

Liviu VATAVU

Buna ziua,

Bine ati venit la teleconferinta pentru prezentarea rezultatelor preliminare ale anului 2023. Din partea companiei Antibiotice, la teleconferinta participa:

- Dna Paula COMAN - dir. Financiar - CFO
- Dl. Ovidiu BATAGA - dir executiv Vanzari Nationale
- Dna Stefania ALEXANDRU - dir Planificare Strategica si Managementul Performantei
- Liviu VATAVU - dir Juridic si Guvernanta corporative si
- dna Mihaela OBREJA - Manager Managementul Riscului si Relatia cu Investitorii

Pentru ca ora pe care am stabilit-o este ora 11, ne dorim sa incepem aceasta sedinta. Avem un material de prezentare care ruleaza pe ecranul nostrum si va incepe doamna dir. Planificare Strategica si Managementul Performantei

Stefania ALEXANDRU

Pe piata interna si internationala Antibiotice Iasi

- a inregistrat un ritm de 24% comparativ cu anul precedent.
- A inregistrat o crestere cu 28% a cifrei de afaceri obtinuta pe piata interna, consolidand in structura profitabilitatea companiei.
- A inregistrat o majorare cu 18% a cifrei de afaceri obtinuta la export comparativ cu anul precedent.

Am avut investitii totale realizate de 98,05 milioane lei pentru consolidarea afacerii si pentru dezvoltarea strategica.

Am semnat un acord de finantare sub forma de imprumut acordat prin facilitatea InvestEU, pentru realizarea Programului de Investitii al Antibiotice S.A, parte din Planul de Afaceri "The Future Together".

Am obtinut cofinantarea in valoare de 4,1 milioane lei pentru dezvoltarea unei capacitati de productie a energiei verzi.

Am atras fonduri nerambursabile in valoare de 85 milioane lei pentru o capacitate de productie a produselor sterile, solutii si topice.

Ne mentinem pozitia de lider pe forme farmaceutice, topice si pulberi injectabile.

Suntem lider in segmentul de spitale, generice cu prescriptie si fara prescriptie.

Am realizat un profit net de 79,1 milioane lei, comparativ cu valoarea de 38,5 milioane lei inregistrata anul anterior.

Pretul actiunii ATB a inregistrat o crestere de la 0,54 lei pe actiune, pana la 1,55 lei pe actiune, maxim in 2023.

In anul 2023 portofoliul companiei s-a imbogatit cu un numar de 12 produse din mai multe clase terapeutice care au venit sa completeze portofoliul fara prescriptie medicala pe

conceptul Nutriensa, pe conceptul raceala si gripa, pe portofoliul de produse dermatologice fara prescriptie medicala si pe portofoliul de antiinfectioase destinate uzului spitalicesc.

Liviu VATAVU

Haideti va rog sa ne confirme invitatii nostri sau participantii ca ne auzim, ca nu vorbim doar intre noi. Ne auzim?

Catalin ELISEI

Eu va aud foarte bine, buna ziua tuturor.

Liviu VATAVU

Va puteti prezenta in jumatate de minut, daca va rugam?

Catalin ELISEI

Da, eu sunt Catalin Elisei, sunt investitor de data recenta la Antibiotice, urmaresc compania de un an as spune si imi pare rau ca nu am urmarit-o mai din timp si apreciez mult felul in care ati inceput dezvoltarea sau ati demarat acest program de dezvoltare, imi scapa acum denumirea, aveti o denumire generica pentru aceasta...

Liviu VATAVU

Viitorul Impreuna - "The Future Together"

Catalin ELISEI

Exact si sunt foarte interesat de cum o sa evolueze compania in anii urmatori, o sa am si o intrebare dar...

Liviu VATAVU

Sigur, asta este si una din rugaminti. In momentul care aveti o intrebare, ne puteti intrerupe, nu ne suparam, chiar ne face placere sa avem un dialog cu dumneavoastra.

Catalin ELISEI

Multumesc!

Liviu VATAVU

Domnul Ciprian?

Buna ziua!

Buna! Sunt Ciprian NEDESAN, investitor Antibiotice. O sa am si eu cateva intrebari pe parcurs.

