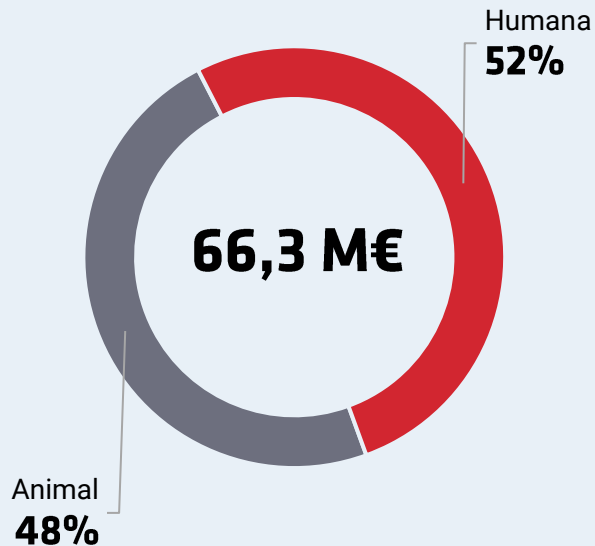
Negocios de Salud Animal y Salud Humana: dos divisiones complementarias con potencial

Salud Animal
Histórico de ingresos
(Millones euros)



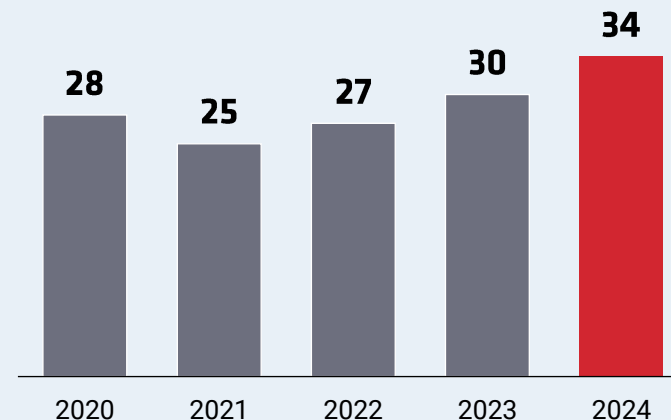
Precios **no regulados** por ninguna autoridad.

- Amplia base de productos y moléculas que refuerza la diversificación y recurrencia.
- Know-how en formulaciones inyectables y orales con capacidad industrial versátil.
- Desarrollo continuo de nuevos productos y expansión internacional del portfolio.



Marco regulatorio común que facilita desarrollo cruzado y mejora de eficiencia operativa entre divisiones.

Salud Humana
Histórico de ingresos
(Millones euros)



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

- Posicionamiento en nichos de alto valor añadido, con especial foco en Fosfomicina y nuevos lanzamientos.
- Autorizaciones para hormonas esterilizadas, psicótopos y narcóticos, y productos para ensayos clínicos.
- Tecnologías de alta complejidad (estériles líquidos, liofilizados, sólidos orales).
- Amplia diversificación terapéutica en CDMO.

Tendencias de mercado favorables alineadas con el posicionamiento de Labiana

- **ELEVADA COMPLEJIDAD REGULATORIA**

- › Regulación estricta que eleva barreras de entrada.
- › Altos estándares GMP.
- › Necesidad de fabricantes certificados y especializados.

- **ESPECIALIZACIÓN Y NICHOS DE VALOR AÑADIDO**

- › Mayor demanda de genéricos complejos.
- › Externalización de producción por parte de grandes multinacionales.
- › Antibióticos estratégicos (Fosfomicina).

- **SUMINISTRO Y PRODUCCIÓN**

- › Envejecimiento poblacional y mayor consumo sanitario.
- › Humanización de mascotas y mayor gasto por animal.
- › Intensificación ganadera en mercados desarrollados y emergentes.



