



Avanzando en un entorno incierto

Fernando Oliveros
Consejero Ejecutivo





Índice

- 1 Avances Plan Estratégico
- 2 Desempeño Financiero
- 3 Desempeño ESG





Avances Plan Estratégico

Cumpliendo Nuestra Misión

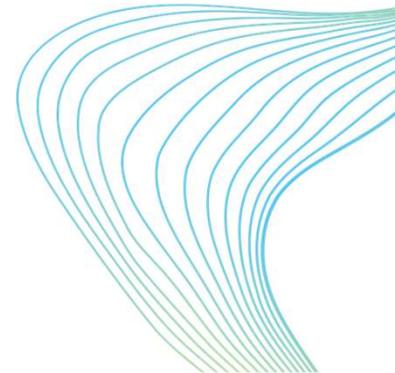


Avances Plan Estratégico



NUESTRA ASPIRACIÓN

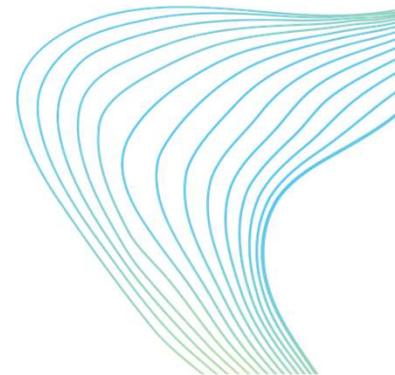
“Convertirnos en la marca de Tecnología médica, movilidad personal y cuidado de la salud más valiosa y reconocida, siendo considerada como un referente por su innovación, crecimiento, principios éticos y valor de mercado”



Avances Plan Estratégico

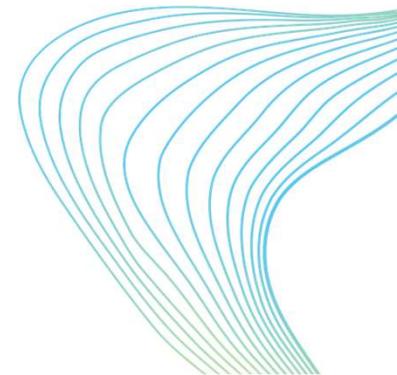


- + Diversificada
- + Internacional
- + Digital
- + Estratégica
- + Innovadora
- + Eficiente
- + Humana
- + Sostenible





Avances Plan Estratégico



Avance Plan Estratégico

Transformar y Diversificar Nuestro Negocio



- Negocio Creciente, Balanceado y Diverso
 - Crecimiento del 50% negocio Orgánico
 - Negocios adquiridos 16% de ventas
 - Rentabilidad comercial 20%
 - Balance entre Tecnología Médica y Movilidad y Cuidados de la Salud
 - Mayor diversificación: 76% en 10 Uns
 - +3 puntos de % de Mercado

Avance Plan Estratégico

Fortalecer y Desarrollar Nuevas Capacidades



- Innovación para diversificar nuestro negocio
- Nuevas áreas de negocio: Robótica, Movilidad eléctrica, Podología, Diatermia, Neurorradiología, Ablación, SAAS (Aura) y varias categorías OTC
- I+D Transversal: 36 proyectos que han apoyado 20M en ventas en 4 años y hay 19 proyectos nuevos para los próximos 2- 3 años
- Nuevos modelos de negocio: Coste por procedimiento, Pie diabético, impresión 3D , rehabilitación a distancia, SAAS, etc.
- Nuevas capacidades de negocios digitales

Avance Plan Estratégico

Escala para fortalecer y apalancar nuestra estructura



Apalancamiento en nuestra estructura

- La venta y margen por empleado han aumentado +16% y +12% respectivamente.
- A pesar del intenso nivel de inversión en infraestructura, el coste de los servicios centrales se ha mantenido en los mismos niveles del 2021 con respecto a ventas.
- Crecimiento y segmentación de nuestros negocios han permitido reducir 2,4 puntos % de gasto comercial a ventas.

Avance Plan Estratégico

Cultura y Procesos de Cumplimiento



Cultura y procesos de cumplimiento

- Se incorporaron principios de gestión y cultura interna para garantizar cumplimiento
- Se han fortalecido las áreas de control
- Se ha dotado de infraestructura tecnológica para gestionar y controlar el negocio
- Se han tomado con determinación acciones para fortalecer la sostenibilidad del negocio, priorizando el largo plazo y los valores de la organización

Avance Plan Estratégico

Rentabilidad y Sostenibilidad al accionista



Solidez y Sostenibilidad

- Tenemos un negocio sólido y diversificado para seguir creciendo los próximos años.
- Se han repartidos dividendos por 32M, representando un Payout del 59%.
- +16% el valor medio de la acción en los últimos 4 años y el valor de la compañía, medido como múltiplo de Ebitda se ha revalorizado +87% desde el 2020.
- PRIM es una gran marca que hoy es reconocida como líder por su innovación, excelencia y cumplimiento dentro del mercado de la sanidad española

Avance Plan Estratégico

Ventas Real vs Plan 2021-2024

La diferencia acumulada vs Plan es €75M de ventas por la ralentización de nuestro plan de adquisiciones.



