

Teleconferinta cu investitorii si analistii - prezentare Raport la Trimestrul III 2024

Din partea Antibiotice SA, la teleconferinta participa:

Paula Coman- Director Financiar

Stefania Alexandru - Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Vatavu Liviu - Director Juridic&Guvernanta Corporativa

Ovidiu Bataga, Director Vanzari Nationale

Sebastian Costea - Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate

Razvan Tataru - Manager Relatii cu Investitorii si Managementul Riscului

Intrebari si raspunsuri:

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Buna dimineata, multumim pentru prezentare.

Ce am remarcat la noua luni, poate ne dati o mica explicatie, am remarcat ca, cheltuielile cu serviciile executate de terti, protocol si promovare au crescut destul de consistent de la 20,5 milioane anul trecut la 27,8 milioane anul acesta. Poate ne dati o explicatie, o motivare a acestor cresteri si poate si un outlook pe tot anul pe aceasta categorie de costuri, dupa care mai am cateva intrebari dar haideti sa le luam rand e rand ca vreau sa mergem putin la paginile prezentate.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Din punct de vedere al cheltuielilor de promovare inregistrate la primele noua luni, acestea au fost realizate pentru promovare media, realizata pentru pozitionarea produselor NON-RX si promovarea produselor catre profesionisti in domeniul sanatatii.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Cresterea e de 40% an pe an si atunci e o crestere consistenta, versus cresterea cifrei de afaceri. Intrebam ca si evolutie, poate in ultimul trimestru aceste cheltuieli vor fi mai reduse sa mai temperati ponderea, cresterea anuala sau nu?

Ovidiu Bataga, Director Vanzari Nationale

Ca sa ne clarificam, in contractele de prestari de servicii includem mai multe capitole de cheltuieli. Una, consistenta este cea legata de dezvoltarea notorietatii unor brand name-uri, a unor brand-uri umbrela si a notorietatii companiei. Implicit aceasta

notorietate ne ajuta sa vindem, dar nu este o corelatie chiar atat de stransa si directa in ritmul cifrei de afaceri. As putea mentiona cateva brand name-uri pe care sigur le vizualizati si in aceasta etapa de trimestrul patru in media. Insistam foarte mult pe dezvoltarea unor produse topice, unde putem mentiona de gama Saliform, ne bazam pe ea ca si element de vanzari viitoare. Exista si o gama de probiotice Simbiflora, si ea este prezenta astazi un proiect media. Ea sprijina preocuparea Antibiotice de a promova consumul sanatos de antibiotice, la pachet cu aceste probiotice si mereu veti vedea de la noi in vizual in campanii social-media si chiar in media-tv-radio, acele brand-uri pe care le vrem dezvoltate in business planul din 2024-2030. Ritmicitatea vanzarii priveste tot portofoliul, insa va putem asigura ca aceste campanii media vor aduce notorietatea cuvenita acestor brand name-uri intr-un ritm mult mai accelerat decat ritmul cifrei de afaceri, e de perspectiva, nu sunt rezultate imediate, nu sunt sincrone, ele vor fi intr-o etapa viitoare. Adica daca facem promovare astazi, efectele nu sunt imediate. Ele se vad in consumul lunilor si anilor urmatiori ca o notorietate care trebuie sa creasca.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Aici as vrea sa intervin cu o completare. Pe produsele aflate in campanii de promovare precum Zimba, care in continuare se deruleaza pe media, am reusit o crestere a cotei de piata cu sapte puncte procentuale pentru gama Saliform cu trei puncte procentuale versus perioada similara a anului trecut iar pe gama Simbiflora, cu doua puncte procentuale.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Adica fiecare campanie de promovare si-a atins obiectivele?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Da. Toate campaniile de marketing/promovare pe portofoliul fara prescriptie medicala au inregistrat/adus rezultatele scontate.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Aceste campanii de promovare vor avea rezultatele scontate, dar nu imediat ci in perioada urmatoare.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Acum referitor, poate mergem putin la pagina cu cifrele, cred ca pagina 17, cu planul pentru anul 2030. Ne uitam aici la veniturile medii pe angajat, aici treburile sunt clare, se imparte la veniturile estimate cu numarul de angajati. Intrebarea mea este pe costuri, eu am vazut initial in planul dumneavoastra de afaceri pe 2030, am vazut initial o evolutie la un cost mediu pe angajat de 1500 euro in 2030, dupa care cred ca in raportul ESG aceasta valoare a crescut la 2500 euro mediu pe angajat in 2030, cost. Poate ma lamuriti putin sau poate nu am inteles eu bine cifrele, de fapt care e strategia