Prioridades estratégicas



1

Mejora de márgenes EBITDA sobre ventas

2

Sinergias operativas y comerciales con impacto en eficiencia y creación de valor

3

Expansión del portfolio propio con foco en valor añadido

4

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

5

Impulsar el crecimiento en CDMO

6

Expandir el negocio global de Labiana

1

Mejora de márgenes EBITDA sobre ventas

Mejora del mix y crecimiento de mayor valor añadido

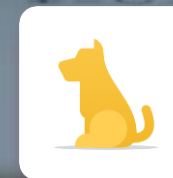
1. Desarrollo de productos propios con mayor margen.
2. Expansión en segmentos estratégicos (PETS y nichos especializados).
3. Potenciación de sinergias entre divisiones.
4. Mayor valor añadido en servicios CDMO.
5. Expansión internacional selectiva.

Optimización de estructura y eficiencia operativa

1. Automatización y optimización productiva.
2. Gestión eficiente de cadena de suministro y capital circulante.
3. Mejora continua en calidad para reducir rechazos y devoluciones.
4. Inversiones focalizadas en productividad.
5. Eficiencia energética y sostenibilidad.
6. Digitalización de procesos.

2

Sinergias operativas y comerciales con impacto en eficiencia y creación de valor



- **SINERGIAS DE ESTRUCTURA Y EFICIENCIA**

- › Centralización compras y EHS.
- › Disciplina y optimización en asignación de CapEx.
- › Plan mejora continua.
- › Digitalización orientada a eficiencia operativa.
- › Equipos alto rendimiento.

- **SINERGIAS DE COMERCIALES**

- › Integración comercial y cross-selling entre divisiones.
- › Clientes corporativos para ambas unidades.
- › Potenciar branding Labiana.

- **SINERGIAS TÉCNICAS E INDUSTRIALES**

- › Alta competitividad en servicios de producción.
- › Equipos I+D humano/veterinaria.
- › Sinergia know-how moléculas.
- › Transferencia estructurada de know-how entre divisiones.

3 Expansión del portfolio propio con foco en valor añadido

Nuevos lanzamientos que impulsan margen y posicionamiento estratégico

● # 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



Impulso al pipeline en ambas divisiones, con 2026 como año clave para los nuevos lanzamientos en salud humana

4

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

1. Incrementar la capacidad industrial en ambas divisiones.
2. Incrementar la flexibilidad.
3. Plan de mejora de costes.
4. Digitalización.
5. Proyectos con nuevas autorizaciones diferenciales.

5

Impulsar el crecimiento en CDMO

1. Producir más productos para clientes existentes.
2. Incrementar volúmenes para ganar en eficiencia.
3. Promover sinergias entre las divisiones de salud animal y humana.
4. Aprovechar la relación CDMO-Cliente para desarrollar nuevos productos, negocios y acuerdos licensing in/out.
5. Penetrar en nuevos clientes.

