

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Madrid

Madrid, a 21 de mayo de 2026

Muy señores nuestros:

Pasamos a adjuntarles los contenidos que se expondrán durante la celebración del Día del Inversor prevista para hoy jueves 21 de mayo.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para trasladarles mis mejores saludos

Jorge Prim Martínez

Vicepresidente primero del Consejo de Administración

Día del Inversor

Mayo 2026



PRIM



Agenda del Día

0 INTRODUCCIÓN

1 ¿QUÉ ES PRIM HOY?

2 TRACK RECORD & CREDIBILIDAD

3 MERCADO Y OPORTUNIDAD

4 NUEVO PLAN ESTRATÉGICO

5 KINEO

6 ESG - SOSTENIBILIDAD

7 ¿POR QUÉ INVERTIR EN PRIM?

¿Quiénes Somos?

Día del Inversor

Mayo 2026



Cuidando la Salud de las personas desde 1870

Una compañía española líder en salud con 156 años de historia y presencia en +90 países

TRAYECTORIA

Fundada en 1870. Una de las 32 empresas españolas creadas antes de 1900 aún activas

MERCADO

Cotiza en la Bolsa española desde 1985. Más de 40 años en mercados de capitales

ALCANCE

Presencia comercial global en **+90 países**

ORGANIZACIÓN

2 grandes plataformas de negocio (TM + MYCS) y 16 unidades operativas

NUESTRO PROPÓSITO

"Cuidar la salud para crear futuro"



MISIÓN

Mejorar la calidad de vida, integrando salud y movilidad como pilares del cuidado centrado en el individuo






VISIÓN

Ser referente europeo en la transformación del cuidado de la salud, impulsando soluciones innovadoras y sostenibles




Estamos presentes donde más nos necesitan

Presencia única en dos grandes sectores que cubren grandes necesidades de los pacientes

MOVILIDAD Y CUIDADOS 124M€ (50% Ventas)

-  **70%** de sesiones de fisioterapia en mutuas: tecnología
-  **21 de cada 100** pacientes con corsé ortopédico usan PRIM
-  **7 de cada 100** amputados protetizados eligen PRIM

TECNOLOGÍAS MÉDICAS 126M€ (50% Ventas)

-  **70%** cirugías tumor cerebral: tecnología ultrasónica
-  **60%** de craneotomías: plastia de duramadre PRIM
-  **60%** de accidentes de tráfico y ACV: monitorización PIC



Track Record y Credibilidad

Día del Inversor

Mayo 2026



RESULTADOS E IMPACTOS DEMOSTRADOS

Sabemos convertir planes en resultados

El plan 2020-2025 alcanzó grandes resultados. Una base sólida para el siguiente ciclo

CRECIMIENTO

+71%

Crecimiento en ventas
(2020-2025)

2,4x

Multiplicación del
Beneficio Neto (2020-2025)

EBITDA +11,2% CAGR con apalancamiento operativo

BALANCE & ESTABILIDAD

50/50

Mix de ventas en TM / MYCS
Equilibrio estratégico

7,4M€

Caja Neta Positiva
al cierre de 2025

**Generación de caja recurrente con margen EBITDA del
13,5% en 2025**

RETORNO AL ACCIONISTA

42M€

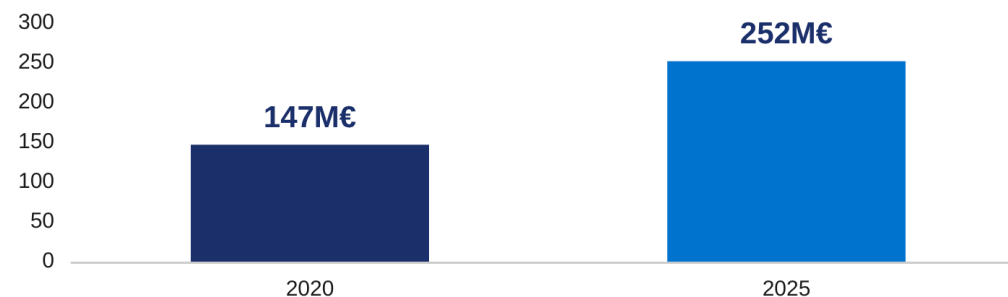
Dividendos distribuidos
(2020-2025)

51%

Revalorización del
precio de la acción
(11/2020 a 12/2025)

Dividendo por acción: de **0,34€** (2020) a **0,47€** (2025)

EVOLUCIÓN DE VENTAS (M€)