Liviu VATAVU

Multumim!

Si mai este prezent domnul Viorel Ciociu, care este doar pe chat.

In regula, trecem mai departe. Sunt intrebari din partea dumneavoastra sau vreti sa detaliem ceva din prima parte a prezentarii?

Catalin ELISEI

Legat de vanzari as fi vrut sa clarific ceva, apropo de indicatia pe care ati dat-o in ultimele documente, ma refer in documentul in care ati prezentat bugetul dar si acum in ultimul document, spuneti de un obiectiv de a creste cu 50% cifra de afaceri in urmatoorii 3 ani adica am interpretat eu ca la final de 2026, obiectivul este ca cifra de afaceri pe care o veti avea este cu 50% mai mare decat cea din 2023 si acici as vrea sa confirm cu dumneavoastra lucrul asta.

Dupa care ati mai dat o indicatie ca in 2030 sau ca rezultatul anului 2023 va incurajeaza sa credeti in obiectivul ca veti dubla cifra de afaceri in 2030.

Asta as fi vrut sa clarific daca am inteles bine.

Si a doua rugaminte de clarificare este sa inteleg mai bine care va fi principalul driver, adica unde vedeti sau veti reusi cu ajutorul pietei sau piata externa va avea o pondere din ce in ce mai mare si cu ajutorul vanzarilor din piata externa veti reusi sa atineti aceste doua obiective?

Liviu VATAVU

Sigur, multumim!

Stefania?

Stefania ALEXANDRU

Da, ati inteles bine. Ne propunem intr-adevar ca pana in anul 2026 sa crestem per total cifra de afaceri cu 50%, respectiv de la 600 de milioane cat am inchis anul 2023 la 900 de milioane.

Alta intrebare, principalii driveri?

Principalii driveri de crestere a cifrei de afaceri sunt in perspectiva, cresterea prezentei pe pietele internationale, ponderea va ramane aproximativ constanta cu cea pe care o avem in acest an, cu toate acestea inseamna o crestere semnificativa si la export in valoare absoluta. De asemenea un alt driver va fi imbogatirea portofoliului pe clase terapeutice consacrate, tot ce inseamna portofoliu de produse dermatologice, portofoliu destinat racelii si gripei si portofoliul de antiinfectioase.

Pe piata interna ne propunem sa ne mentinem, dupa cum am punctat, pozitia de lider in tot cee ace inseamna segment de topice, segment de pulberi injectabile si poztia de lider pe segmentul de spitale.

Ovidiu BATAGA

Da, era in continuarea prezentarii, era chiar componenta aceasta de piata, cuprinde si o parte din raspunsul la intrebarea dumneavoastra, cum vom creste cifra de afaceri.

Asa cum am realizat si in 2023 o depasirea a pietei, am incercat sa ne mentinem pozitia si chiar sa o consolidam. Se vede chiar in acest slide (5) ca am depasit pe fiecare canal in parte ritmul pe care piata a crescut. Este o crestere inca consolidata de doua cifre, nu sunt multe piete farmaceutice in lume care duc acest ritmuri insa Romania este putin intr-o crestere organica si intr-o puternica dezvoltare, mai trebuie sa creasca alocarea per capita si pentru asta mai este mult in vanzarea unor cresteri in continuare.

Daca ne vom si mentine cota de piata, va ramane de vazut dar noi ne pregatim cu bagajul de portofoliu si cu atacul fiecarui segment de vanzare. Se vede ca in anul 2023 si pe spital si pe segmentul de retail compus din lanturile nationale si farmacii regionale si independente, am fost cu procente bune peste acest ritm de piata.

Liviu VATAVU

Hai sa-i intrebam pe invitatii nostri daca sunt multumiti cu acest raspuns, daca am dat suficiente informatii sau mai au nevoie de anumite clarificari.

Catalin ELISEI

Eu am primit destule clarificari.

