

Teleconferinta cu investitori si analisti

- Prezentare Rezultate Financiare Trimestrul I 2026 -

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

- Stefania ALEXANDRU - Director General Adjunct
- Bogdan-Mircea BABICI - Director General Adjunct
- Paula COMAN - Director Executiv Financiar
- Cornelia MORARU - Director Executiv Tehnic si Productie
- Ovidiu BATAGA - Director Executiv Vanzari Nationale
- Darius AGAFITEI - Director Executiv Dezvoltare Afaceri si Vanzari
- Mihaela NITU - Manager Financiar
- Mihaela OBREJA - Coordonator Activitate Relatia cu Investitorii
- Razvan TATARU - Manager Guvernanta si Risc

Intrebari si Raspunsuri

Daniela MANDRU

Legat de scaderea cifrei de afaceri pe piata domestica, pe international am inteles, e problema cu SUA, pe piata interna precizati totusi in raport ca ati castigat cota de piata ca volumele au crescut cu 4,6%, totusi cifra de afaceri a scazut cu 21% si banuiesc ca aici vine efectul unui mix de produse, banuiesc ca vindeti produse mai ieftine, nu-mi explic aceste scaderi.

Ovidiu BATAGA

Este un context de piata care explica aceasta realizare la nivelul primului trimestru. Noi am mentinut si am rezistat cotelor de piata pe segmente pe care noi functionam pe un deficit de consum. Este un consum in scadere, il observam de o perioada si de asta am si bugetat la nivelul primului trimestru aceste tinte. Sunt niste conjuncturi diferite vis a vis de anii trecuti pe premisa schimbarii comportamentului la consumatori. Atat inflatia cat si impactul unor masuri legislative care tin de scoaterea din retete a coasiguratilor si impactul cresterii TVA de la 01.07.2025 pentru zona de non-prescriptie, s-au dus direct in reduceri de consum. Reducerea cererii si segmentele nu au mai continuat sa dezvolte piata asa cum au facut-o in ultimii ani. Ca exemple as putea sa spun ca in primul trimestru consumul din piata a scazut cu 10% in volume si este piata totala, daca e sa o spargem pe produse non-RX, consumul ne este scazut cu 17%, RX-ul undeva cu 6%. Deci cererea care a venit spre produse si vorbesc in general, nu numai pe portofoliul Antibiotice, a fost mult mai mica decat premisele luate in calculul cifrei de afaceri. Este intr-adevar si o structura, preturile la produsele RX stim cu totii ca sunt plafonate la un anumit nivel in CANAMED, noi avem o pondere importanta din vanzari

pe zona asta de prescriptie medicala. Suntem si generici, avem o referentiere la produse de original de maxim 65% asa cum cere ordinul de preturi si atunci cand cererea scade si consumul la cutii fizice, este si el in scadere automat apare si o premisa a acestei structuri.

Daniela MANDRU

Noile contracte internationale pentru antiinfectioase orale, produse cardiovasculare deci contracte internationale, precizati ca ar putea avea efecte in H1, care sunt aceste efecte daca le puteti cuantifica?

Darius AGAFITEI

Este intr-adevar un proiect nou pe care il vom demara la sfarsitul semestrului I pe piata Spaniei, o piata noua pe care vom intra cu produsele noastre. La momentul acesta ceea ce am discutat cu partenerul, estimam ca in acest an valoarea livrarilor sa fie de aproximativ 1-1,3 mil euro, este o jumatate de an practic. A fost bugetat acest proiect in ciclurile noastre din anul 2026, dar cu siguranta pe anul viitor vom vedea, este o piata noua, este ceea ce am planificat pentru aceste 6 luni din anul 2026, urmeaza sa avem intalniri cu partenerul pentru anul 2027, 2028 cand noi consideram ca impactul va fi mai mare pe acest produs dar mai ales pe alte produse pe care ne propunem si le avem in discutie cu partenerul pentru a le macheta in piata Spaniei. Nu ne raportam doar la un singur produs, este un pachet de produse pe care le discutam pentru aceasta piata si chiar mai avem un alt proiect tot pentru aceasta piata.

Ati spus ceva de piata SUA daca imi permiteti, spuneati ca ati inteles ca este de acolo, noi suntem ok cu piata SUA, am planificat vanzari in crestere comparativ cu anul anterior, suntem pe un trand de revenire in aceasta piata, chiar am avut saptamana trecuta o intalnire cu partenerul nostru, a venit aici si am reconfirmat ceea ce ne-am planificat si am si stabilit cateva repere pentru anii urmatiori.