Resultados Financieros

Alberto Iriondo
Director Financiero

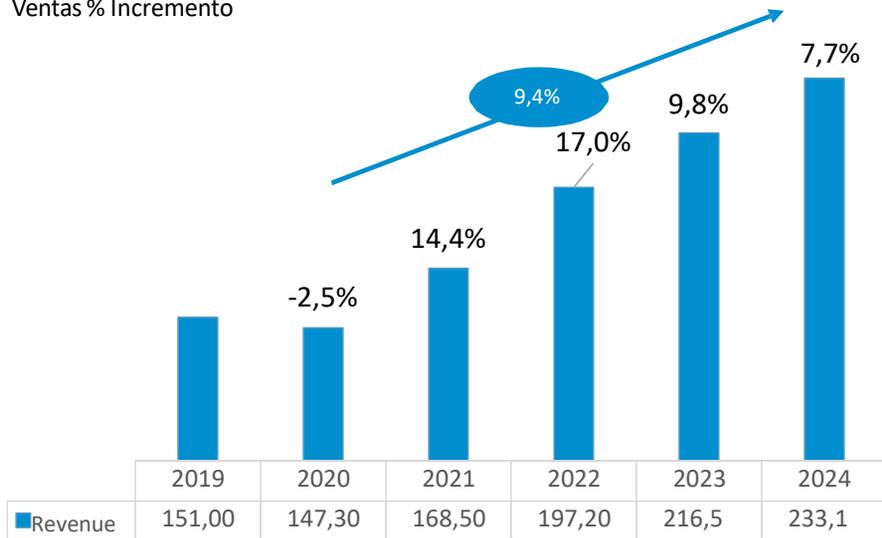


Resultados 2021-2024

Ventas y Margen

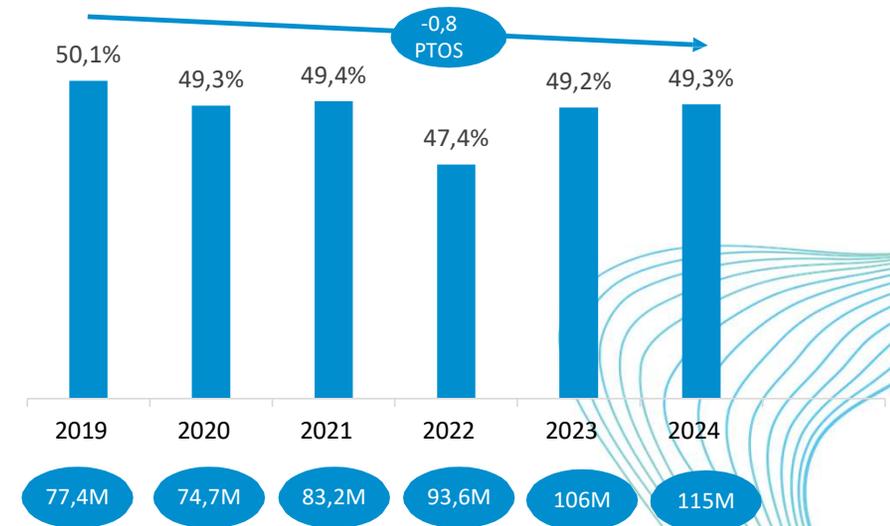
Las ventas han crecido 9,4% CAGR de 2021-2024

Ventas % Incremento



Primer margen crece en valor, manteniéndose vs 2020

Margen comercial bruto %



*Ajustado a provisión de Inventarios

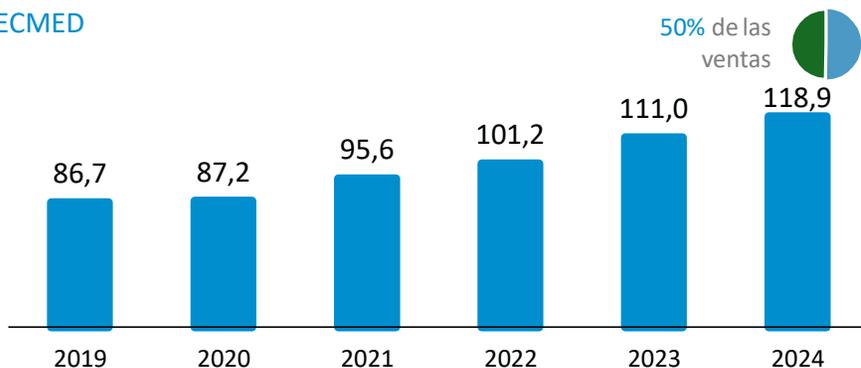
Información confidencial, Propiedad de PRIM