Ce nu imi este clar este daca in evolutie, pentru ca eu am facut un/ am un soi de forcast, in functie de indicatiile pe care le-ati dat dumneavoastra si ce imi apare mie aici este ca veti avea per total pe cifra de afaceri o crestere de 17% am zis eu in 2024, 15% si 11% in 2026 si ca sa puteti sa dublati in 2030 veti sfarsi printr-o crestere subunitara. Acuma asta este un scenariu, probabil ca nici dumneavoastra nu stiti cu exactitate dar cu privire la ritmul de crestere eu m-as fi asteptat ca exportul va fi cel care va va ajuta de la un punct incolo sa puteti atinge acest obiectiv pentru ca piata locala, exact asa cum ati spus si dumneavoastra, da, este intr-o crestere dar eu ma astept ca veti atinge aici un cruising speed mai repede decat potentialul pe care il are piata externa.

Deci cumva a la long vedeti o crestere a cifrei de afaceri, unde?

Daca ne uitam in perspectiva anului 2030? ... 7%, 8%, 10%, ca medie?

Stefania ALEXANDRU:

- Imediat!

Catalin ELISEI:

- Pentru ca daca ne uitam la bugetul pe care l-ati prezentat, in 2024, anul acesta porniti de la o crestere de 17%, conform bugetului sau poate un pic mai jos, adica eu cred ca veti face mai bine ca bugetul.

Stefania ALEXANDRU: - Ne dorim, sa avem indicatorii intotdeauna din ce in ce mai buni. Deci, prognoza, in momentul de fata ca si ritm de crestere anuala compusa, daca privim etapa 2023 - 2026 versus etapa 2026-2030, ritmul de crestere ar fi pentru prima etapa de 14,5% dupa care in etapa ulterioara de 12%, impartite cumva echilibrat intre piata interna si piata internationala.

Catalin ELISEI: - Echilibrat insemnand asa? Hmm...

Stefania ALEXANDRU: - Ca si procente, ma refer. Ritmurile acestea de care v-am spus de 14,5% si 12%, ca si ritmuri, sunt cumva egale intre intern si international.

Catalin ELISEI: -OK, multumesc!

Stefania ALEXANDRU: -Ideea, in ceea ce priveste multiplicarea cifrei de afaceri, in valoare absoluta, cresterea este mai mare, de fapt nu este mai mare la export, este sensibil egala intre export si international, ca si cea de multiplicare intern si international, da, adica ce am spus la ritmuri se pastreaza inclusiv in valori absolute cand vine vorba de gradul de multiplicare.

Catalin ELISEI: -Ihi, si ponderea exporturilor, daca ne gandim la contributia exportului in total cifra de afaceri, considerati ca proportia va ramane aceeași sau vedeti o crestere in proportia exportului in total cifra de afaceri?

Stefania ALEXANDRU: -Momentan, scenariul luat in calcul in indicatori pana in 2030, este ca ponderea exportului sa se mentina la un 35%.

Catalin ELISEI: -Multumesc!

Liviu VATAVU: - Multumim Stefania! Ovidiu mai e.

Ovidiu BATAGA: - Da, mai era cateva ceva de spus despre piete. In Romania vom consolida pozitiiile obtinute in ultima vreme, suntem lideri pe spital in zonele generice, am ajuns si locul 2 la numarul de cutii pe forma capsule, acolo unde este un consum pe segmental de antiinfectioase si nu numai. Suntem in continuare locul 4, si vom dori sa il mentinem, pentru medicamentele generice cu prescriptie si non-RXuri si suntem in continuare lider cantitativ in vanzarea noastra traditionala la formele: unguente, supozitoare si pulberi injectabile. In slide-ul urmator, o sa vedem si prezenta pe pietele internationale, acolo unde vom consolida, asa cum spunea si Stefania, ponderea exportului in total cifra de afaceri dincolo de 35%. Sunt cateva piete traditionale deja pentru noi, in partea stanga a slide-ului se vede Vietnam, Europa sunt zone unde avem deja o prezenta de ceva timp si consolidam vanzari din ce in ce mai mari, am ajuns de exemplu in Vietnam la 7 milioane de dolari si vom creste in continuare. Vom vrea sa abordam si alte tari, deja suntem prezenti in licitatiile din Marea Britanie si Statele Unite cu o mare parte din portofoliul nostru de injectabile. Mai vrem sa accesam si piete noi din zona Uniunii Europene, tari ca: Ungaria, Polonia si Georgia au potential si va trebui sa ne indreptam intr-acolo.