si ce ati luat in calcul in estimarile dumneavoastra pe 2030 cu un cost mediu al angajatului?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Aceasta corelatie intre numarul mediu de angajati, venituri si venitul mediu pe angajat, clar tine de toate investitiile pe care le avem in acest moment planificate, tot ce inseamna noi sectii de productie, tot ce inseamna dezvoltarea centrului de cercetare, de aceea consideram ca numarul de angajati in momentul de fata, cel putin in scenariul actual s-ar situa pentru perioada anului 2030 la 1430, si veniturile prognozate ne asigura ca putem avea un venit mediu pe angajat de 2100 euro.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, dar eu intrebam de costul mediu pe angajat. Pentru ca atunci cand am citit in strategia dumneavoastra, aveati initial un targhet de 1500 euro pe angajat, pe urma am vazut un alt targhet de 2500 euro pe angajat. Si atunci intrebarea este in acest business plan care este costul pe angajat, 1500 sau 2500 euro?

Bine, acum daca aveti un venit mediu/net pe angajat prognozat de 2100 euro, ar fi cam ne la locul lui sa dati un cost mediu pe angajat de 2500 euro, adica peste venit.

Paula Coman, Director Financiar

Au fost perioade diferite de fundamentare a prognozelor noastre, acum dupa ce am aranjat investitiile despre care tocmai am vorbit, structura personalului se modifica in sensul in care creste numarul celor cu inalta calificare, referitor la digitalizare la fluxurile de fabricatie care sunt automatizate, astfel incat influenteaza costul, deci o sa va rog sa nu va mai raportati la cei 2500 euro ci la cei 2100 euro anuntati acum.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, dare u vorbesc despre costuri iar dumneavoastra vorbiti de venit. Eu va intreb costul mediu net pe angajat, nu venitul mediu net. Cheltuiala cu angajatul, media neta.

Paula Coman, Director Financiar

Sa stiti ca noi aici ne referim la venitul mediu pe angajat. Costul este cu 43% mai mare pentru ca are in spate toate impozitele si taxele pe care le stim la momentul asta. Atata timp cat aici este anuntat venitul mediu net pe angajat, asta inseamna valoarea pe care omul o primeste in mana iar diferenta intre aceasta valoare si costul care de care ne intrebati este 43% mai mult, care inseamna de fapt impozitul pe venit care e 10%, 10% sanatate si 25% pensii.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Cand spuneti aici venit mediu net pe angajat, de fapt eu am crezut ca luati cifra de afaceri impartit la..., nu am facut calculul. Acesta este un cost de fapt.

Paula Coman, Director Financiar

Exact.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Acum am inteles si eu. Nu am inteles de prima data.

Paula Coman, Director Financiar

Este un cost mediu net la care se adauga impozitele si taxele aferente acestui cost mediu. Noi le-am privit din punct de vedere al angajatului, nu al societatii, de asta am trecut aici venit mediu net.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, da. Am inteles acum. Va multumesc!

Si atunci sa mergem la pagina 18 cred. Da, aici la pagina 18. Doar sa imi spuneti daca am inteles, aici sunt investitii in facilitatile de productie. Acestea ar fi cele 4 noi linii de productie, cele realizate cu 100 de milioane de euro estimate in investitie?

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Alaturi de noi a venit si colegul nostru Sebastian Costea, Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate si il rugam sa ne prezinte raspunsul la aceasta intrebare.

Sebastian Costea, Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate

Buna ziua! Pe acest slide aveti incluse toate investitiile care sunt acum in fluxurile de fabricatie, cele care valoreaza 100 de milioane de euro. Da, raspunsul este „Da”.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, raspunsul este „Da”. Si sa inteleg ca primele venituri din aceste investitii ar veni o data in 2029, da? - pilotul de cercetare, transfer tehnologic, dupa care ar veni si in 2027 niste venituri, ma uit peste exact ce ati prezentat - valoarea medie a vanzarilor intern si international.