Daniela MANDRU

O revenire dar nu nivelurile pre-tarif.

Darius AGAFITEI

O revenire la nivelul mediei vanzarilor ultimilor 3-4 ani, dar suntem pe trandul de reluare a cresterii, incercam sa maximizam cat putem in aceasta piata.

Daniela MANDRU

O alta intrebare este legata de cheltuielile cu materiile prime si consumabile care au crescut cu 12% vs cifra de afaceri care a scazut cu 15%. Cat din aceasta crestere vine din mixul de productie si cat reprezinta presiune reala pe costuri?

Paula COMAN

Este doar din mixul pe productie, avem doar la doua materii prime o crestere, nesemnificativa cu impact de 1,2% in crestere, restul vine din mixul de fabricatie.

Daniela MANDRU

Mai mentionati in Raport, ca pe segmentul de spitale exista un efect negativ al intarzierii Bugetului de Stat asupra lantului de finantare, de aia vedem probabil si cresterile acelea pe creante, asta e explicatia mea, daca ma puteti corecta sau imi puteti confirma explicatia.

Ovidiu BATAGA

Este celalalt segment de piata care noi il fructificam cam 30% din cifra de afaceri. Intr-adevar intarzierea Bugetului de Stat stim cu totii ca s-a dus destul de tarziu in an, a determinat spitalele sa fie foarte precaute in achizitii pentru ca a avut o regula de respectat, aceea cu a doispzezece parte din Bugetul consumat anul trecut. Asta nu a mai lasat loc de a accesa toate tratamentele si toate medicamentele necesare in consum si in datele de sell-out se certifica acest recul undeva la -15% este realitatea la primul trimestru. Deci probabil ca incepand cu luna aprilie se va reveni pe trand-urile normale si atunci competitia va fi in sfarsit libera, iar efectul a fost acela de finantare a sistemului si a fost intarziata plata filelor de buget la spitale si automat in cascada tot lantul valoric a trebuit sa reziste acestui trand.

Daniela MANDRU

Si o intrebare mai generala: In 2023 cred sau 2024 ati emis acea strategie 2030, care arata cifre si pe venituri si pe profit si pe EBIDA mult mai mari decat ce arata bugetul actual care, este pe 3 ani, strategia era pana in 2030. Trei ani, pana in 2028, cu cresteri nesemnificative, as spune eu, nu arata nici o apropiere de strategia 2030.

Ce se intampla cu acea strategie, aveti planuri? Cand am facut raportul de initiere pe aia m-am bazat, acum suntem mult sub acele cifre si din explicatiile dumneavoastra, cu noile dezvoltari, nici nu o sa ajungem vreodata pe acolo, adica nu in urmtorii 10 ani.

Daca o sa updatati acea strategie, daca e un document care se updateaza, cum ar trebui sa privim acea strategie?

Stefania ALEXANDRU

Clar strategia noastra sufera actualizari si modificari, avand in vedere ceea ce s-a intamplat in decursul acestei perioade 2023-2025. Au fost nenumarate influente care nu au fost prevazute in acel moment, pe piata SUA, conflictele regionale care au loc si

de asemenea masurile de austeritate care impacteaza consumul pe piata din Romania. Noi monitorizam bineinteles atent pe toate pietele pe care suntem prezenti si cartegoriile de produse atat pe care suntem prezente cat si cele pe care dorim sa le dezvoltam. Vor suferi ajustari prognozele noastre, poate nu vom mai ajunge la valoarea prognozata initial, in 2030, nici nu as spune ca o intarziem acum cu un orizont de timp foarte indelungat. Facem toate demersurile necesare atat pe piata din Romania, prin consolidarea pozitiei pe segmente cheie si ca jucator strategic pe piata din Romania, dar si pe pietele Internationale, pentru a dezvolta parteneriate atat cu partenerii consacrați dar si cu noi parteneri pe care colegul meu i-a mentionat ca ii aducem in portofoliul nostru pe pietele noi atat din Europa dar nu numai.

Daniela MANDRU

Dezvoltarea productiei de medicamente critice era initial, planul e executie era mult mai rapid, nu inteleg acum de ce o impingeti pana in 2029?

