

Teleconferinta cu investitori si analisti

- Prezentare Rezultate Financiare Sem. I 2025 -

Din partea companiei Antibiotice, la teleconferinta participa:

- Dna Paula COMAN - Director Financiar - CFO
- Dna Stefania ALEXANDRU - Director General Adjunct
- Liviu VATAVU - Director Juridic si Guvernanta corporativa
- Andreea REABOIU - Manager Vanzari Nationale
- Darius AGAFITEI - Director Vanzari Internationale
- Ionela TOFAN - Manager Zona Investitii
- Mihaela OBREJA - Coordonator Activitate Relatia cu Investitorii

Intrebari si Raspunsuri

Florin TURCAS

Ati spus ca sunteti locul 4 din 300 de firme si loc fruntas din 200 de firme. Cu ce va comparati? Unde sunt atatea sute de firme in Romania?

Stefania ALEXANDRU

Aceste clasamente, aceste topuri rezulta din analiza studiilor de piata furnizate de o companie specializata, in acest caz vorbim de CEGEDIM Romania si sunt companii nu neaparat cu capital romanesc, ci companii care activeaza pe piata farmaceutica din Romania. Cand facem mentiunea locul 4 din 300 vorbim de companii de generice, care au ca profil vanzarea de medicamente generice, cu prescriptie si fara prescriptie medicala.

Liviu VATAVU

Deci in Romania avem peste 300 de companii si noi suntem pe locul 4.

Florin TURCAS

Si daca aveti pierderi asa mari in valuta si lucrati international, de ce nu faceti arbitraj, de ce nu va ganditi la produse financiare sa va protejati. Si oricum pierderea e mare, ca leul nu s-a devalorizat asa de puternic in raport cu valutele. Nu aveti preocupari in domeniu?

Paula COMAN

In perioada urmatoare ne va preocupa si aceasta activitate financiara, pe care pana acum nu am utilizat-o.

Crina STRATAN

Buna ziua, as fi vrut sa va intreb pe partea de situatii financiare, ce mai exact includ reversarile de provizioane si ajustarile cu activele circulante.

Paula COMAN

Reversarile de provizioane se refera la produse finite vandute in perioada de valabilitate. Noi la inceputul anului am avut provizioane mai mari, si acele stocuri de la inceputul anului s-au vandut, astfel incat a trebuit sa reversam provizioanele atat la produsele finite cat si la produsele fabricate pe alte site-uri, precum si concedii de odihna efectuate de colegii nostri in

perioada primului semestru. Ele au fost calculate la 31 decembrie pe un numar de zile si au fost realizate in primul semestru al anului 2025.

La creante, am facut o analiza de risc pe creanta interna, astfel incat am diminuat cu 2 milioane de lei si provizioanele din creanta interna. Avem toate soldurile creantelor interne asigurate la Hermes si mai avem si un contract de garantie mobiliara. Deci, cu toate acestea puse la un loc, am vazut ca riscul era supraevaluat.

Crina STRATAN

Am inteles. Deci, practic, creantele nu au fost incasate ci mai degraba asigurate si reasigurate.

Paula COMAN

Exact.

Casa de Asigurari de Sanatate a intarziat in termen de 90 de zile. La noi in situatiile financiare la 30 iunie se vede o intarziere de 3 zile pentru ca ritmul vanzarilor a fost in asa fel incat nu ne-a impactat in primul semestru aceasta intarziere.

Crina STRATAN

Am inteles, mai am o intrebare legata de proiectul de investitii. Ati mentionat faptul ca rata de cofinantare medie ar fi de 50%, deci practic, contributia proprie a companiei ar fi de 50 %. Aceasta contributia proprie va proveni din imprumuturi bancare sau cum v-ati gandit sa organizati structura financiara.

Paula COMAN

In principal, vor fi imprumuturi bancare. In perioada urmatoare dorim sa facem o selectie de oferte de la bancile finantatoare, dupa ce Adunarea Generala a Actionarilor aproba proiectul, dupa ce el este incarcat cu succes in platforma MIPE, ulterior, vom face demersuri pentru solicitarea unor finantari.

Crina STRATAN

Si pentru acest proiect aveti studiu de fezabilitate sau este in lucru?

Ionela TOFAN

Da, studiul de piata este in proportie de 90% finalizat, este conditie obligatorie de depunere pe 29 august. Asteptam ultimele planse printate si aprobate de catre proiectantii pe specialitati, urmand ca dupa ce proiectul va fi aprobat sa facem proiectul tehnic.