Sebastian Costea, Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate

Sunt extrase ... de fundamentare ale investitiilor.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, deci primele venituri ar veni o data in 2027 - 21 milioane de lei estimat si in 2029 71 de milioane, dupa care toate celelalte ar veni dupa 2030, in 2031. Corect, da?

Sebastian Costea, Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate

Da, da, da!

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, e clar. E destul de clar acum, am inteles.

La ora actuala, la 9 luni, sau poate daca aveti estimat la intreg anul, care este valoarea in milioane lei, valoarea vanzarilor de medicamente produse critice? La 9 luni poate aveti.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Nu stiu acum, pe derost sa va spun, posibil 30%, da. Nu pot acum sa va confirm, dar pot reveni cu suma.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Un 30% din cifra de afaceri raportata, da? Adica reprezentand vanzari din 50 de produse critice, ca asta inteleg, ca la ora actuala sunt 25 de molecule critice si un portofoliu de 50 de produse critice.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

25 de molecule, 50 de produse critice la momentul actual.

Daniela Mandru, Director Analiza Financiara - Swiss Capital

Da, bine! Va multumesc foarte mult! Asta este totul din partea mea.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Multumim si noi!

Domnul Ciornei Marius! Inteleg ca ati dori sa ne adresati intrebari. Sunt transmise in scris?

De la domnul Cristian Petre avem urmatoarea intrebare: Puteti detalia evolutia cheltuielilor privind productia prin terti si cele cu energia?

Paula Coman, Director Financiar

Da. Productia prin terti se refera la cheltuielile facute pentru aducerea produselor noastre fabricate pe alte site-uri in portofoliul nostru. Noi nu putem fabrica aceste produse in Romania, nu putem fabrica chiar toate formele farmaceutice. De aceea avem site-uri partenere care fabrica produsele noastre, cu sigla noastra si noi le punem in piata, le vindem. Aceasta este structura productiei prin terti. Cheltuielile cu energia s-au diminuat in cursul anului 2024 pentru ca am pus in functiune in luna martie Centrala Fotovoltaica de 2,5 MW si aceasta a avut un efect de reducere a consumurilor noastre din retea clasa.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Multumim! Speram ca am raspuns intrebarii domnului Cristian Petre. Daca mai este necesar sa facem precizari mai asteptam in scris, vad ca este o modalitate de comunicare. Daca nu mai sunt intrebari din partea celor conectati online, vom incerca sa raspundem intrebarilor pe care le-am primit in scris de la domnul Florin Turcas IFB FINWEAT SA. Daca nu mai avem intrebari online, inteleg ca nu mai avem.

Domnul Marius Ciornei doreste sa adreseze intrabari. Spuneti, va rog, va auzim....

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, confirmati daca ma auziti.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Da, va auzim.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, bun. Prima intrebare: in raportul la 9 luni, pagina 6, va rog sa imi spuneti, pentru ca nu sunt nici chimist, nici biolog, nici farmacist, in cuvinte simple, ce intelegem prin form solide orale, forme topice, produse sterile. Substanta activa stiu despre ce este vorba.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Forme solide orale sunt: comprimate si capsule - capsule peniciline, capsule non-peniciline si capsule cefalosporine. Forme topice sunt: unguente, creme, geluri, supozitoare si ovule. Forme produse sterile sunt: parenterale injectabile divizate in flacoane.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Deci, fiole si perfuzii, nu? In limbaj simplu.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Nu! Flacoane, flacoane!

Paula Coman, Director Financiar

Flacoane cu pulberi sterile, doar cu pulberi. Fluxul de fabricatie anuntat de noi in planul de investitii va fabrica fiole, flacoane cu lichid. Noi avem acum flacoane cu pulberi. Sunt pulberi sterile, se foloseste apa sau ser pentru dilutie si se fac injectii.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Am inteles. Deci la injectii se ajunge din acest produs.