Bineinteles, in continuare, Statele Unite vor ramane un focus pentru vanzarile noastre si dincolo de 7 milioane de dolari cat am realizat, va trebui sa crestem aceasta valoare.

Etape de intrebari, daca sunt intrebari...

Liviu VATAVU: - Da, haideti sa luam o scurta pauza, sa asteptam intrebari, daca sunt.

Ciprian NEDISAN: - Cum vedeti evolutia pe pietele externe? Va focusati oare sa dezvoltati o anumita piata mai mult sau o anumita tara, cum ati spus mai devreme Statele Unite sau Vietnam?

Ovidiu BATAGA: - Da, sunt 4 reprezentante comerciale in care noi functionam: una este in Vietnam, alta este in Rep. Moldova, alta este in Serbia, cealalta este in Ucraina. In Ucraina

am pus proiectul pe hold, pentru ca este o zona de conflict acolo, dar nu pentru totdeauna, acolo sunt vanzari care pot fi oportunistice. In schimb focusul nostru permanent va fi sa dezvoltam piata Vietnamului si tarile din jur, este a doua piata pentru noi dupa Romania, a treia piata este zona Statelor Unite, care si acolo are un anumit potential, dincolo de licitatia in spitale si zona vest-europeana unde UK in prezent ca tara este aproape ca destinatie pentru vanzarile noastre, suntem foarte bine prezenti in licitatiile din spitale. Aceste cresteri vor fi si organice dar si in dinamica si vor reprezenta o pondere din ce in ce mai mare in cifrele noastre. Acestea sunt principalele, nu inseamna ca nu mai sunt si alte teritorii catre care noi vom incerca sa vindem.

Liviu VATAVU: - Multumim frumos! Trecem mai departe sau mai sunt propuneri?

Ciprian NEDISAN: - Am o curiozitate, livrarile catre SUA, catre Vietnam...

Liviu Vatavu: - Cum facem livrarile? In ce sens?

Ciprian Nedisan: - Da. Ma refer ca sunt la distanta destul de mare.

Ovidiu Bataga: - Sunt atacate ambele variante si maritim si aerian in functie de negocierile comerciale care au loc, atata vreme cat...

Liviu Vatavu: - Sunt situatii in care transportul il asigura partenerul, sunt situatii in care transportul il asiguram noi, uneori partenerul are nevoie de informatii pentru a participa la anumite licitatii, atunci alegem varianta mai rapida, pe mare sau cu avionul.... daca asta era intrebarea...

Ciprian Nedisan: - Da, da si inca ceva, in legatura cu vanzarile externe, ca si pondere, cat din acestea sunt catre spitale sau state sa zicem si cate sunt prin farmacii sau alte ...?

Ovidiu Bataga: - Da, ponderea mare o detin vanzarile injectabile pentru aicea am fost mereu focusati pentru a fi prezenti, asa cum suntem si in Romania lideri, sa devenim pe pozitii importante pe pietele din afara si pe injectabile. In mare parte sunt vanzari pe injectabile, dar nu putem spune ca in structura vanzarilor, injectabile insemnand in principal pe spitale. Si retailul este la fel de focusat pentru noi, avem un portofoliu in care vindem in Romania si ne dorim internationalizarea, sa zicem asa, si mereu am luptat si in piata de retail...suntem prezenti si in retail.

Ciprian Nedisan: - Ok, multumesc!

Liviu Vatavu: - Multumim! Paula? Doamna Paula Coman, Directorul nostru CFO.

Paula Coman: - Dupa cum ati vazut datele financiare deja, cifra de afaceri neta pentru anul 2023 este de 601 milioane lei, in crestere fata de 483 de milioane din anul 2022. Profitul brut este de 92,2 milioane lei, in crestere comparativ cu 41,9 milioane lei.