6

Expandir el negocio global de Labiana

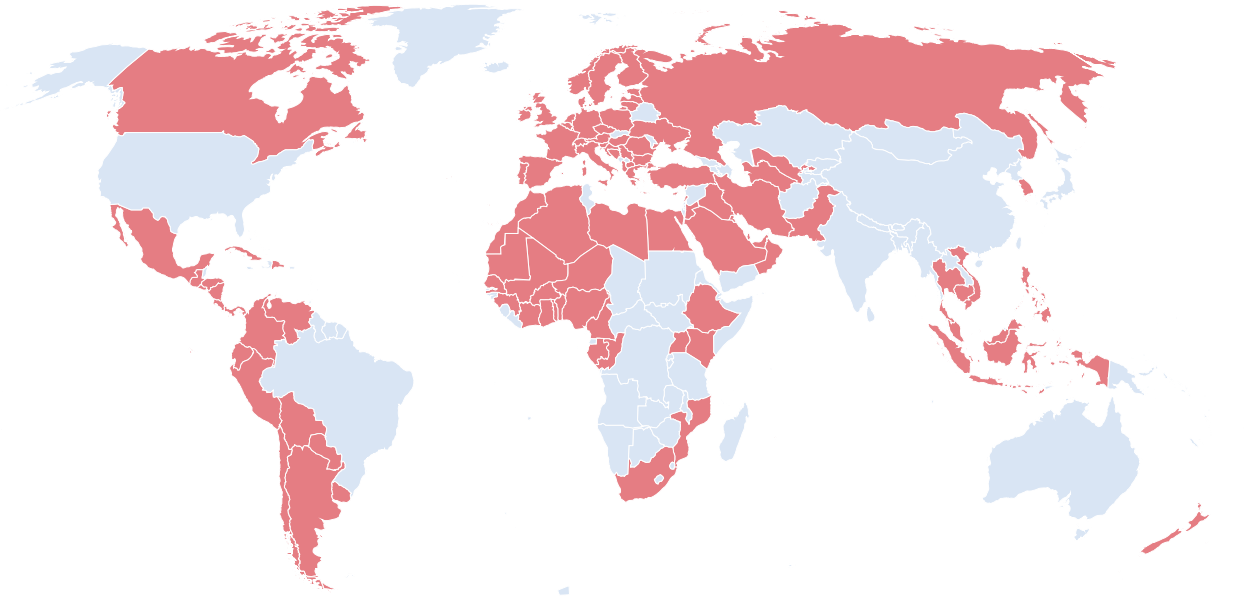


✓ Establecimiento de una sólida red de aliados estratégicos en mercados target.

✓ 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.



Nuevo marco financiero 2026 - 2029

Préstamo Miralta&Blantyre

1. PERFIL DE VENCIMIENTOS

- › Amortización agosto 2027 Bullet
- › Riesgo de refinanciación concentrado

2. COSTE FINANCIERO

- › Tipo interés cash Euribor + 5%
- › PIK 7% capitalizado
- › Tipo efectivo elevado

3. DILUCIÓN

- › 2,2M Warrants emitidos a strike 3,90€
- › Vencimiento agosto 2027

4. LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA

- › Liquidación intereses trimestral
- › Líneas de CapEx con aprobación del financiador

Préstamo sindicado liderado por DB

1. PERFIL DE VENCIMIENTOS

- › Duración del préstamo 7 años
- › Amortización progresiva

2. COSTE FINANCIERO

- › Tramos Euribor + 3,5% / 3,1% dependiendo del nivel de endeudamiento
- › Sin PIK
- › Tipos efectivo por debajo del 70% del coste financiero de Miralta & Blantyre

3. DILUCIÓN

- › Sin warrants
- › Sin convertibles

4. LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA

- › 37M€ máximo
- › CapEx definido
- › 3M€ circulante

Impacto

1. PERFIL DE VENCIMIENTOS

- › **IMPACTO:** Reducción del riesgo asociado a vencimiento único

2. COSTE FINANCIERO

- › **IMPACTO:** Estructura de deuda con menor coste y sin acumulación de intereses; ahorro de 2M€/año; reducción de endeudamiento al no existir PIK