Stefania ALEXANDRU

Planul de executie pe medicamente critice nu a fost niciodata mai avansat de atat, intrucat intervalul de finantare prin acest program este pana in 2029. Si de asemenea sunt etape care trebuie sa se intample si nici nu avem cum sa le grabim nici tehnic si nici din punct de vedere al autorizarilor mai devreme de 2029. Vorbim in acest moment in cadrul platformei de implementare, am putea spune intr-o perioada scurta de timp, pentru ca avem un orizont de timp de 3 ani, a trei obiective majore de productie, 3 linii noi si vorbim de topice sterile, de solutii sterile si de medicamente critice. Este un efort logistic si uman semnificativ din partea noastra in tot acest context in care traim si dupa cum mentiona doamna director tehnic si productie suntem in grafic ceea ce consideram ca este un lucru pozitiv.

Irina RAILEAN

O intrebare legata de vanzari: Am observat ca in trimestrul acesta ponderea reducerilor acordate a fost semnificativ mai mare decat anul trecut si daca puteti aici sa ne spuneti daca a fost pe international sau pe local si ce a determinat aceasta crestere semnificativa a discounturilor?

Bogdan Mircea BABICI

Ponderea reducerilor comerciale este mai degraba pe piata interna si daca vreti luati aceasta actiune ca o investitie de fapt pe care o facem. Dupa cum ati vazut avem o crestere de cota de piata pana la 5,5% pe numarul de cutii pe piata de medicamente generice, deci pe o piata in scadere reusim sa avem o crestere a cotei de piata, bineinteles cu niste investitii. In felul acesta am sa va rog sa percepeti aceste reduceri comerciale, sunt unele care noi ni le-am asumat, e un trade-off asumat astfel incat sa

fim mai bine pozitionati in momentul in care revenirea pietei se va intampla. Acel moment ne va gasi mai bine pozitionati strategic si pe raftul farmaciilor astfel incat sa reusim sa monetizam mai bine portofoliul nostru. Tot o investitie in acest sens este si extinderea termenelor de plata catre unii parteneri, ati vazut ca si durata de incasare ca sa leg putin lucrurile, a crescut, este asa cum am spus un trade-off asumat incat in momentul in care piata isi va reveni sa ne gaseasca intr-o pozitionare mult mai buna.

Irina RAILEAN

Cand va asteptati la aceste reveniri, sau de ce depinde ea si ce ar trebui sa se intample sa vedem o revenire, pentru ca in mod normal ne gandim ca medicamentele nu sunt bunuri discreționare, ca nu poti sa amani la infinit consumul acolo.

Bogdan Mircea BABICI

Da, asa cum au precizat si colegii mei, piata este influentata atat de factori macroeconomici cat si de modificari structurale la nivelul pietei farmaceutice si a comportamentului de consum. Da si nu fac decat sa reiau persistenta inflatiei care a atins 9,9% la finalul lunii martie, care impreuna cu climatul economic incert au determinat o retrogradare a puterii de cumparare si ajustarea unui comportament de consum ceva mai prudent. In paralel masurile fiscale implementate in perioada recenta si aici facem referire la cresterea TVA la suplimente alimentare de la 9% la 21%, si la medicamente de la 9% la 11% au influentat negativ traficul in farmacii si valoarea medie a achizitiilor. Asa cum la fel am precizat, modificarea statutului de coasigurat a redus accesul anumitor categorii de pacienti la servicii medicale compensate ceea ce a condus la o diminuare a numarului de consultatii si retete compensate eliberate.

Nu mai fac referire la alti factori operationali, ideea este ca noi speram ca si contextul geopolitic cat si aceste modificari si-au manifestat deja efectele. Bineinteles ca nu putem vorbi de certitudini, dar premisele de la care plecam sunt ca deja am vazut efectele acestor masuri si a contextului, astfel incat mai degraba ne asteptam ca lucrurile sa nu se intample in continuare negativ ci mai degraba sa se intample invers, in mod pozitiv. Bineinteles avem un semn de intrebare cat va insemna aceasta faza de platou dar noi suntem optimisti ca lucrurile se vor duce intr-o directie pozitiva.

Irina RAILEAN

Legat de cheltuielile cu materii prime si materiale, inteleg ca vine din mixul de productie, dar atata timp cat se vand produse cu preturi medii ponderate mai mici, costul mediu probabil ponderat, la fel este mai mic totusi si aceste cheltuieli unu la mana au inregistrat cresteri, doi la mana ponderea lor in vanzarile atat nete cat si brute exceptand poate aceste reduceri comerciale care ne-ar influenta calculul, oricum ponderea acestor cheltuieli in vanzari a crescut mult fata de anul trecut si fata de

trimestrul trecut. Daca ne puteti aici lamuri un pic mai bine cum sa le privim de acum incolo, la ce sa ne asteptam?