Crina STRATAN

Ok, am inteles, va multumesc frumos.

Andrei PUSCARAGIU

1. La ce anume va referiti cand spuneti ca masurile fiscale au modificat comportamentul pacientilor? Ma gandesc ca cererea pentru medicamente este inelastica, in sensul ca un bolnav trebuie sa isi cumpere tratamentul necesar, indiferent daca preturile cresc.

Stefania ALEXANDRU

Cand vorbim de faptul ca s-a modificat comportamentul pacientilor, revenim si la feedback-ul venit de la partenerii nostri si indicatorii lor pe care ii urmaresc si anume: traficul pacientilor

in farmacii, nr. de bonuri eliberate, nr. de produse, valoarea bonurilor eliberate, toti acesti indicatori sunt in scadere in perioada analizata. Da, pacientii au nevoie de medicamente cronice, noi in acest moment consolidam portofoliul de medicamente cronice, deci suntem in etapa de crestere aici, dar pe ce inseamna de ex. tratamente dermatologice sau tratamente inflamatoare care nu necesita neaparat o prescriptie medicala, au fost puse on core. Au fost prioritizate din punct de vedere al consumului acele categorii indispensabile pentru pacienti, celelalte fiind micșorate sau chiar eliminate de pe reteta eliberata. Pentru ca, tot ce inseamna TVA crescut, cresterea pretului la utilitati, pentru ca a fost scoasa acea plafonare, totul duce practic la reducerea puterii de cumparare.

Andreea REABOIU

Oamenii au renuntat practic la achizitia produselor asociate in farmacie, dar merg strict pe tratamentele cronice cu RX-uri si renunta la tratamentele adiacente, de suplimente si OTC-uri.

Andrei PUSCARAGIU

2. Daca SUA va implementa tarifele pe care le-au mentionat (100% pentru firmele care nu isi fac fabrici in SUA), cum estimati impactul asupra ATB in 2025, 2026, 2027?

Stefania ALEXANDRU

Din informatiile pe care le avem, cel putin pana in acest moment si toate declaratiile, acele investitii la care face referire Administratia Statelor Unite, se refera cu precadere la investitiile facute de companiile de medicamente originale, cele 17 companii care au si primit scrisoare deschisa din partea administratiei Statelor Unite.

Nu consideram in acest moment ca pentru Antibiotice ar putea reprezenta o conditie pentru desfasurarea activitatii in acel teritoriu.

Andrei PUSCARAGIU

3. Care e ponderea vanzarilor in SUA, in total vanzari? Dar ponderea profitului net realizat din SUA, in total profit net?

Liviu VATAVU

Nu putem spune asa ceva, este un secret comercial.

Andrei PUSCARAGIU

4. In ce masura veti putea inlocui vanzarile din SUA cu vanzari in Europa sau alte regiuni?

Darius AGAFITEI

Este greu de anticipat care este nivelul vanzarilor care vor trebui sa fie inlocuite. In primul rand daca vor trebui si cat va fi acest nivel. Nici nu luam in calcul sa inlocuim vanzarile de pe o intreaga piata. Vom vedea de la caz la caz, de la etapa la etapa, impreuna cu partenerii nostrii, ce avem de facut. Vom vedea, dar e greu de spus. E prematura discutia.

Andrei PUSCARAGIU

5. Cum vedeti activitatea ATB in a doua jumatate a anului? Mentineti BVC-ul la nivel de vanzari si profit net pentru 2025? Cat de mare e nivelul de incredere ca veti realiza BVCul?

Stefania ALEXANDRU

Dupa cum a mentionat si colegul meu, e prematur sa vorbim despre alte cifre pe final de an, decat cele asumate prin BVC ca si indicatori, monitorizam in continuare tot ce inseamna impact

pe piata interna cat si pe pietele internationale, pentru ca inca nu s-au stabilizat si finalizat toate, dupa cum va spuneam urmeaza sa apara un pachet de masuri fiscale dedicate sistemului de sanatate, care ar putea avea un impact si pentru segmentul de medicamente generice. Vorbim aici despre segmentul de medicamente compensate cornice, daca tot ati mentionat ca este in tratament asigurat, un tratament fara de care pacientii nu pot sa-si continue o viata de calitate. Deci, momentan nu ne indepartam de indicatori dar, bineinteles, continuam monitorizarea tuturor masurilor care sunt in discutie.