Pe pagina 2, la graficul cu actionariatul companiei de acum, de la momentul acesta, de la 30.09.2024, aveti acolo doua segmente pe care nu le-am vazut in graficele din

raportarile anterioare, respectiv: alte persoane juridice cu 1,9% si Asociatia Actionarilor cu 0,065%. Daca puteti sa explicati, in graficele anterioare nu apareau.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Era vorba doar de modalitatea in care faceam noi graficele, structura actionariatului nu s-a schimbat. Asociatia Actionarilor Antibiotice SA exista intre actionari din 1995 si am considerat noi ca este de interes sa evidentiem in mod separat aceasta entitate. Iar persoane fizice ati spus sau...?

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Nu, asta cu Asociatia Actionarilor, ca de exemplu si eu sunt actionar, va referiti la angajati cred?

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Da, in 1995, conform legislatiei valabile la momentul respectiv, a fost infiintata o asociatie formata din circa 2.000 de persoane fizice, cu totii salariatii ai Antibiotice, care au achizitionat diferite pachete. E mult spus pachete.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, actionari de retail dar care erau angajati.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Da, iar numarul total de actiuni este 438.000 de actiuni

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Si acolo, la alte persoane juridice 1,92%? Intra...?

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Intra toate persoanele juridice care daca le-am evidentia in mod distinct, fiind intr-un numar atat de mare, nu am avea loc.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Nu, procentul 1,928%, aproape 2%.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Sunt 172 de persoane juridice.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Deci nu sunt fonduri de pensii, fonduri mutuale de investitii,...?

Paula Coman, Director Financiar

In graficele anterioare era suma acestor doua, acum sunt impartite.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, da. M-am lamurit.

As vrea sa-mi spuneti va rog, nu imi este clar, la venit din exploatare, la cifra de afaceri aveti 506 milioane de lei, venituri in BVC, dupa care aveti o defalcare: pe national ati vandut 380 de milioane si pe international de 200 de milioane, adica vreo 580 milioane de lei. Nu inteleg diferenta dintre 506 si 580, nu inteleg acolo cum ati defalcat. Care este cifra reala, 506 sau 580 de milioane de lei?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Cifrele sunt reale, tot ceea ce inseamna venituri din vanzarea de produse si substante active in valoare bruta la iesiri din Antibiotice, dupa aceea ceea ce prezentam in rapoarte cand vorbim despre piata interna cand prezentam topuri si evolutii, vorbim de vanzari catre pacienti, pe sursa de raportare Cegedim Sell-Out Romania.

Pe parcurs este vorba de stocuri atat in distribuitori cat si in farmacii.

Paula Coman, Director Financiar

Deci, mai explicit: cand prezentam situatia lui Antibiotice in piata romaneasca ne referentiem la o valoare pe care o luam dintr-un raport a lui Cegedim si acolo, valoarea respectiva, are in ea atat marja distribuitorului cat si a farmaciei. Cand vorbim de cifra de afaceri a noastra care pleaca catre distribuitori, acolo sunt veniturile din situatiile financiare. Ca sa fim transparenti si sa aratam pietei ca pe noi ne intereseaza fiecare produs in parte, de aceea facem prezentarile cu vanzarile din piata si referinta o luam de la un tert care evalueaza piata farmaceutica din Romania astfel incat nu putem transforma cifra de afaceri in vanzarea respectiva tot in aceeasi referinta cifra de afaceri a lui Antibiotice. Noi luam informatia fix asa cum este prezentata in raportul Cegedim. Dar cand ne referim la Antibiotice, valorile de acolo au in ele, repet inca o data, atat marja distribuitorului cat si marja farmaciei.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, deci cifra cu care sa lucram noi cand facem analiza pe BVC-ul dumneavoastra este cea de 511 milioane.

Paula Coman, Director Financiar

Exact.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Cea care o aveti si in BVC. Am inteles, deci care este in raport, caci erau doua cifre si nu intelegeam, deci am avut nevoie de explicatia asta.

Vreau sa va mai intreb din export aveti un pic peste 200 de milioane de lei si aveti o dinamica de la an la an de 16%. Acea dinamica de unde vine? Din substanta activa sau din produs finit? Acel 16%?

Paula Coman, Director Financiar

Din ambele categorii de produse vandute international, dar la produsele finite, mare parte din vanzari apartine unor produse care sunt licitate in zonele in care le vindem: in Marea Britanie, in Tarile Nordice. De aceea ne propunem de la an la an sa ne extindem pe diverse piete pentru a avea o dispunere mai mare a produselor in Europa si in celelalte zone.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, acum ca vorbim de international, in raport spuneti de Australia ca ati inceput promovare si vanzare in Australia, e un procent mic, ca nu l-ati mentionat?