Bogdan Mircea BABICI

Dupa cum puteti observa, nivelul stocurilor a crescut semnificativ fata de perioada anterior analizata, fata de 2025. Aici, de asemenea, trebuie sa luam in calcul contextul geopolitic in vederea asigurarii continuitatii procesului de productie si a diminuarii riscurilor generate de termenele extinse de livrare. Si fluctuatiile de pret ca urmare a conflictului din orientul mijlociu ne-a facut sa fim in situatia in care sa constituim anumite stocuri de siguranta la un nivel adecvat pentru asigurarea procesului de fabricatie si de vanzare. In cadrul stocurilor, ponderea cea mai mare inseamna materiile prime si materialele astfel incat si aici, daca vreti, luata ca o investitie deja pe care am facut-o pentru productia din perioadele urmatoare. E de precizat faptul ca in portofoliul nostru de produse se regasesc 56 de medicamente esentiale care sunt prezente in lista OMS, medicamente considerate indispensabile intr-un sistem de sanatate functional, si de asemenea 38 de produse din portofoliu se regasesc in lista de medicamente critice a Agentiei Europene a Medicamentului iar acestea sunt medicamente a caror lipsa ar duce la imposibilitatea tratamentului unor boli severe. Acestea nu pot fi inlocuite cu alternative terapeutice si sunt medicamente pentru care continuitatea aprovizionarii este o prioritate, deoarece lipsa lor ar putea produce prejudicii grave si pacientilor si ar afecta functionarea sistemului de sanatate. Tot in zona aceasta cred ca e important de stiut ca facem parte si din grupul Interinstitutional de Monitorizare si control pentru disponibilitatea medicamentelor, grup creat la nivelul Ministerului Sanatatii ca urmare a instabilitatii din orientul mijlociu si a presiunilor reale a economiei, lucrul acesta ducandu-ne la decizia de a face aceste stocuri suplimentare si de siguranta pe care le vedeti dumneavoastra in cifre.

Irina RAILEAN

Da, inteleg ca acestea sunt stocuri dar din punct de vedere contabil nu puteti trece pe cheltuiala decat ceea ce vindeti. Ca si pondere?

Paula COMAN

Ceea ce producem, a crescut si ponderea produselor fabricate in ansamblul stocurilor, deci de fapt am produs intr-un ritm mai mare decat cel care l-am vandut, asta face ca la finalul lunii martie sa avem si stocuri de produs finit. Iar ce vedeti in rezultatul global sunt cheltuielile produselor finite fabricate.

Irina RAILEAN

Legat de Buget, la trimestrul I rezultatele au venit in plus/minus in linie cu Bugetul, iar pe trimestrele urmatoare va asteptati la niste cifre mai bune pentru Antibiotice si

intrebarea mea este daca in momentul in care ati facut/realizat/intocmit Bugetul vs momentul de fata s-a schimbat ceva in asumptiile fundamentale pe constructia Bugetului si daca mai raman in vigoare in termen de asteptari cifrele pe care le-ati mentionat acolo?

Bogdan Mircea BABICI

Da, la momentul acesta suntem increzatori ca cifrele din Buget vor fi realizate si din ce motive, le-am explicat deja care este perspectiva noastra cu privire la perioada urmatoare. Nu exista la momentul actual alte corectii pe care sa ni le propunem pe Buget si ca sa raspund ca si concluzie, da ramanem in linie cu cele bugetate.

Irina RAILEAN

Vad un consum in revenire si pe extinderi internationale, inteleg ca principalele?

Bogdan Mircea BABICI

Exact.

Daniela MANDRU

In 2023, 2024 am avut niste profituri foarte mari inregistrate, 80-100 milioane, in 2026 e o revenire vs 2025, profit 52 milioane. Dar in 2027, 2028 raman tot in zona 60-70 milioane. Care e principala explicatie, nu ne mai ducem spre 100 milioane, ramanem sub 70 de milioane.

Bugetul 2028 arata de 67 milioane RON, este sub media cu care ne-am obisnuit de 80-100 milioane RON in 2023-2024, care e principala explicatie?