Andrei PUSCARAGIU

6. Mai aveti in plan aplicarea la alte proiecte de finantare nerambursabila, in 2025? Dar in 2026?

Ionela TOFAN

Nu, pentru anul 2025 nu mai dorim sa aplicam la alte finantari nerambursabile. Pentru 2026 suntem deschisi daca gasim o sursa de finantare care sa acopere o valoare reala a companiei, dar deocamdata nu am identificat-o.

Andrei PUSCARAGIU

7. Proiectul de 75 milioane euro, daca inteleg corect acum realizati depunerea proiectului, urmand ca ulterior sa vedeti daca proiectul este selectat pentru finantare? Intreb deoarece anul trecut ministrul Investițiilor și Proiectelor Europene lasase sa se inteleaga ca finantarea e deja asigurata. Cat de increzatori sunteti ca veti obtine finantarea?

Ionela TOFAN

Proiectul este in faza de depunere, deci ne pregatim pentru depunere. Am inceput deja sa introducem documente si informatii in platforma MySMIS. Ministrul Fondurilor Europene a avut aceasta atitudine pentru ca noi, anul trecut, am depus o idee de proiect, la care am fost selectati pe o lista scurta pentru aceasta finantare, care se numeste Anexa 21 la Ghidul solicitantului si sunt 19 proiecte.

Suntem increzatori ca vom obtine finantarea, dar urmeaza sa trecem de o evaluare tehnico-financiara, care este un proces de evaluare minutioasa.

MARIUS CIORNEI

1. Proiectul de 75 mil. euro odata aprobat va substitui proiectul de 100 mil. euro de la Bruxelles?

Ionela TOFAN

Practic 75 mil.euro este valoarea fara TVA. Deci ajungem tot aproape de 100. Acea a fost o estimare. Cand am facut ideea de proiect am facut o serie de estimari, care nu cuprindeau niste oferte de pret, care fundamentau bugetul proiectului. Cand am obtinut ofertele de pret obligatorii de depus pentru finantare, s-a definitivat bugetul proiectului. Nu sunt 2 proiecte, este unul singur, exprimat cu TVA si fara TVA.

Danut MORAR

2. Aveti un calendar de aprobare a proiectului de 75 mil. euro? Sunteti siguri ca veti putea sa va incadrati in termenul de 29 august?

Ionela TOFAN

Da, suntem siguri ca ne vom incadra in termenul de 29 august. Din martie de cand a fost publicat Ghidul Solicitantului, lucram la acest proiect intensiv, este o prioritate pentru noi. Ministerul Investitiilor nu a publicat un calendar si din experienta anterioara putem estima ca in 2-3 luni dureaza evaluarea si contractarea. De aceea am spus ca 1 ianuarie 2026 sa fie prima zi de implementare a proiectului, pentru o perioada de 4 ani.

Marius CIORNEI

3. Pentru Asia de sud-est si Australia aveti in plan expansiunea si pe alte piete din acea regiune in special tarile din ASEAN?

Darius AGAFITEI

Sigur. Noi suntem prezenti in Vietnam acum. Chiar astazi dimineata am avut o conferinta cu un partener din Thailanda, o piata de vreo 70 milioane de locuitori, pe care incercam sa o accesam.

Ne uitam spre pietele mari, unde perioada de inregistrare a produselor sa fie de maxim 2-3 ani, astfel incat sa inregistram venituri intr-un timp cat mai scurt. Raspunsul este da, ne uitam si spre alte piete din aceasta zona. Nu sunt cele mai usoare de accesat din multe puncta de vedere, legislativ, competitie, sunt multe aspect de luat in calcul.

Marius CIORNEI

4. Zona Balcanilor o acoperiti slab (Croatia, Bosnia, Grecia, Macedonia de Nord) nu le acoperiti. Aveti in plan expansiunea in aceste tari?

Darius AGAFITEI

Nu as spune ca o acoperim slab, suntem prezenti in Serbia, Bulgaria, Grecia, Macedonia de Nord. Noi avem un pachet de tari pe care le-am selectat pe criterii foarte bine definite, din multe puncte de vedere, criterii de piata specifice, criterii legislative, potential al produselor noastre.

Liviu VATAVU

Aveti un plan de expansiune in aceste tari?

Darius AGAFITEI

Suntem in niste discutii, niste evaluari cu parteneri din Croatia, acolo am gasit ceva potential, in Bosnia suntem prezenti deja cu doua produse injectabile pe care le valorificam in mod curent de cativa ani in licitatii. Grecia si Macedonia de Nord, aici este o piata foarte competitiva cu preturi foarte mici, deocamdata nu putem spune ca ne atrag aceste doua piete.

