

Teleconferinta cu investitori si analisti

- Prezentare Rezultate Financiare Semestrul I 2026 -

Din partea companiei Antibiotice S.A., la teleconferinta participa:

- Bogdan-Mircea BABICI - Director General Adjunct
- Stefania ALEXANDRU - Director General Adjunct
- Paula COMAN - Director Executiv Financiar
- Ovidiu BATAGA - Director Executiv Vanzari Nationale
- Darius AGAFITEI - Director Executiv Dezvoltare Afaceri si Vanzari Internationale
- Liviu VATAVU - Director Executiv Juridic, Resurse Umane si Administrare
- Razvan TATARU - Manager Guvernanta si Risc

Intrebari si Raspunsuri

Irina RAILEAN

Prima intrebare este legata de vanzarile de produse realizate pe site-uri partenere, care am vazut ca au scazut foarte mult in trimestrul al doilea din 2026. Daca puteti sa ne explicati putin care este cauza, care este relatia, in general, si prin ce difera de cele realizate pe site-uri proprii. Cum am putea sa interpretam aceasta scadere, care este destul de severa?

De asemenea daca puteti sa ne detaliati putin si pe partea de reduceri comerciale acordate: sunt acestea mai mult pentru produse finite sau produse pe site-uri proprii? Daca ne puteti putin explica cum functioneaza lucrurile si diferentele dintre aceste doua linii si, contextul de piata bineinteles care a determinat scaderea cererilor realizate pe alte site-uri.

Stefania ALEXANDRU

In ceea ce priveste produsele aduse de pe alte site-uri, acestea practic sunt o linie de business adiacenta portofoliului pe care il realizam pe site-urile noastre. Este vorba despre acele produse pentru care nu avem linii de fabricatie la noi pe platforma din Iasi, si trebuie sa apelam la parteneri pentru a veni cu completari in portofoliu pentru a acoperi terapeutica si cazuistica.

In principal, ceea ce s-a intamplat in semestrul I este, practic, o contractie in ceea ce priveste segmentul de spitale, pe anumite molecule, si de aici rezultatul pe semestrul I 2026, comparativ cu alti ani. Faptul ca contextul de piata a fost mai agresat, sa spunem asa, din punct de vedere concurential si cu o limitare a consumului, atat pe segmentul de retail, cat si pe segmentul de spital, a determinat erodarea rezultatelor atat pe segmentul de spitale, cat si pe segmentul de retail, pe piata interna.

Irina RAILEAN

Sunt, practic, majoritatea din import aici? Aveti expunere sau ce inseamna parteneri in cazul acesta? Lucrati pe baza de comanda si sunt, in principal, produse din import? Putem sa presupunem asta?

Stefania ALEXANDRU

Sunt produse care au autorizatiile detinute de compania Antibiotice, iar fabricatia se face de site-uri partenere.

Darius AGAFITEI

Este un model de business care este practicat de foarte multe companii. Practic, companiile isi completeaza portofoliile de produse apeland la parteneriate, prin care produsele sunt fabricate pe site-uri partenere, din diferite motive. Principalul este faptul ca nu ai posibilitatea sa fabrici orice forma farmaceutica pe site-urile proprii si, in felul acesta, si noi, la randul nostru, anumite produse cu potential in piata Romaniei le fabricam pe site-uri partenere.

Irina RAILEAN

Inteleg ca aici sunteti impactati usor si de cursul valutar, daca e pe Europa. Adica ma gandesc ca cresterile acelea de curs probabil au generat costuri ceva mai mari sau ajustari, daca aveti o clauza de contract care ajusteaza pentru cursul valutar. Ce se intampla acolo?

Darius AGAFITEI

Ponderea cea mai mare, da, colaboram cu site-uri din Europa, cele mai multe.

Stefania ALEXANDRU

Da, ne impacteaza si evolutia cursului valutar.