3. DILUCIÓN

- › **IMPACTO:** Estructura de capital sin instrumentos dilutivos

4. LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA

- › **IMPACTO:** Estructura de liquidez alineada con el plan industrial

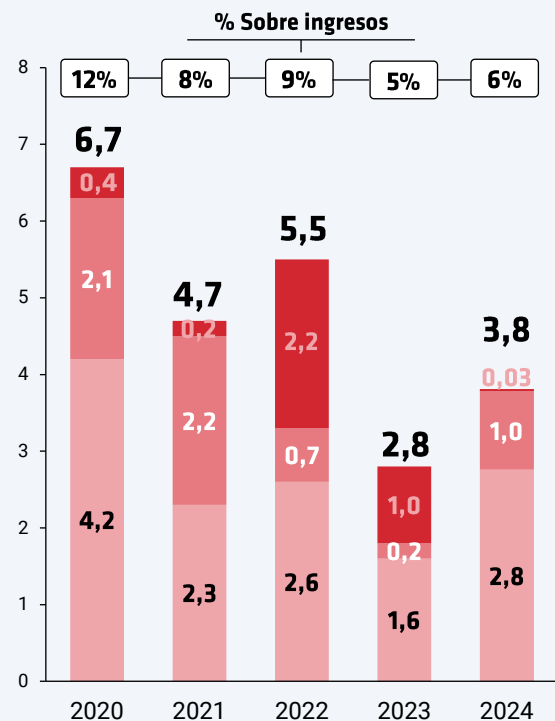
CapEx y financiación

Mejora progresiva de la estructura financiera con el nuevo préstamo sindicado y la ampliación de capital

Evolución CapEx Total

(Millones de euros)

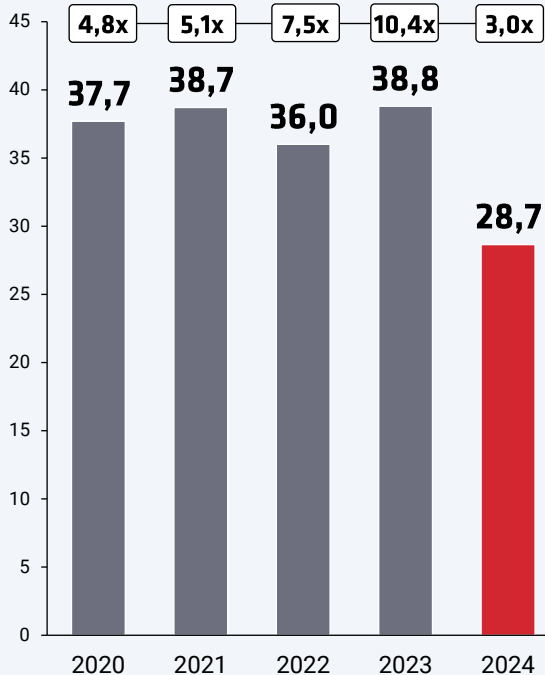
■ Otros intangibles
■ Inversión en I+D
■ Activos tangibles



Evolución Deuda Neta⁽¹⁾

(Millones de euros)

Deuda Neta/EBITDA Ajustado



Órdenes de magnitud 2029E

CapEx Anual 2025-2029E

c. 5M€

DFN/EBITDA

<3,0x

Working Cap.

Estable

1

Nueva financiación sindicada bancaria que sustituye la estructura anterior.
Entdades financieras: Deutsche Bank, S.A.E.U. (como entidad directora y agente), Institut Català de Finances, Andorra Banc Agrícola Reig, S.A., Caixabank, S.A. y Banco Santander, S.A.

2

Ampliación de capital de 5M€ incluida en el acuerdo de financiación sindicada.

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?



Plataforma industrial integrada con mejora progresiva del mix

- **Modelo combinado de CDMO (recurrencia) y portfolio propio (valor añadido).**
- **Desarrollo selectivo de productos en salud animal y humana.**
- **Fosfomicina como activo estratégico con modelo de monetización expandible.**
- **Sinergias operativas y comerciales entre divisiones.**



Posicionamiento en un sector defensivo con dinámicas estructurales favorables

- **Exposición equilibrada a salud animal y humana.**
- **Tendencias demográficas y regulatorias que favorecen la especialización.**
- **Base global de clientes con relaciones contractuales de largo plazo.**
- **Plataforma certificada con barreras regulatorias relevantes.**



Estructura financiera estabilizada y alineada con el crecimiento

- **Nueva financiación sindicada bancaria a largo plazo.**
- **Eliminación de instrumentos potencialmente dilutivos.**
- **Mejora del perfil de vencimientos y reducción del coste financiero.**
- **Marco financiero compatible con disciplina de capital y crecimiento rentable.**



Gracias.

Contacto

Cristina Ramos Recoder

investors@labiana.com

(+34) 91 991 26 28

www.labiana.com