Andrei PUSCARAGIU

Va multumesc pentru raspunsuri!

Marius CIORNEI

5. Din profitul pe anul trecut 90%, l-ati retinut in contul unor subventii anterioare. Acesti bani raman la dispozitia ATB pentru investitii din fonduri proprii?

Paula COMAN

Nu este vorba de subventii anterioare. Codul Fiscal permite tuturor celor care au profit trimestrial, sa-l utilizeze pentru punerea in functiune a unor echipamente destinate productiei, calitatii, cercetarii si aducerii unei plus valori a echipamentelor respective, ma refer la productie. De aceea Antibiotice in decursul anilor, nu numai anul trecut, a utilizat profitul curent pentru punerea in functiune a echipamentelor achizitionate, deci nu este vorba de nici

o subvenție, este profit al perioadei, iar în acest an 2025, în perioada analizată a primului semestru, Antibiotice a pus în funcțiune o valoare mai mică decât anul trecut sau decât perioadele anterioare, deci este o facilitate fiscală, la dispoziția tuturor celor care raportează profit trimestrial.

Ciprian NEDISAN

6. Buna ziua, care considerați că sunt motivele pentru care o altă firmă românească, producătoare de medicamente, și listată la bursă (Biofarm) a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri și a profitului cu 16%?

Liviu VATAVU

Nu cred că este competența noastră să analizăm performanțele financiare a unei alte companii. Nu ne permitem să discutăm despre o companie competitoră.

MARIUS CIORNEI

7. Pentru viitor doriți să reinvestiți profitul în capacități noi de producție?

Paula COMAN

Da, tocmai v-am spus că facilitatea fiscală presupune punere în funcțiune. Noi în perioada aceasta avem proiecte mari de dezvoltare a două capacități de fabricație, e vorba despre soluții sterile și topice sterile. Pe primul semestru al anului 2025 am plătit avansuri la echipamente în momentul în care echipamentele vor fi puse în funcțiune se va utiliza aceeași facilitate fiscală de deducere din profitul curent și doar diferența va fi acoperită din credite bancare de investiții.

Florin Turcas

8. Ce utilizare au fondurile provenite din suplimentarea creditelor bancare? Poate era util să menționați la Nota 13.

Paula COMAN

La pag 12 din Raportul Administratorilor am spus că am tras diferența de credit de la BEI, deci este pentru investiții, iar la pag 17 din Raportul Administratorilor am suplimentat din Banca Transilvania creditul pentru acoperirea activităților operaționale.

9. Care sunt parametrii previzionați pentru investiția "Capacitate de producție, ambalare și depozitare produse sterile, soluții și topice"? Vă rog să prezentați perioada de recuperare a investiției, breakeven point, alți parametri financiari pe care-i considerați relevanți. Dacă este cazul, menționați o comparație cu investiții similare de la alte firme europene din domeniu.

Stefania ALEXANDRU

Aceste două investiții în capacități de producție respectiv Topice sterile și Soluții sterile, urmează să fie finalizate în 2028, respectiv 2029, astfel încât veniturile pe care le vom putea obține încep cu 2028 pentru topicele sterile și undeva cu 2031 pe soluții sterile, întrucât este o etapă de avizare a acestor fluxuri de fabricație precum și de înregistrare a produselor din portofoliu, după avizarea fluxurilor de fabricație de către autoritățile competente.

În studiul de fezabilitate pe aceste două facilități perioada de recuperare a investiției este de 5 ani și 6 luni. Ca și ceilalți parametri întrebati, nu îi am acum la dispoziție, de asemenea nici comparabilități cu investiții similare nu avem cunoaștere în acest moment.

10. La o conferință precedentă am notat că urmează să primiți subvenții de 513 mil. lei, contabilizate în semestrul 2. Rămâne valabil? Dacă da, de ce nu menționați la Nota 14?

Paula COMAN

La Nota 14 din Situațiile Financiare intrarea de subvenție este precizată în valoare de 5.320.672 lei.

Era vorba despre 5 milioane lei, nu 513 mil. lei și sunt trecuți la Nota 14 la Intrări din subvenții de 5.320.672 lei.