Irina RAILEAN

Mixul acesta de produse, Romania versus pietele externe, am vazut ca a avut o dinamica foarte buna in trimestrul II pe pietele externe si vreau sa va intreb, asa, pe termen mediu spre lung, 3-5 ani, dat fiind si anunturile pe care le-ati facut recent legate de Spania si SUA, cum va asteptati sa evolueze aceasta pondere de mix intre Romania si pietele externe si daca aveti o anumita tinta pe care o urmariti. Cam cat la suta din venituri, din cifra de afaceri a companiei, va asteptati sa fie generata de exporturi, mai ales in 2030, incepand cu acest an, cand vor fi puse in functiune si investitiile la care lucrati momentan?

Stefania ALEXANDRU

In momentul de fata, evident ca recalibram toate planurile in ceea ce priveste valorificarea produselor, atat pe pietele interne, cat si internationale, si valorificarea parteneriatelor. Ne dorim o echilibrare a acestui mix teritorial, piata interna cu piata internationala, valorificand cele mai bune oportunitati pentru companie pe toate categoriile de portofoliu.

Avem in discutie si in stadii incipiente multiple posibile parteneriate pentru extinderea pe pietele internationale, in ceea ce priveste in special piata din Europa, dar, in continuare, nu uitam nici de piata din Romania, unde dorim sa consolidam pozitia.

Irina RAILEAN

Aveti in vedere ca pietele externe sa depaseasca 50% din venituri?

Stefania ALEXANDRU

Nu credem ca, pe o perioada medie de timp, va depasi 50%. In perspectiva, da, orice este posibil si putem sa ajungem sa depasim, dar nu intr-un orizont scurt de timp.

Irina RAILEAN

Legat de datorii si de datoriile financiare, in special, si de creditul cu BEI, am vazut o reclasificare sau nu stiu daca asta a fost. Poate ne dati mai multe detalii despre datoriile bancare sau financiare purtatoare de dobanda, de pe termen lung pe termen scurt, daca puteti sa ne dati putin mai mult context despre ce s-a intamplat exact acolo si ce urmeaza sa se intample in perioadele urmatoare, dat fiind ca covenanturile mi se pare ca au fost depasite, daca nu gresesc.

Bogdan Mircea BABICI

Da, reclasificarea este efectul contabil al neindeplinirii unui covenant in relatia cu finantatorii, si anume indicatorul care raporteaza datoria totala la EBITDA. Este o incalcare sau o trecere peste pragul de 3,5 agreat cu partenerii financiari si atunci, pana la discutarea unor waivere cu partenerii financiari pe care ii avem, din punct de vedere contabil am reclasificat datoria pe termen lung, aducand-o intr-o zona de datorie pe termen scurt.

Asta nu inseamna ca acea suma este exigibila si trebuie platita imediat, ci doar ca, din perspectiva contabila, am dus-o intr-o datorie pe termen scurt, urmand ca, speram noi, dupa startarea si finalizarea discutiilor cu partenerii financiari bancari, sa avem un waiver care sa ne permita corectarea acestui indicator intr-un interval de timp comun agreat, astfel incat acea datorie sa fie din nou reclasificata ca datorie peste 12 luni.

Irina RAILEAN

Ati considerat ca vor accepta creditorii situatia economica, avand in vedere si deteriorarea semnificativa a profitabilitatii? Altfel, ei, din cate stiu, pot sa ceara sau au dreptul sa ceara rambursarea anticipata?

Bogdan Mircea BABICI

Asta este si motivul pentru care noi, contabil, am facut aceasta reclasificare. Bineinteles ca exista un dialog, analiza se face din multiple directii si nu avem decat o incarcare a acestui indicator. Ceilalti indicatori raman intr-o zona solida si peste sau in pragurile agreate. Ma refer aici la lichiditate, unde suntem la un nivel de 2,08, peste pragul de 1,2, datoriile bancare raportate la capitalurile proprii sunt 0,38, sub pragul de 1, iar solvabilitatea generala este la 2,49.