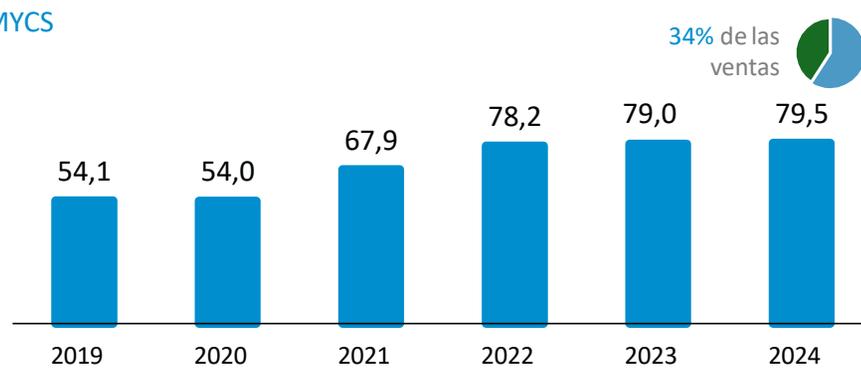
Plan Estratégico

Ventas Bruta por División

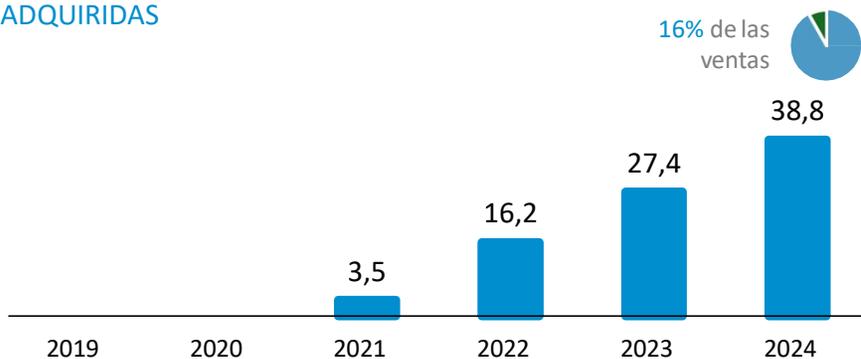
TECMED



MYCS



ADQUIRIDAS

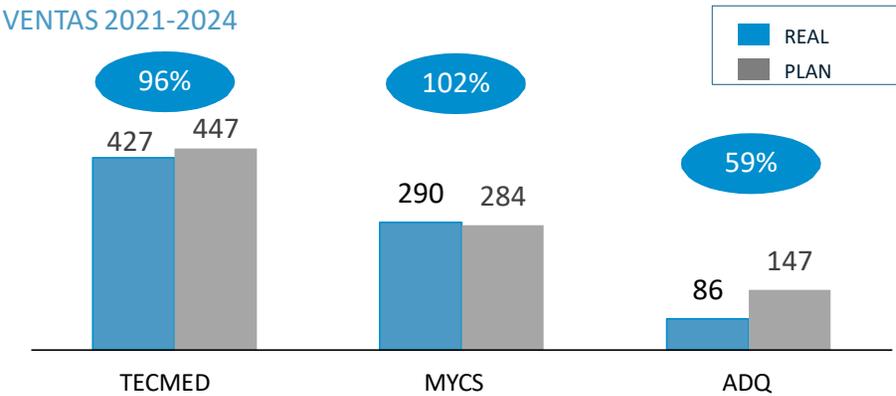


TECMED +3,5 pts. MS%					
	Quirúrgico +62%	Neurocirugía +20%	Columna +6%	Especialidades +64%	
	MYCS +5,9 pts. MS%				
		Farma/SMO +76%	Fisio-Podología +212%	Ortopedias +196%	Exportación +24%

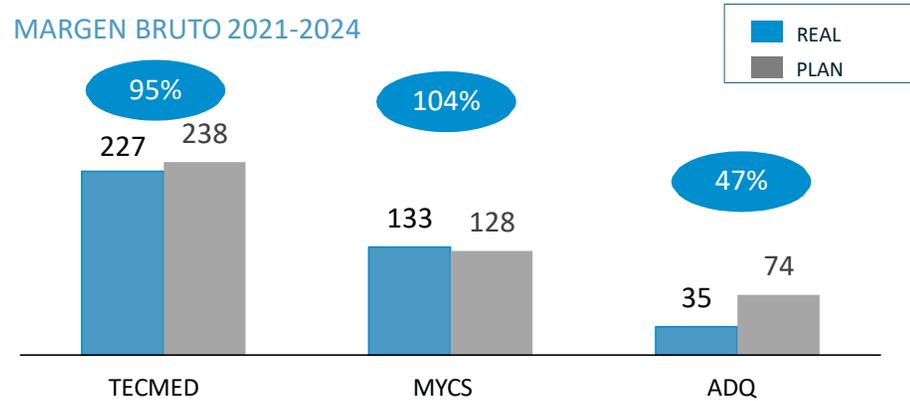
Avance Plan Estratégico

Resultado real vs Plan Acumulado

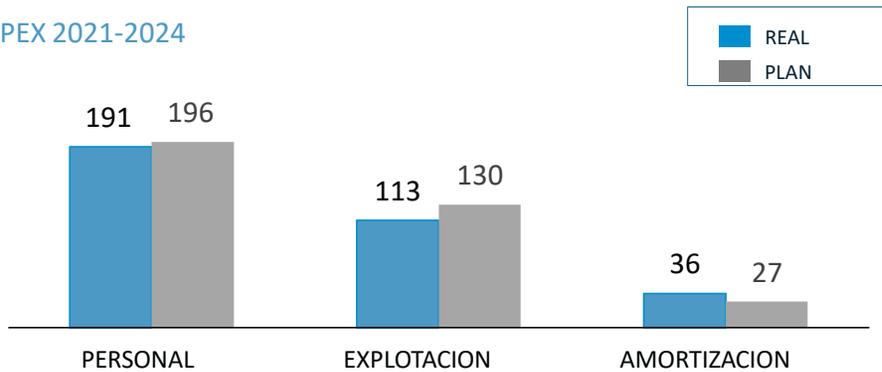
VENTAS 2021-2024



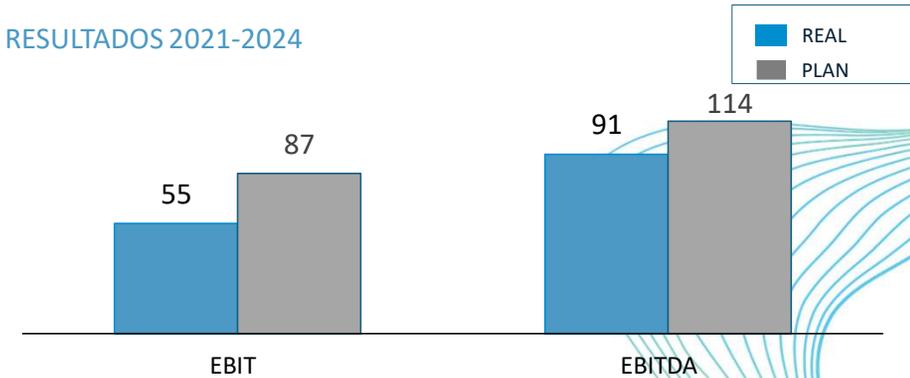
MARGEN BRUTO 2021-2024



OPEX 2021-2024



RESULTADOS 2021-2024



Plan Estratégico

Desempeño 2024 PYG

Sólido desempeño financiero en 2024 y en Q1 de 2025:

	2021	2022	2023	2024	Q1 2025 (1)
Crecimiento en ventas	14,4%	17,0%	9,8%	7,7%	9,4%
Crecimiento en EBITDA	22,3%	-26,9%	37,4% (*)	9,8% (*)	24,9%
EBIT s/Ventas	11,7%	4,7%	6,6% (*)	6,7%	9,3%
FCF	4,2 M€	-21,3 M€	-5,3 M€ (*)	5,7 M€	7,1M€

(1) Datos no auditados

(*) Durante el ejercicio 2023 se produjo la venta del negocio de SPA y Wellness que generó una plusvalía de 1,7 M€. Las cifras de crecimiento de EBITDA de los ejercicios 2023 y 2024 de la tabla superior no incluyen esta plusvalía. Considerando dicho efecto el crecimiento del EBITDA de 2023 fue de un 46,9% y el de 2024 ha sido de un 2,6%.

Asimismo, considerando la plusvalía de la venta de SPA y Wellness el EBIT s/ Ventas de 2023 fue de un 7,4% y el FCF fue -4M€

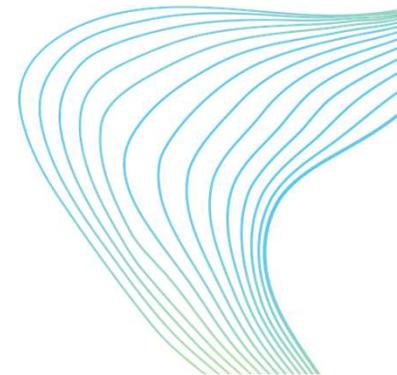


Plan Estratégico

Ratios Financieros

Millones de euros	2021-2024
CAPEX (*)	66,3
RETRIBUCIÓN ACCIONISTA (DIV + RECOMPRA)	32,1

(*) Inorgánico: 20,9M€ - Digitalización: 5,8M€ - CAPEX operativo: 25,9m€ e IFRS 16: 13,7M€



Plan Estratégico

Ratios Financieros

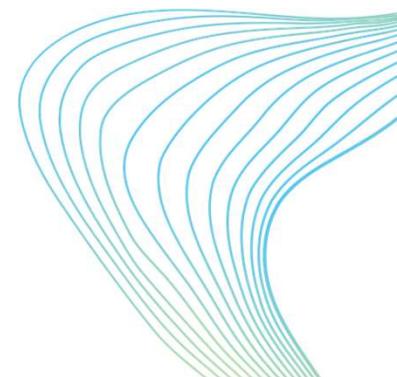
Sólido desempeño financiero en 2024 y en Q1 de 2025:

	2021-2024
ROE	9,0%
ROA	6,1%
ROA OPERATIVO NETO	8,6%

(1) Datos no auditados

(*) Durante el ejercicio 2023 se produjo la venta del negocio de SPA y Wellness que generó una plusvalía de 1,7 M€. Las cifras de crecimiento de EBITDA de los ejercicios 2023 y 2024 de la tabla superior no incluyen esta plusvalía. Considerando dicho efecto el crecimiento del EBITDA de 2023 fue de un 46,9% y el de 2024 ha sido de un 2,6%.

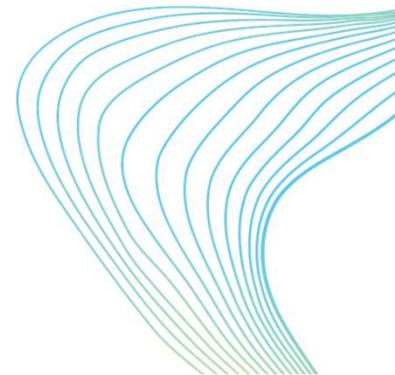
Asimismo, considerando la plusvalía de la venta de SPA y Wellness el EBIT s/ Ventas de 2023 fue de un 7,4% y el FCF fue -4M€



Resultados 2021-2024

Resumen Ejecutivo

1. Sólido crecimiento en ventas: +9,4%
2. Estabilidad en márgenes brutos
3. Apalancamiento en gastos de estructura que crecen menos que la venta
4. Mejora en plazos de cobro de 79 a 61 días de cobro
5. Continuidad en la inversión: digitalización y en equipos para asegurar el crecimiento futuro de las ventas



Impulso del valor compartido ESG

Cristina de Anduaga Vázquez

Gerente de ESG





Índice

- 1 ¿POR QUÉ INTEGRAMOS LOS CRITERIOS ESG EN NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?
- 2 PRINCIPALES HITOS DE 2024
- 3 CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PLAN DIRECTOR
- 4 RETOS 2025

I. ¿POR QUÉ INTEGRAMOS LOS CRITERIOS ESG EN NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?

No solo responde a demandas éticas y regulatorias, sino que también ofrece **beneficios estratégicos tangibles e intangibles:**

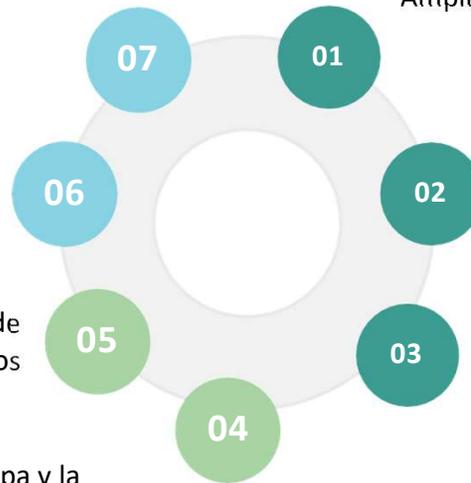
Ser competitivos en la puja por el **talento**.