Paula Coman, Director Financiar

Da, este prima vanzare in Australia cu injectabile.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

A fost o singura luna de vanzare, de aceea este prinsa in raportarile la 9 luni, urmeaza sa consolidam si pe acel teritoriu si numar de produse si vanzare.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Vreau sa va mai intreb din curiozitate, ca vindeti in America Latina, America de sud, in Orientul mijlociu, adica la distante foarte mari, cum se face aici?

Marfa pleaca din Iasi, cum ajungeti la distante asa mari, pe cale maritima, in containere sau cum transportati efectiv produsul?

Ovidiu Bataga, Director Vanzari Nationale

Contractele cu clientii care ne preiau marfa de la poarta Antibiotice, se aplica cause de tip Incoterms. Ele sunt destul de variate dar in cele mai dese cazuri se aplica criteriul de preluare de la furnizor.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Adica dumneavoastra puneti produsul la dispozitia clientului la poarta fabricii in Iasi. Este in sarcina lui sa il transporte.

Ovidiu Bataga, Director Vanzari Nationale

Exista variante atat maritime, aeriene cat si rutiere, deci se apeleaza la toate variantele.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Da, acolo sunt clauzele Incoterms. Deci in mare parte dumneavoastra vindeti la poarta fabricii, deci nu aveti probleme cu logistica, nu aveti batai de cap.

Cum va asigurati forta de munca, ca stim ca e o problema in Romania cu forta de munca?

Daca puteti pe scurt sa mai spuneti inca o data, ce colaborari aveti in lasi cu institutiile de invatamant, daca finantati eventual.

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

In slide-ul 11 din prezentarea realizata si astazi, tocmai asta mentionam, ca pentru a fi siguri ca avem pe viitor forta de munca specializata pentru industria din care facem parte, am semnat parteneriate cu mediul universitar si mediul preuniversitar, avem programele de masterat, programul Perform A+, invatamantul dual, stagii de practica, plus piata muncii.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Deci sa inteleg ca la lasi aveti liceu de chimie si va scoateti de acolo operatori chimisti pentru productie, efectiv in sectii?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Sunt clase de invatamant dual, adica ii pregatim la noi. Clasele sunt ale liceelor, dar le pregatim la noi in fabrica.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Vin in practica la dumneavoastra, am inteles.

Vreau sa va mai intreb daca ati avut oportunitati bune sau o sa aveti in viitor incat sa deschideti capacitati de productie si in alte tari?

Paula Coman, Director Financiar

In perioada anterioara ne-am gandit la mai multe variante de a face, de a incerca sa deschidem fluxuri de fabricatie in alte tari, numai ca la momentul acesta, pentru urmatorii 10 ani ne vom concentra pe consolidarea capacitatilor de aici din lasi pentru ca e mai usor de urmarit, de implementat, de dus la bun sfarsit.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Am intels.

Pentru ca ati avut in ultimii 3 ani foarte multe investitii si aveti in continuare pana in 2030, la fel de multe investitii, atunci m-as focusa pe anul viitor ce intentionati sa mai dezvoltati la lasi, capacitati de productie, depozitare, investitii strict pentru anul viitor?

Sebastian Costea, Manager Executiv pentru Investitii Strategice si Sustenabilitate

Sunt prezentate investitiile strategice ale companiei, care presupun dezvoltarea de fluxuri noi de cercetare, fiecare proiect listat aici este intr-o faza de implementare, de exemplu ultimul proiect pe baza logistica va fi receptionata la inceputul anului urmator, deci avem o etapa de dezvoltare pe fiecare dintre aceste proiecte pe care le-am prezentat.

Suntem in etapa de fundamentare de studii, speram sa intram in etapa de contractare pentru unele, doua dintre fluxurile de fabricatie sunt deja contractate, anul viitor se desfasoara activitatile specifice pentru implementarea proiectelor.

Marius Ciornei, BVB Investor Retail

Va multumesc foarte mult!