Deci este un singur indicator pe care l-am incalcat in zona de covenanturi pe care le avem cu partenerii financiari bancari si, bineinteles, exista inca un semn de intrebare pana la clarificarea acestui subiect impreuna cu acestia, dar suntem optimisti ca vom obtine acest waiver si nu discutam de rambursarea imediata.

Irina RAILEAN

In mod normal, acum creditul este... faceti rambursari sau ati inceput deja rambursarile? Cum este?

Bogdan Mircea BABICI

Da, desigur. Cu privire la creditul in discutie, sunt incepute deja rambursarile si ceea ce as mai completa este faptul ca nu avem, la momentul acesta, niciun soi de datorie restanta catre partenerii financiari bancari si nici catre buget sau alte directii.

Daniela MANDRU

Aveti, referitor la depasirea raportului datorie bancara/EBITDA, care a ajuns la 4,25, un plan concret sau un calendar estimat pentru revenirea raportului sub pragul de 3,5? Si depasirea acestui prag a determinat cumva modificari ale costurilor de finantare?

Bogdan Mircea BABICI

Nu a determinat sau nu a generat nicio consecinta. Este prematur, pentru ca abia am publicat luni Rezultatele Financiare la Sem. I, am startat discutiile cu unii dintre partenerii nostri financiari bancari, iar cu unii urmeaza sa startam. Deci nu au generat niciun fel de consecinte pana acum. Singura consecinta a fost acea reclasificare din punct de vedere contabil, care a fost la initiativa noastra, pentru a ne plia pe cadrul IFRS, si cam atat putem discuta la momentul respectiv in termeni de consecinte.

Din perspectiva modalitatii in care intentionam sa revenim sub pragul de 3,5, bineinteles, ne uitam la doua axe. Pe de o parte, cresterea EBITDA la o valoare superioara fata de cea de la nivelul actual, care este la 82,5 milioane, iar aici putem discuta de multiple directii pe care ni le-am propus in termeni de actiune. Discutam de recalibrarea mixului de produse, discutam de schimbari in politica comerciala pe care am practicat-o pana acum, prin repositionarea de pret, prin repositionarea in retail si in partea de licitatii. Deci, un plan care acopera mai multe directii de actiune din perspectiva cresterii veniturilor care au o marja mai buna, cresterea veniturilor combinata cu o marja mai buna, care rezulta din acest set de masuri/directii pe care vi le-am enuntat.

Dar, in acelasi timp, ne uitam si la reducerea datoriei, in special prin reducerea consumului de working capital, si actionam in directia accelerarii incasarilor, astfel incat sa reducem creantele. Discutam, bineinteles, si de reducerea termenelor de incasare pe care le negociem cu partenerii nostri. De asemenea, ne uitam la optimizarea stocurilor, prioritizarea CAPEX-ului si acel mix comercial mai favorabil, asa cum am amintit inainte, care inseamna si produse sau vanzari la niveluri superioare fata de cele pe care le-am inregistrat pana acum si cu o marja mai buna.

Cam in felul acesta ne planificam sa evoluam in perioada urmatoare, dar inca suntem in zona in care incercam sa calibram planul si in termeni de timp, ce inseamna ca numar de luni sau trimestre necesare pentru a reusi sa intram din nou intr-o zona in care acest indicator sa coboare sub 3,5. Dar lucrul acesta, din momentul acesta, incercam sa-l asezam in planurile noastre, dar si in discutiile pe care le-am startat si pe care, in unele cazuri, le vom starta cu partenerii nostri financiari bancari.

Daniela MANDRU

Dar acum, pe final de an, ca aici e vizibilitatea mai... datoria totala ar trebui sa ramana cam la fel comparativ cu primul semestru? Adica aveti in plan... nici nu mai puteti sa trargeti alte credite daca aveti nevoie?

Bogdan Mircea BABICI

Sunt planificate unele trageri suplimentare din creditele de investitii aflate in derulare si aici ma refer la planul de investitii care este in curs de implementare. In interiorul acestuia sunt unele componente care sunt in derulare si trebuie finalizate.