11. V-au crescut foarte mult creanțele comerciale. Este acesta un semnal de alarmă?

Paula COMAN

Nu, nu este un semnal de alarmă. Am făcut o evaluare din punct de vedere al riscurilor, ritmul de vânzare a fost diferit comparativ cu anul anterior în sensul în care nu s-au făcut vânzări luna pe luna cu aceeași perioadă a anului anterior. În momentul acesta noi știm că, Casa Națională de Asigurări de Sănătate a decontat doar o parte din deconturile de la distribuitori și farmacii din aprilie deci există o amănare de 90 de zile, care astăzi când vorbim noi în luna august o resimțim, dar nu e un pericol.

12. De ce a scăzut în valoare absolută impozitul aferent profitului reinvestit?

Paula COMAN

Am explicat un pic mai devreme că ne-au scăzut punerile în funcțiune în anul acesta, pentru că deducerile fiscale de care vă spuneam, presupun puneri în funcțiune, iar noi acum suntem în fazele de achiziție a echipamentelor, am plătit avansuri la contractele de achiziție, iar acest efect se va vedea în anii următori.

13. Încasările din împrumuturi pe termen lung (sheet-ul de cash flow) nu trebuiau să fie egale cu variația creditelor pe termen lung?

Paula COMAN

În fluxul de numerar sunt variații, dar variațiile se referă atât la încasări cât și la plăți, de aceea nu sunt superpozabile.

14. Vă veți încadra în target-ul de profit net din BVC pe 2025?

Liviu VATAVU

La întrebarea numărul 7 am răspuns deja. A fost mai larg dezbătută anterior.

Marius CIORNEI

15. Din proiectul câștigat în 2023 cu ajutor de stat 117 mil. lei contribuția dvs. și 83 mil. lei contribuția statului, ne puteți spune cât ați investit până acum și cât ați primit bani de la stat?

Ionela TOFAN

Prin schema de ajutor de stat 807 de la Ministerul Finanțelor am făcut anul trecut prima cerere de plată, care a durat foarte mult ca evaluare. Ei au un proces mai lent să zic așa și de transmitere a clasificărilor, deci am făcut prima cerere de plată în august și am primit bani în aprilie.

Paula COMAN

Am primit 5.320.672 lei, cea care este trecuta la intrari in Situatiile Financiare la Nota 14.

Ionela TOFAN

Si pregatim cererea de plata numarul 2.

Paula COMAN

Dar in aceasta perioada avem contractate echipamente pentru intregul proiect, mai sunt doar cateva lucruri de perfectat. Contractele de achizitii echipamente sunt pana la 18 luni pana la 24 de luni, suntem in faza de proiectare in amanunt a zonelor curate si a echipamentelor care vor intra in zonele curate.

Ionela TOFAN

Contributia proprie este 50%.

Paula COMAN

N-am facut o estimare, noi stim ca trebuie sa terminam in 2027 toate echipamentele in topice si pana in 2028, cele din solutii sterile. Deci suntem in grafic cu lucrarile.

Marius CIORNEI

16. Cu liniile de business: suplimente alimentare, biofertilizatori, medicamente veterinare si cosmetice, aveti focus pe aceste linii de business? In viitor puteti prezenta cifre si pentru aceste linii de business?

Stefania ALEXANDRU

Sunt segmente noi de portofoliu pe care le-am accesat si pe care ne dorim sa crestem, avand in vedere tot contextual actual, acestea sunt principalele afectate, apropo de tot ce am discutat pana acum, daca vor fi informatii relevante pe viitor despre aceste segmente cu siguranta le vom prezenta.

Marius CIORNEI

17. Produsul topic ZINBA ar putea fi cumparat si din supermarketuri?

Stefania ALEXANDRU

Nu, acesta este un medicament fara prescriptie medicala, adica OTC. Acestea nu pot fi achizitionate din supermarketuri, acolo pot fi achizitionate doar suplimente alimentare si cosmetice.

Marius CIORNEI

18. Dar Fevizit C?

Stefania ALEXANDRU

Da, Fezivit C este supliment alimentar si da, ar putea fi achizitionat dintr-un supermarket daca ar fi acolo. Este un canal de vanzare pe care il luam in considerare, dar are cu totul si cu totul alt specific decat cel al farmaciilor cu circuit deschis pe care in prezent il abordam. Si prin prisma acestui specific diferit, suntem in analiza daca este sau nu oportun sa il abordam.

Andrei NEDISAN

Va multumim pentru raspunsuri si transparenta! Mult succes in continuare!

Danut MORAR

Succes in continuare!

Liviu VATAVU

VA multumim pentru participare si ne revedem in luna noiembrie.