Indicatorii urmariti, atat structura veniturilor si cheltuielilor a fost pusa la dispozitia dvs, eu o sa ma refer acum la lichiditatea curenta, ca active curente, la datorii bancare pe termen scurt sunt la 13,18 in comparatie cu 9,87 in anul 2022. Datoriile bancare totale pe EBITDA sunt 0.53 in comparatie cu 0.91 a anului 2022, datoriile bancare totale pe capital propriu sunt 0.08 in comparatie cu 0.12 si gradul de indatorare ca raport intre datoria totala si activul total este 25% ca si in anul 2022.

Dupa cum ati vazut si dumneavoastra, ne-am axat in perioada anului 2023 pe marirea randamentelor, atat din punct de vedere al cresterii veniturilor cat si a profitabilitatii. Daca aveti intrebari, va rugam, suntem la dispozitia dvs pentru a raspunde.

Catalin Elisei: - As avea eu o intrebare legata de ratele de profitabilitate. Am observat, evident, o imbunatatire a acestor rate in ultimii doi ani si este evidenta preocuparea in acest sens. Acum, daca e sa privim la planul din urmatoorii 3 ani, cum vedeti evolutia EBITDA? Am vazut ca EBITDA margine in 2023, nu mai retin daca ati mentionat, e undeva aproape de 20%, ceea ce cred ca nu ati mai obtinut rezultatul asta din 2013, deci este un rezultat foarte bun, atat cat pot intelege eu financiar si ca proiectati pentru 2024 un EBITDA margine peste 20%. Am calculat eu undeva la 22%.

Paula Coman: - 22.

Catalin Elisei: - Poftim?

Paula Coman: - Da, asa este, ati calculat bine.

Catalin Elisei: - Da, 22,3% mai exact. Daca ar fi sa ne uitam pe urmatoorii 3 ani.... Ulterior cum am discutat mai devreme si pe vanzari, in perspectiva anului 2030, cum ati vedea aceasta margine? Pentru ca ma astept ca evolutia poate avea o imbunatatire, dar exista cu siguranta un cruising speed, exista o limitare la care..., o limita pe care veti incerca sa o mentineti a la long si eram curios cum vedeti limita asta in urmatoorii 3 ani si pana in 2030?

Paula Coman: - Imediat.

Liviu Vatavu: - O secunda. Colegele noastre sunt pregatite cu toate bazele de date, un pic, scormonesc in ele acum.

Catalin Elisei: - Sigur.

Liviu Vatavu: - Sa avem...

Catalin Elisei: - Asta ar fi o intrebare legata de aceasta margine.

Paula Coman: - Maximul la momentul asta este 24%, in proiectiile noastre pana in 2030. Asta nu inseamna ca an de an nu vom evalua atat pietele cat si potentialul nostru.

Catalin Elisei: - Va referiti la EBITDA margine da?

Paula Coman: - Da.

Catalin Elisei: - 24% este sa spun obiectivul pe care il aveti in vedere?

Paula Coman: - Da, da, da. Acum.

Catalin Elisei: - Acum, am inteles. In tot cazul, asta ar fi imbunatatirea, de la ce ati proiectat in 2024, 22,3 pana la 24% este o crestere importanta.

Paula Coman: - Asa e....

Catalin Elisei: - A doua intrebare se refera la capital expenditures. Am vazut in 2024 ca, aici e un plan ambitios de 154 de milioane, si va rog sa-mi confirmati daca asta este cifra pe care am remarcat-o eu si e corecta?

Paula Coman: - E corect.

Catalin Elisei: - Si am observant o crestere pana in 2026 pana la 180 de milioane ...

Paula Coman: - Da.

Catalin Elisei: - Si prima intrebare legata de capex este: cum va ganditi sa finantati? Pentru ca ...