Unele nu sunt startate, de exemplu cum este planul de investitii STEP, pentru care in acest an nu avem planificate plati. De fapt, inca suntem in niste etape in care nu am startat, din punct de vedere contractual, niciun soi de obligatie. Suntem in zona in care a fost organizata/realizata licitatiea pentru partea de lucrari de constructie si, cumva, pregatim si zona de documentatie pentru lansarea licitatiei pentru partea de achizitie de echipamente.

De aceea, planul de investitii legat de programul STEP este inca in analiza din punct de vedere al timingului si al prioritizarii in cadrul planului integral. Dar, ca sa inchid raspunsul, mai pot fi facute aici niste plati care sa insemne majorarea expunerii printr-o serie de sume care sunt planificate a fi platite in cadrul celorlalte programe de investitii pe care le avem in derulare. Aici ma refer in special la capacitatea de productie, ambalare si depozitare produse sterile, solutii si topice, finantata de Ministerul Finantelor Publice prin schema de ajutor de stat H.G. nr. 807/2014.

In acelasi timp, asa cum va spuneam, incercam sa compensam prin reducerea expunerii pe care o avem in zona de working capital, diminuand expunerea pe care o avem acolo.

Daniela MANDRU

Expunerea asta pe care o aveti este pe stat? Ca acolo sunt probleme, si acolo expunerea pe stat, incasarile de la stat, pentru ca lucrati cu multe spitale, atunci acolo e cam greu de renegociat, de accelerat incasarile, in contextul actual.

Revenind putin la vanzari, la ce sa ne asteptam pe intreg anul?

Vanzarile la primul trimestru nu sunteti mult sub buget, sunt cu 3%. Estimati pe intreg anul sa va atingeti bugetul sau, in a doua jumatate a anului, ar trebui sa vedem o imbunatatire a vanzarilor, mai ales pe partea de vanzari domestice, ca acolo e problema deocamdata?

Stefania ALEXANDRU

Ce va putem spune la acest moment este ca veniturile pe piata interna, asa cum s-a observat si in raportul la semestrul I 2026, sunt cele care sunt sub presiune, iar pentru final de an avem o pozitie rezervata, pana nu vedem o stabilizare clara din punct de vedere al cererii si al conditiilor de piata ce s-au manifestat in primul semestru.

Dupa cum spunea si colegul meu, ne orientam eforturile catre segmentele cu tractiune, prioritizand protejarea profitabilitatii in raport cu volumele pe care le punem in piata, iar focusul nostru clar este pe valorificarea tuturor oportunitatilor pe alte linii de business sau pe pietele internationale, dar si pe o disciplina stricta din punct de vedere al costurilor pentru perioada urmatoare.

Daniela MANDRU

Sincer, acum, nu cred ca va atingeti bugetul. Asta e parerea mea. Mai e problema marjei.

Pe partea de rezultate financiare, o putem deduce si noi ce se poate intampla mai departe. Mai e o problema fata de buget: vanzarile internationale sunt in buget sau merg mai bine decat cele bugetate?

Darius AGAFITEI

Da, daca ne referim la semestrul I 2026, clar avem o depasire fata de ceea ce ne-am planificat, dar in semestrul II suntem si noi sub presiune. Presiunea pe care o vedem in piata, din punct de vedere al contractarii consumului, este prezenta si pe pietele internationale.

Stiti ca noi avem doua segmente de business: segmentul de produse finite si substante active. In zona de produse finite anticipam ca vom realiza, chiar vom depasi usor, obiectivele pe care ni le-am propus. In zona de substante active vedem o usoara contractie a cererii. Suntem in discutie cu partenerii nostri, aici suntem prezenti in 50 de tari, chiar peste 50 de tari, incercam sa optimizam cat mai mult vanzarea si sa ne apropiem de obiectivele pe care le-am planificat, dar este greu de anticipat in acest moment.