Bogdan Mircea BABICI

Deocamdata lucram cu niste scenarii care ne indeamna la a fi ceva mai prudenti decat in momentul in care obtineam acele rezultate. Din nou aduc in discutie faptul ca exista o serie de factori macroeconomici extrem de importanti pe care la momentul respectiv nu ii aveam. Lucrurile sunt profund diferit din perspectiva aceasta la care desigur inca o data fac referire la modificarile structurale la nivelul pietei farmaceutice si a comportamentului de consum, ca urmare a tuturor lucrurilor care s-au intamplat si din perspectiva legislativa si masurile fiscale implementate in Romania in ultima perioada. Deci lucrurile se prezinta putin diferit dar acestea sunt motivele pe care le putem aduce in discutie.

Daniela MANDRU

Practic situatia este data de evolutia pietei interne.

Bogdan Mircea BABICI

In special, da.

Stefania ALEXANDRU

Si piata interna dar si dupa cum am mentionat anterior eu este vorba si de ce s-a intamplat in 2023-2026 si aici este atat piata din SUA cat si conflictul care a intervenit in orientul mijlociu si care creeaza alte miscari la nivel de teritorii de piete. Este vorba de o reasezare a consumului, de fapt a planurilor noastre, teritorial vorbind, la nivel international, pietele nu au toate aceleasi marje, asta er fi explicatia.

Daniela MANDRU

????

Stefania ALEXANDRU

Dupa cum am mentionat anterior, da, lucram la actualizarea planurilor pentru perioada aceasta, suntem intr-un stadiu relativ avansat intrucat suntem in diverse stadii de discutii si cu parteneri externi pe multiple proiecte, pe multiple piete si pe consolidarea bineinteles a consumului pe piata interna in speranta ca totusi masurile fiscale care au avut loc anul trecut si-au manifestat efectul si totusi populatia va reveni pe un trand de consum mai normal.

Irina RAILEAN

Partea de eforturi de extindere pe pietele din afara, vreau sa inteleg cat de multe sunt incorporate in Buget, sau cum s-a construit Bugetul pe premisa ca va bazati pe ce exista acum si ce contracte aveti acum iar un up-side de unde poate veni vs la ce vedem noi acum pe cifre. Din noi contracte pe care nu le-ati concretizart si nu le-ati putut pune in Buget sau pe langa investitiile care vor intra in functiune din 2029-2030, asta am inteles ca vor avea un impact si se va vedea, dar pana atunci ce se poate intampla ca cifrele sa fie mai bune si nu au fost incluse momentan in Buget?

Darius AGAFITEI

La nivelul anului 2026 noi am inclus cateva proiecte in vanzarile planificate, este ceea ce am putut anticipa ca intr-adevar se va intampla pentru ca proiectele internationale, stiti foarte bine complexitatea lor, discutiile cu autoritatile, raspunsurile pe care le primim de la autoritate sunt factori externi pe care nu ii putem controla in totalitate. Da, discutiile cu partenerii sunt intr-un anumit planing pe care il avem cu fiecare dintre ei, noi incercam sa fim cat mai predictibili si cat mai exacti in planificarile pe care le facem incepand cu 2027-2030, aceasta este perioada care o analizam foarte atent. Proiectele pe care le demaram acum sau care le-am demarat deja le avem incluse o

parte dintre ele, sunt incluse in previziunile noastre pentru 2028-2030, dar sunt si o parte pe care nu le-am inclus pentru ca este greu de anticipat daca intr-adevar acele proiecte vor aduce plus-valoare in acest interval, motivele fiind doar aspecte legate de inregistrarea produselor, audituri pe care noi trebuie sa le sustinem pentru a accesa anumite pietele. Aceste lucruri care sunt greu de anticipat, dar noi impreuna cu partenerii facem toate eforturile astfel incat, cat mai multe dintre proiectele noastre sa le implementam in perioada 2027-2030 si pe masura ce avem o perioada de certitudini cat mai mari le adaugam in planingurile noastre. Chiar saptamana trecuta am avut o intalnire in board-ul nostru cu privire la proiectele pe care le avem in curs de implementare, proiecte noi pe care vrem sa le initiem si le-am anticipat si am incercat sa fim cat mai realisti in ceea ce priveste gradul lor de realizare. Cred ca de la o intalnire la alta putem actualiza cum evoluam, daca avem noutati asa cum am facut si acum pe proiectul pe Spania, o noua piata. Va informam periodic cu privire la proiectele pe care le vedem implementabile si chiar impactul lor, asa cum spuneati si dumneavoastra referitor la cel de pe Spania.

Bogdan Mircea BABICI

Multumim!

Daca nu mai sunt alte intrebari, va propun sa incheiem intalnirea noastra aici. Urmeaza sa punem pe site prezentarea si inregistrarea acestei intalniri.

O zi buna tuturor!