Amplía el alcance de la gestión y mitigación de **riesgos**.

Oportunidades de **negocio** _ nuevos productos, mejor **adaptación** a las necesidades o penetración en nuevos mercados.

Eficiencia operativa y reducción de **costes** operativos

Seguridad energética de transición en Europa y la independencia de mercados volátiles.

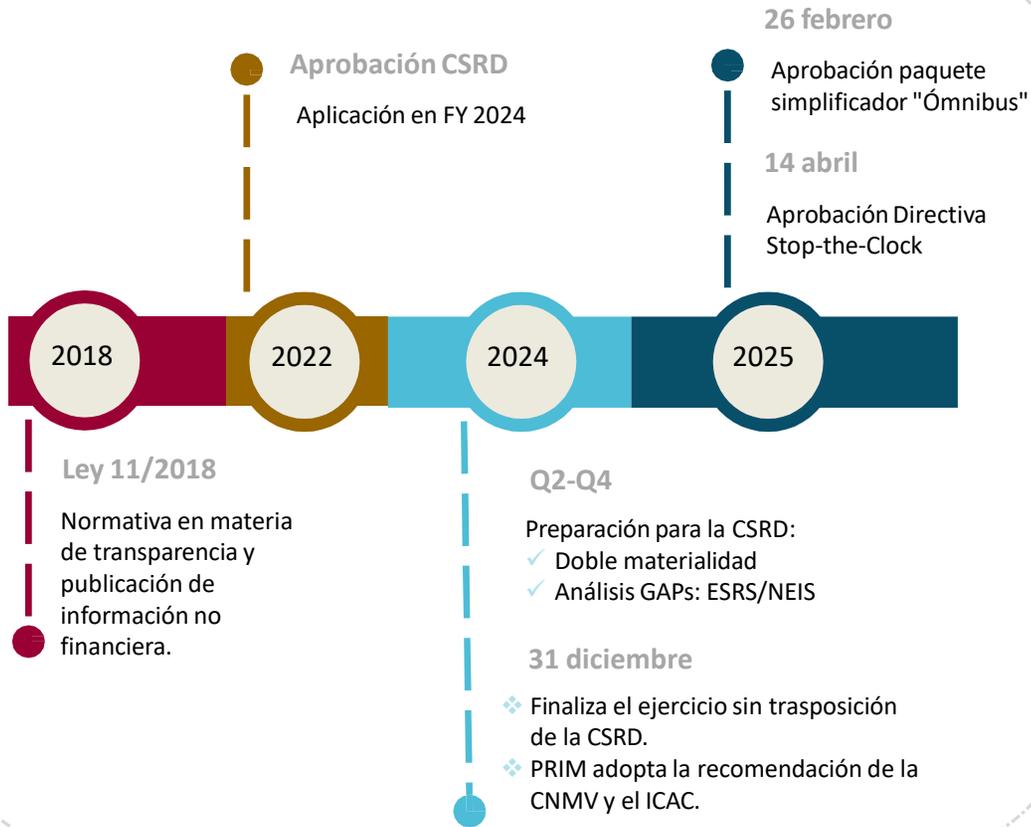


Generador de confianza_ incremento de la **transparencia** y el acceso a información.

Mejor control de **cumplimiento** normativo

GOBERNANZA

CONTEXTO Y AGENDA REGULATORIA



II. PRINCIPALES HITOS DE 2024

INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2024

- Adopción voluntaria CSRD
- Cumplimiento de la Ley 11/2018
- Cumplimiento de la taxonomía europea

Adopción CSRD

- ✓ +700 indicadores reportados
- ✓ Homogeneidad y comparabilidad con mercado

GOBERNANZA

2

REFUERZO DEL CONTROL DE LA INFORMACIÓN NO FINANCIERA

Implantación de una herramienta digital de reporting de indicadores no financieros

- + trazabilidad
- + automatización
- + Control de la Información no financiera

II. PRINCIPALES HITOS DE 2024

3

MEJORA DE HERRAMIENTAS PARA FORTALECER LA CULTURA CORPORATIVA

❖ 4 políticas corporativas actualizadas

❖ **GenIA** asistente virtual interno

- ✓ agilidad
- ✓ 24/7
- ✓ menor carga administrativa

❖ Privacidad y ciberseguridad

ISO 27001

- ✓ 518 colaboradores internos formados en ciberseguridad

❖ Alineamiento con cadena de suministro

Los proveedores que representan el 85% de facturación han firmado el Código Ético

AMBIENTAL

GESTIÓN Y REDUCCIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO

Aprobación transición progresiva flota 100% eléctrica para 2030

1er inventario de emisiones GHG Protocol y mapeo emisiones alcance 3

Mejoras en infraestructuras para la eficiencia energética

OPTIMIZACIÓN DE LOS MATERIALES Y EMBALAJES EN LA LOGÍSTICA PROPIA

- Cartón
 - Papel de relleno
 - Cinta de precintar
- + Espacio productivo en el transporte

Eficiencia ambiental
=
Eficiencia económica



II. PRINCIPALES HITOS DE 2024

PRIMER PRODUCTO CON % DE MATERIAL RECICLADO

Contiene licra compresiva desarrollada con hilo ECONYL®, un hilo de nailon regenerado

airtex^{PRO}



II. PRINCIPALES HITOS DE 2024

SOCIAL

VINCULADO A LOS PROFESIONALES SANITARIOS

- ❖ Colaboración con la Fundación Ortega-Marañón para desarrollar programas formativos sobre ortopedia y prótesis.