Daniela MANDRU

Toate estimarile sunt grele, si pe tot anul, si la toate companiile, nu numai la dumneavoastra. Poate ne dati un split pe vanzarile externe. Am vazut in raport ca 60% din vanzarile internationale de produse finite au fost generate in Europa. Nu ne-ati mai dat splitul acela pe vanzari internationale, pe regiuni, si cu crestere an pe an.

Darius AGAFITEI

Este in prezentare, in slide-ul numarul 9. Suntem oarecum in aceeaasi structura pe care am avut-o anterior, cu o usoara scadere in zona America de Nord, unde eram la 15% si acum suntem la 12,5%, dar datorita unor comenzi pe care le-am anticipat ca le vom primi, cumva, in prima parte a anului, pe substante active, dar care, din pacate, sunt decalate, tot datorita contractiei consumului de produse finite care sunt fabricate cu substanta activa Nistatina.

In rest, structura este oarecum aceeaasi. Am crescut usor pe Europa, de la 40% la 46%. Cam asta este structura.

Daniela MANDRU

Multumesc!

Intrebari si Raspunsuri Chat

Stefan MARINCA

Veti realiza bugetul pe anul 2026?

Stefan MARINCA

Observ o deterioare a businessului incepind cu Q3 2025.

Corneliu VASILE

Cifirele mult sub buget in S1 va conduce la reconsiderarea cifrelor previzionate pana in 2030 in baza investitiilor planificate sau rămâneți la cifrele si efectele acestora deja comunicate?

Corneliu VASILE

Daca in continuare nu creste profitul cum va veti finanta investitiile deja avand probleme cu indicatorii datoriilor

Bogdan Mircea BABICI

La unele intrebari s-a raspuns deja in cadrul interventiilor noastre, in cadrul intrebarilor adresate de dumneavoastra, dar o sa incerc sa formulez un raspuns care sa acopere, cumva, cele 4-5 intrebari. Aici as face referire la faptul ca, asa cum spunea si colega mea, Stefania, contextul de piata este inca unul dificil.

Noi am calibrat bugetul anului 2026 plecand de la premisa unui an de crestere a pietei. Din pacate, piata ne ofera o imagine tocmai contrara: are loc o contractie a pietei, pe care am observat-o si in trimestrul I si am discutat-o cu dumneavoastra in cadrul teleconferintei din mai, in care analizam rezultatele primului trimestru. Noi, la momentul acela, speram ca am vazut, cumva, efectele unor masuri care s-au intamplat in trecut, dar prezentul ne arata ca, de fapt, lucrurile au evoluat in continuare in sensul contrar pietei si nici nu vedem, pana la momentul acesta, semne ca trendul s-ar inversa.

Motivele pe care le-am amintit raman valabile in continuare si vorbesc de inflatia ridicata, care in martie era 9,9%, iar intre timp a evoluat la 10,4% la nivelul lunii iunie 2026, conform datelor INS. Lucrul acesta, in continuare, a redus veniturile disponibile pentru consumatori si a favorizat prioritizarea cheltuielilor esentiale. In general, incertitudinile economice si perceptia privind instabilitatea veniturilor au favorizat un comportament de consum mai degraba defensiv, caracterizat prin limitarea cheltuielilor discreționare si reducerea stocurilor de produse farmaceutice achizitionate fara prescriptie medicala.

Lucrul acesta a avut impact direct asupra volumelor de vanzari ale medicamentelor, in special pe zona de OTC si suplimente alimentare, dar nu numai. La acestea, in continuare, pot sa adaug si masurile fiscale, iar aici fac referire la modificarea TVA de la 9% la 11% la medicamente si de la 9% la 21% la partea de suplimente, precum si modificarea regimului coasiguratilor, care au contribuit ambele la reducerea traficului in farmacii, la reducerea valorii medii a bonului si a numarului de produse achizitionate. Pentru o parte dintre pacienti, pierderea sau intreruperea calitatii de asigurat a intarziat efectiv consultatia si accesul la prescriptii compensate, inclusiv pentru zona de terapii antiinfectioase, cardiovasculare si gastrointestinale.