Paula Coman: - Cu siguranta, daca ne urmariti, ati vazut in perioada anului 2023 ca am obtinut finantare atat de la Ministerul de Finante pe ajutor de stat de 85 milioane lei cat si un imprumut de 25 de milioane de euro de la Banca Europeana pentru Investitia "Proiecte solutii sterile si topice sterile" si parte de cercetare tot in acest proiect, totul este un proiect de 200 de milioane de lei. Totodata am primit finantare de la Ministerul Energiei pentru fotovoltaice intr-o proportie mai mica, e adevarat, e vorba de 4 milioane de lei. Sume care intra in fluxul financiar incepand cu 2024 si pe perioada de implementare a proiectului asta de 200 de milioane sunt pe urmatorii 3 ani. Deci finantarea pentru aceste proiecte pe care le-ati vazut in planul de investitii este partial asigurata din surse deja despre care v-am vorbit si parte din planul de investitii va fi finantat si din surse proprii. Atat din forma de folosire a profitului pentru echipamente si aparaturi de laborator deductibile fiscal conform Codului Fiscal, cat si prin finantare proprie directa.

Catalin Elisei: - Multumesc! Puteti sa-mi spuneti cat ar fi un cost, apropos de imprumutul oferit de Banca Europeana, e o informatie pe care puteti sa o oferiti?

Paula Coman: - Imi pare rau, nu pot sa va ofer aceasta informatie.

Catalin Elisei: - Atunci poate ca puteti sa ne dati un guidance legat de un cost al imprumutului, un cost mediu pe care sa il consideram in proiectiile viitoare? Ma refer la un cost mediu a ceea ce numim "Debt". Daca nu puteti acum, eu pot reveni cu un email si

Paula Coman: - Da, va rog.

Catalin Elisei: - E in regula. Si tot legat de Capex, daca ne uitam in perspectiva anului 2027-2030, cum arata forcast-ul dvs in privinta Capex? Adica, pana in 2026 lucurile sunt clare, le-ati aratat: 154, 175, 181 de milioane, dar incepand cu 2027, unde se va aseza...?

Paula Coman: - La proiectele pe care le cunoastem in momentul acesta, valorile vor fi aproximativ egale cu cele din anii acestia 2024, 2025, 2026 cu plus sau minus, depinde foarte mult de capacitatea noastra de a pune in functiune la termen investitiile deja incepute. Pentru ca si noi avem o capacitate de a deschide mai multe investitii o data. Si pe masura ce le vom pune in functiune pe cele pe care le-am deschis, vor fi proportional ca valori ca si in perioada anilor 2027-2030.

Catalin Elisei: - Asa m-am gandit si eu, media celor 3 ani pana in 2026 arata un Capex de 170 de milioane ca medie si m-am gandit ca totusi din 2027-2030, media aceasta sa fie cumva sub 100 de milioane, tocmai in ideea ca ar fi totusi un efort extraordinar sa puteti sa....

Paula Coman: - Depinde, stiti, in momentul in care am demarat proiectul de topice in 2018, proiectiile noastre spuneau ca undeva la sfarsitul anului 2020 le vom pune in functiune, dar

piata ne-a demonstrat ca nu am reusit, din motive bine stiute de toata lumea. Deci, la momentul asta, noi spunem da, avem estimari, avem proiecte, numai ca le vom evalua in fiecare an in functie de capacitatea noastra de a duce la bun sfarsit proiectele de investitii pe care le avem deschise.

Catalin Elisei: - In regula, eu va multumesc!

Liviu Vatavu: - Si noi va multumim! Mai aveti de prezentat material cu informatii?

Ovidiu Bataga: - Nu.

Liviu Vatavu: -Mai sunt intrebari din partea dumnealor?

Ciprian Nedisan: - O intrebare. In trimestrul 4 ati avut un rezultat net in scadere, care au fost factorii care au determinat acest lucru?

Paula Coman: - Stiti ca in trimestrul 4 toate societatile fac provizioane, isi verifica istoricul la zilele de concediu neefectuate, la creante neincasate, la stocuri, astfel incat rezultatul trimestrului 4 este un mix intre rezultatul efectiv si provizioanele facute pentru o sustenabilitate a businessului in viitor.

Ciprian Nedisan: - Deci, s-au facut provizioane mai mari sau speciale care in mod normal nu se fac?