- ✓ 11 especializades médicas
- ✓ + 17.000 horas de formación.

VINCULADO A LOS PACIENTES Y A LA INNOVACIÓN

I+D propio: Protector torácico diseñado especialmente para la anatomía femenina.

Apoyo a 3 startups sanitarias a través del programa MIEB.

- ✓ 120 horas de formación
- ✓ Leuko: ganadora de la I edición incubadora

VINCULADO A LA SOCIEDAD

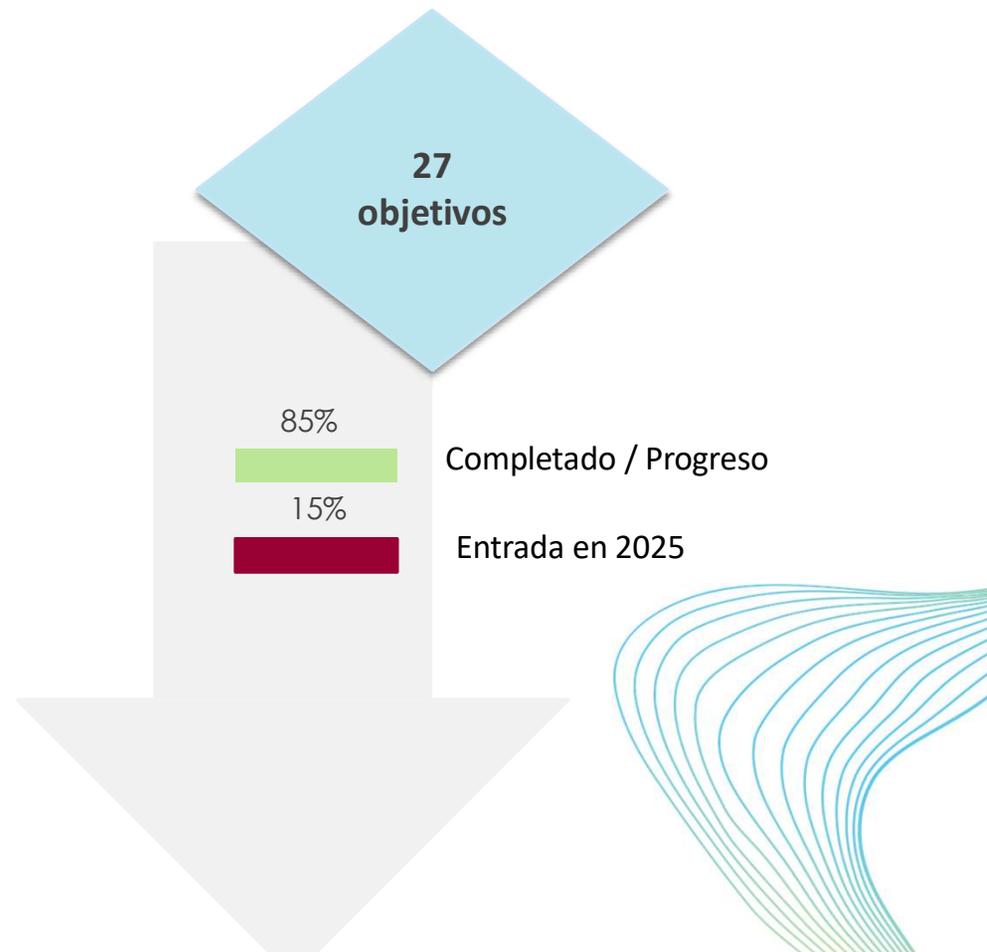
I. Humanización de la salud.

- ✓ Apoyo a la preparación para e acompañamiento a la muerte infantil.
- ✓ Blog sobre prevención de enfermedades.

II. Programa anual de donación material de ortopedia y parafarmacia.

III. Campaña de apoyo a los afectados por la DANA.

III. CUMPLIMIENTO DE LOS 27 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PLAN DIRECTOR



IV. RETOS 2025

Último año del Plan Director

❖ Avance del sistema de debida diligencia en la cadena de suministro

- ✓ Riesgos climáticos
- ✓ Plan de Descarbonización

Gracias





Avances Plan Estratégico

Avance por pilar estratégico



Avance Plan Estratégico

Avances por palanca de transformación

CRECIMIENTO

AVANCES

- +66% en 4 años
 - Negocio Orgánico +50%
 - +4 puntos de participación mercado
- 7 Adquisiciones para fortalecer MYCS (+39M/4M EBITDA)
- Adquiridas son 16% de las ventas y 8,6M en margen comercial (43% MYCS)
- Inversión €19M, con un FCF de €2,7M, y una TIR 34%
- El valor actual (Veces Ebitda) sería €29M (+53%)