La acestea pot sa mai adaug deteriorarea vizibila a cursului valutar, in sensul deprecierei acestuia atat fata de euro, cat si fata de dolar, lucru care s-a intamplat in trimestrul al doilea, adancind si mai tare problemele la care am facut referire. Lucrul acesta il vedeti intr-un impact direct daca va uitati si la rezultatul nostru financiar, dar nu gasim acolo toate explicatiile, pentru ca rezultatul financiar nu face decat sa ne duca profitul net si mai jos, dar are legatura in special sau se vede direct in faptul ca, pentru creditele pe care le aveam si le avem contractate in euro, tot bilantul a fost recalculat la un curs leu-euro mult mai ridicat fata de finalul anului 2025, adica avem o diferenta intre 5,0984 versus 5,2400 la 30 iunie.

Diferentele acestea de curs valutar se vad si in alte zone, sunt ascunse in materii prime, in pretul unor servicii, si nu fac decat sa adanceasca lista factorilor care au contribuit la contractarea pietei,

astfel incat, dupa ce am bugetat 2026 pornind de la premisele unei piete intr-o oarecare crestere, sa vedem, de fapt, o contractie a pieteii.

Astfel, suntem in zona in care, uitandu-ne la bugetul anului 2026, analizam permanent modul in care evoluam, atat fata de perioadele anterioare, cat si fata de buget si, intr-adevar, in acest context pare ca cifrele din buget reprezinta un deziderat destul de ambitios, daca nu exista niste schimbari vizibile si foarte rapide.

Asta inseamna ca ne uitam si din perspectiva investitiilor si a planului investitional, pe care ne dorim in continuare sa-l sustinem, dar analizam permanent modul in care o putem face si modul in care putem prioritiza CAPEX-ul in cadrul programului investitional per ansamblu pe care il avem.

Nu fac decat sa va confirm ca sunt lucruri la care ne uitam permanent, sunt intr-o permanenta atentie a noastra si incercam sa luam cele mai bune decizii, astfel incat sa ne miscam in trendul pieteii, ba mai mult, sa putem valorifica foarte bine si mai bine decat inainte portofoliul nostru.

Corneliu VASILE

Daca guvernul nu este de acord cu varianta dividendelor mici aveti lichidități sa le plătiți pe celelalte mai mari? Împacteaza investițiile?

Liviu VATAVU

Noi am convocat Adunarea Generala in data de 30 septembrie 2026. Vom vedea atunci care este votul actionarilor cu privire la procentul din profitul net pe care il vom repartiza sub forma de dividend si acest lucru este cunoscut, ca este o solicitare pe care Ministerul Sanatatii a facut-o, in legatura cu acest subiect, catre Ministerul Finantelor, solicitand ca societatea noastra, Antibiotice S.A., sa fie exceptata de la obligatia de a plati catre bugetul de stat 90% din profitul net sub forma de dividend.

Aceasta solicitare nu a primit inca un raspuns definitiv. Din pacate, suntem si in situatia in care avem un guvern interimar, cu atributii limitate. Ne asteptam si avem speranta ca, pana la data la care va avea loc Adunarea Generala a Actionarilor, sa avem un raspuns, iar acest raspuns sa fie unul favorabil.

Referitor la intrebarea dumneavoastra punctuala, daca avem lichiditati sa platim varianta dividendelor cu 90%, am raspuns in cadrul interventiei in care am explicat modul in care ne uitam la planul de investitii per ansamblu. Pentru noi ar fi un sprijin important, un suport pe care ni-l dorim si pe care il asteptam, ca acest Memorandum justificat sa primeasca un raspuns favorabil.

Bogdan Mircea BABICI

Multumim pentru participare si ramane sa ne revedem, probabil, in cursul lunii noiembrie, cand vom discuta asupra rezultatelor la 9 luni.