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Vom prezenta intrebarile pe care le-am primit in scris de la domnul Florin Turcas IFB FINWEAT SA

Intrebarea numarul 1: Cu regularitate trimestrul III din an este mai slab ca cel anterior. De ce?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Trimestrul III, se incadreaza intr-un ritm specific pietelor pe care activam, chiar daca poate parea la o prima vedere mai slab, este conform cu planurile noastre de vanzare, deci nu il consideram neaparat mai slab, ci tine cont de specificul de consum pe fiecare piata si segment de piata in parte.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Intrebarea numarul 2: Vanzarile de produse realizate pe alte site-uri de fabricatie reprezinta 24% din cifra de afaceri, iar profitul corespunzator reprezinta 65% din profitul brut. Lucreaza alții mai rentabil? Puteți detalia, va rog, cum funcționează sistemul? Nu ar trebui sa propuneți catre AGA o politica de M&A?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

Aici consideram ca v-ati referit la marja bruta, respectiv la cheltuielile realizate cu achizițiile de pe alte site-uri, raportate la veniturile realizate cu produsele de pe alte site-uri si asa ajungem la un procent de 65% marja bruta. Realizand acelasi calcul si pe productia realizata pe site-urile proprii, vom constata ca marja bruta este similara pentru ambele categorii de produse dupa cum se poate vedea si in cascada soldurilor intermediare de gestiune, aceasta este la 67% pentru primele 9 luni ale anului conform planificarii.

Liviu Vatavu, Director Juridic & Guvernata Corprativa

Intrebarea numarul 3: Modificarile de capital circulant sunt defavorabile la 9 luni. De ce?

Paula Coman, Director Financiar

Capitalul circulant la 9 luni are o structura de 34% stocuri, 59% creanta si 6% numerar. La sfarsitul celor 6 luni ale anului, structura era diferita avand la numerar 12% pentru ca in luna iunie am accesat creditul pentru investitii pe termen lung, care a fost utilizat in perioada trimestrului III, astfel incat se vad si datoriile mai mici cu 14%. Deci nu este defavorabil ci suntem pe alta structura si s-au intamplat altfel activitatile.

Intrebarea numarul 4: Aveți investiții de 52 mil. lei in 2024. In ce constau? Cat mai aveți de investit?

Paula Coman, Director Financiar

Va rog sa va uitati la pagina 21 din Raportul Administratorilor unde sunt exemplificate investitiile realizate in primele 9 luni ale anului, care sunt de 78,5 milioane lei. Cei 52 de milioane, intra-devar sunt in pagina 8 din situatiile financiare si se refera la platile facute pentru investitiile realizate in perioada ianuarie-septembrie.

Intrebarea numarul 5: In dreptul datelor la 30 septembrie 2023 apare notatia «revizuit». In ce a constat revizuirea?

Paula Coman, Director Financiar

Este o eroare de scriere referitor la revizuite, in dreptul datelor 2023 apare notatia revizuite, trebuia scris nerevizuit, este o eroare de scriere.

Intrebarea numarul 6: Cat din cresterea preturilor unitare se datoreaza inflatiei? Cum vedeti evolutia viitoare?

Stefania Alexandru, Director Planificare Strategica si Managementul Portofoliului

In ceea ce priveste evolutia pretului mediu unitar, aceasta nu este influentata de o actualizare la inflatiei, ci se datoreaza structurii de vanzare, care a fost o structura favorabila ceea ce a dus la cresterea pretului mediu unitar comparativ cu perioada similara a anului trecut. Evident ca ne dorim sa mentinem ca si evolutie, un trend ascendent pe pretul mediu unitar.

Razvan Tataru, Manager Relatii cu Investitorii si Managementul Riscului

Intrebarea numarul 7: Am vazut ca in Raportul nefinanciar pe 2023 ați menționat politica impotriva exploatarii muncii copiilor. Nu-i puteți convinge și pe Bloomberg sa-și revizuiasca fișierele ESG? Poate ar trebui sa accentuați capitolele in care apar inexactități.

Referitor la acest subiect, in prezent lucram la declaratia de sustenabilitate pentru anul 2024. Va asiguram ca am avut in vedere toate recomandarile din evaluarile Bloomberg,

Ecovadis, Sustainalytics si aceasta declaratie de sustenabilitate pentru 2024 va fi publicata la inceputul anului 2025 impreuna cu situatiile financiare.