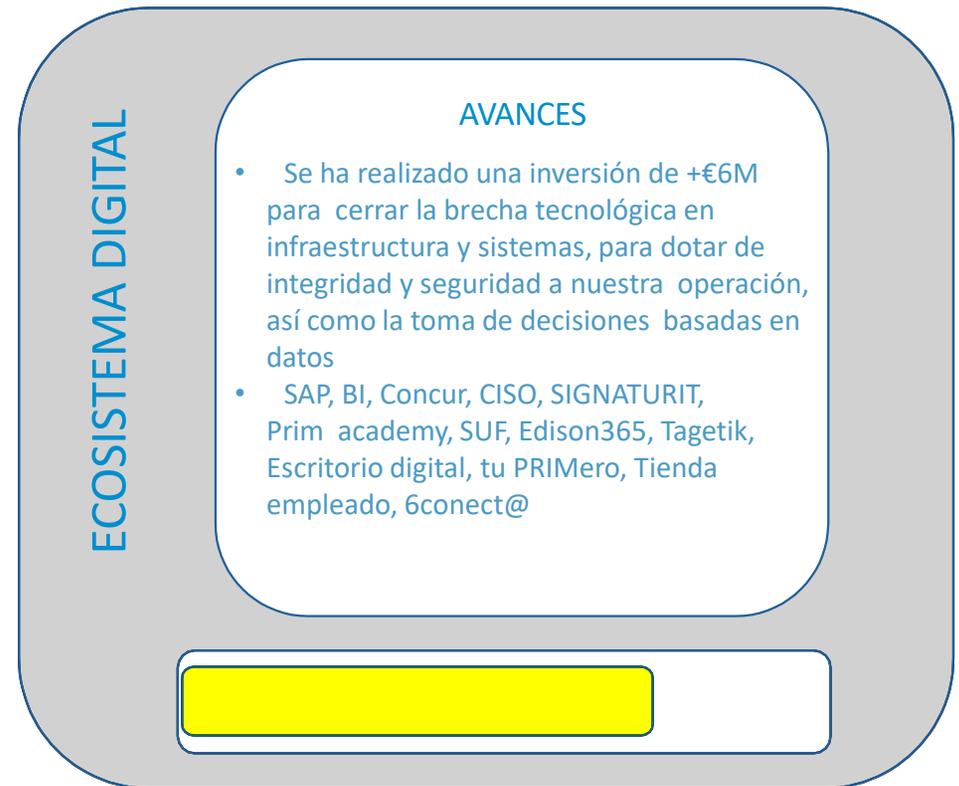
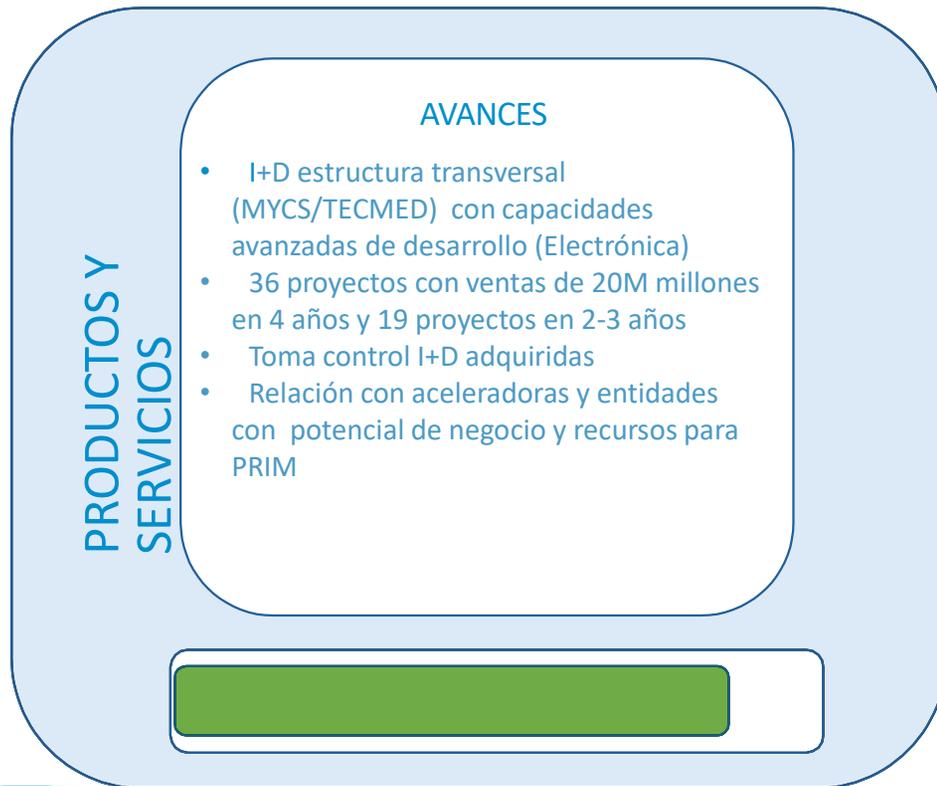
INTERNACIONAL

AVANCES

- Ventas de exportación crecen 24%
- Las ventas internacionales representan
 - +9% de ventas totales, aportando
 - diversificación geográfica
- Nuevos mercados:
 - Países Bálticos
 - Georgia
 - Arabia Saudí
 - Latam: Brasil, Colombia, Nicaragua, Guatemala y Uruguay
- Palanca Portafolio de Adquiridas: 2,7M