Paula Coman: - S-a facut provizion mai mare decat cel estimat la participarea salariatilor la profit avand in vedere ca profitul este mai mare decat cel bugetat, s-au previzionat un pic mai mult concediile de odihna, un pic mai mult insemnand cu cateva milioane, concediile de odihna neefectuate de angajatii nostri, dupa cum ati vazut a fost un efort atat in productie cat si in vanzari, efortul asta s-a materializat intr-un venit si un profit mai mare, dar in detrimentul zilelor de concediu neefectuate, si atunci rezultatul trimestrului 4 arata asa cum il vedeti dumneavoastra.

Ciprian Nedisan: - Multumesc!

Catalin Elisei: - Eu am observant in trimestrul 4 si o crestere accentuata a cheltuielilor cu materiile prime si materiale, de unde am concluzionat ca au fost necesare niste stocuri ca sa puteti incepe anul urmator.

Paula Coman: - Exact. Asa s-a intamplat, pentru ca la inceputul anului 2023 a fost foarte greu pentru noi sa mentinem ritmul solicitarilor in vanzare si atunci am avansat un pic achizitia, astfel incat pentru primul trimestru al anului 2024 sa fim mai bine pregatiti.

Stefania Alexandru: - Si dupa cum ati observant si termenele de livrare pentru tot ce ineamna materiile prime necesare productiei, au crescut deja foarte mult cu toate conflictele care sunt la nivel international. Vorbim deja de intarzieri fata de ce aveam inainte ca timp de livrare, undeva la 3-4 luni, fata de ce cunoasteam anterior ca si timp de livrare. De aceea, cumva si noi am avansat tot lantul, pentru a avea produse disponibile in piata in timp util. Asta una la mana, si doi la mana: pe perioada de vara sunt doua luni in care se fac reviziile instalatiilor si de aceea atunci, nu sunt cheltuieli cu materiile prime si materiale atat de semnificative, pentru ca si productia in acea perioada cand sunt reviziile este mai mica. Automat in trimestrul 4 acceleram ritmul.

Catalin Elisei: - Si practic pentru anul 2024, estimati o crestere a preturilor pentru aceste materii prime pe care le folositi? Sau...?

Paula Coman: - Nu. Au crescut cu 12% cheltuiala de transport pentru ca au devenit mult mai rigurosi in a asigura transportul sa fie si sustenabil si unele rute s-au si lungit, pentru ca nu mai livram prin Marea Rosie, cu 4.000 de mile marine mai mult s-au lungit liniile de transport.

Paula Coman: - Ca pret, cel putin la momentul asta nu avem cresteri la preturile materiilor prime.

Catalin Elisei: - Multumesc! Si la alte cheltuieli de exploatare, si aicea in trimestrul 4 am vazut o crestere semnificativa, e adevarat la nivelul trimestrului 1 am ajuns, dar aicea n-am reusit sa vad care este principalul driver. La fel, daca puteti sa imi dati informatia acum, daca nu, pot reveni eu pe email.

Liviu Vatavu: - Asteptam intrebarile dumneavoastra prin email si completam sesiunea de discutii.

Catalin Elisei: - In regula.

Liviu Vatavu: - E in regula asa?

Catalin Elisei: Da, sigur. E in regula. Va multumesc oricum pentru toate raspunsurile!

Liviu Vatavu: - Bine. Si noi va multumim si ne-am propus ca intalnirea de astazi sa fie una dintre cele in care avem un dialog real, ne dorim cu sinceritate sa avem o transparenta fata de toti investitorii nostri, credem ca intalnirea de astazi a fost una in aceasta directie, va multumim pentru disponibilitatea si timpul pe care l-ati acordat si va invitam sa ne transmiteti eventualele intrebari in completare printr-un email pe adresele pe care le cunoasteti.

Mihaela Obreja: - Si va asteptam la urmatoarele teleconferinte.

Catalin Elisei: - Da, cu mare placere si sper ca veti organiza si o Zi a Usilor Deschise la Antibiotice.

Mihaela Obreja: - Sigur.

Liviu Vatavu: - Ne-am propus. Va multumim si va uram o zi frumoasa!

Catalin Elisei: - O zi buna! Va multumim! La revedere!

Ciprian Nedisan: Va multumesc si eu! La revedere!