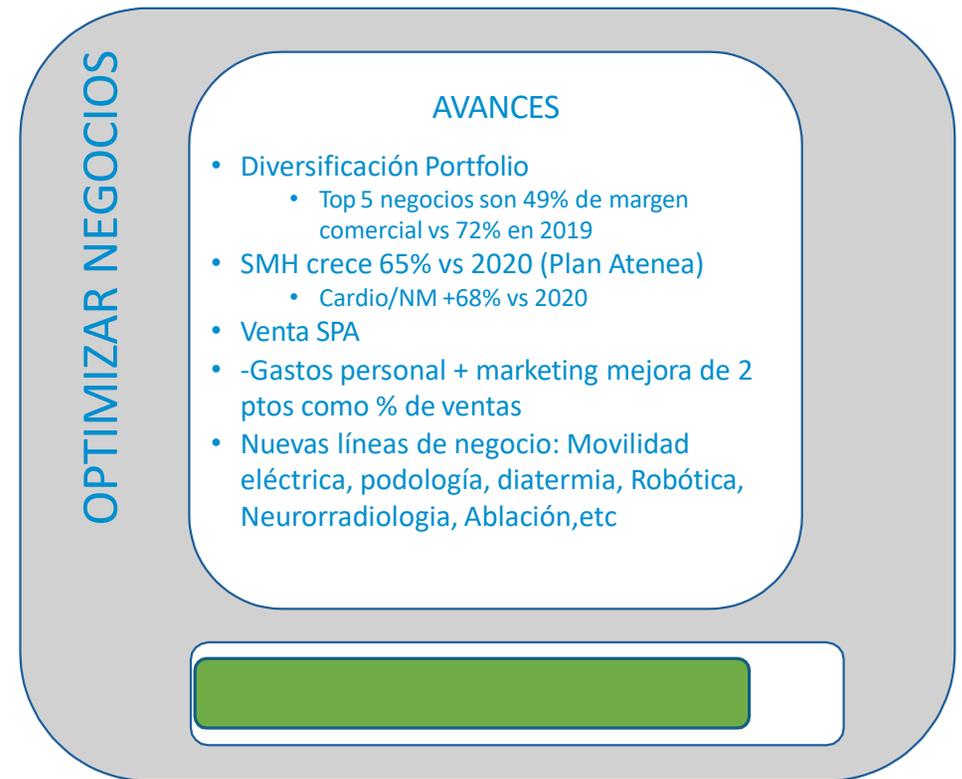
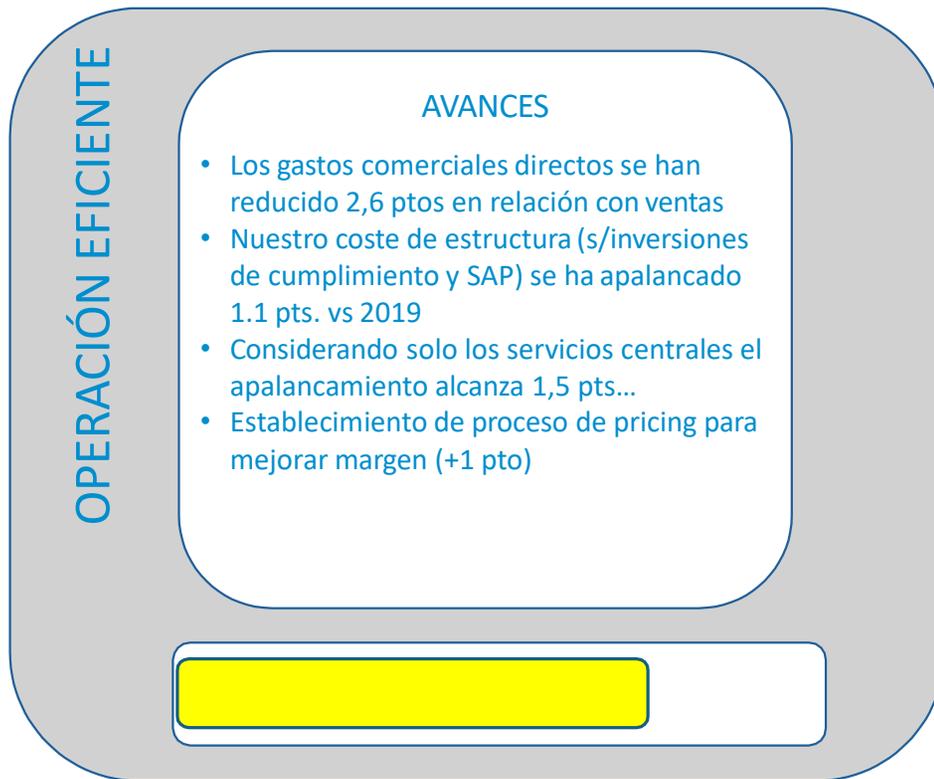
Avance Plan Estratégico

Avances por palanca de transformación



Avance Plan Estratégico

Avances por palanca de transformación



Avance Plan Estratégico

Avances por palanca de transformación

REDUCIR DEPENDENCIA

AVANCES

- Negocio balanceado (53% TecMed y 47% MYCS)
- Se ha institucionalizado la relación con nuestros principales proveedores
- Extensión de contratos relevantes, lo que supone ventas incrementales
- Se han cumplido satisfactoriamente las auditorías de cumplimiento ,



GESTION TALENTO

AVANCES

- Refuerzo organización y plan jubilaciones. Estructura y talento, Dashboard S&D, Balance social
- Nuevo modelo objetivos, evaluación y Retroalimentación360 y Plan lideres EVIAR (1-5), Jóvenes Talentos
- Servicio prevención (PRL)
- +7 pts en mujeres en posiciones de liderazgo (27%)., -7% brecha
- Estructura y talento, Dashboard S&D



Avance Plan Estratégico

Avances por palanca de transformación