2025 demuestra la solidez de nuestro plan

Se alcanzaron resultados muy sólidos en un periodo retador

Ventas

252M€

↑ +8,0% 24vs25

EBITDA

33,9M€

↑ +26,9% 24vs25

MARGEN EBITDA

13,5%

+ 2,0pp 24vs25

BENEFICIO NETO

16,7M€

↑ +52,8% 24vs25

BPA

0,98€

Resultado Récord 2025

CAJA NETA

7,4M€

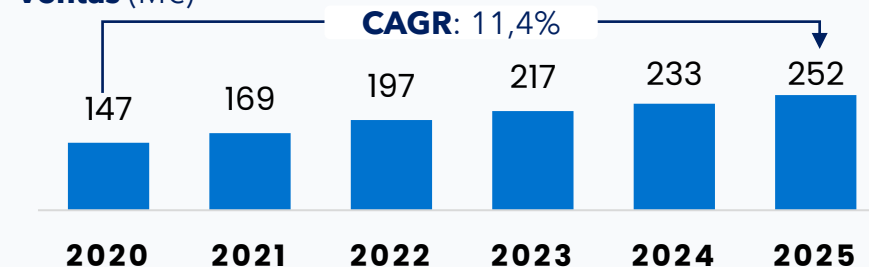
Posición Sólida cierre 2025

DESEMPEÑO OPERATIVO

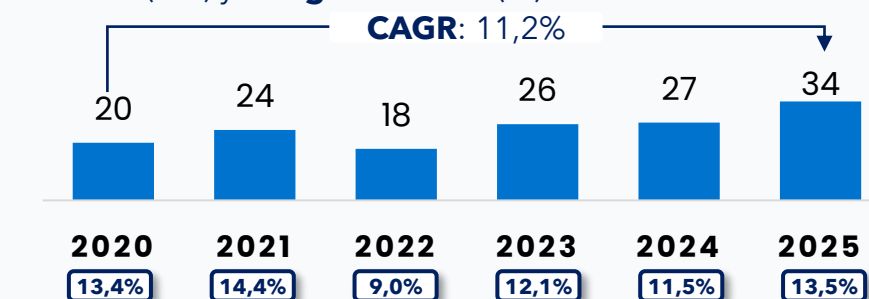
📊 Crecimiento equilibrado: ventas TM (125,6M€) y MYCS (123,8M€)

📈 EBIT +43% 2020-2025 – Mejora estructural de rentabilidad operativa

Ventas (M€)



EBITDA (M€) y Margen EBITDA (%)



VALOR AL ACCIONISTA

💰 2025 Dividendo pagado 0,47€/acción⁽¹⁾ | Payout 48% | Yield 3,6%

🏆 2025 consolidado como año récord en indicadores clave



Nota: (1) Dividendo devengado de 0,53 €/acción y Payout del 53% incluyendo un dividendo anunciado a cargo de los resultados de 2025 pero que se pagará en 2026

2021-2025 Lecciones Aprendidas

A pesar de los buenos resultados, hay puntos relevantes a tomar en cuenta para el nuevo plan



Fortaleza del Core Business

- › Resiliencia operativa (95-100% ejecución)
- › Fundamentales sólidos



Desafío de Ejecución Inorgánica

- › Infra ejecución (50% del plan) con impacto alto en el crecimiento total
- › Necesidad de previsibilidad



Sensibilidad y Apalancamiento Operativo

- › Alta vulnerabilidad ante caídas de ventas (2,0X EBITDA / 4,0X EBIT)



Eficiencia de Integración

- › Márgenes inorgánicos mejorables (EBIT 33,6%)
- › Foco en disciplina de sinergias y ramp-up

Estas lecciones aprendidas las hemos analizado e incorporado en la preparación del nuevo plan estratégico

Mercados y Oportunidad

Día del Inversor

Mayo 2026



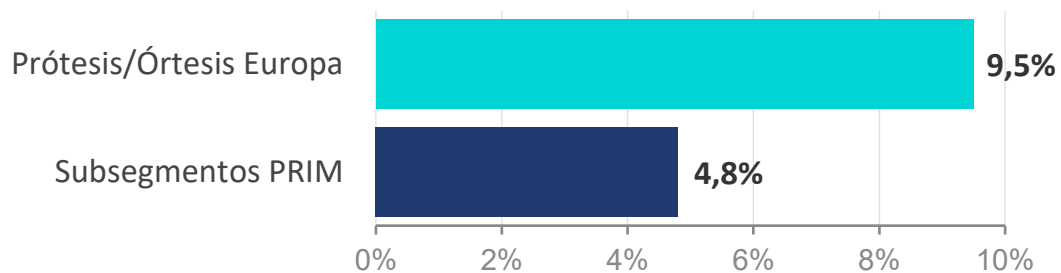
Estamos presentes en mercados atractivos

Con posiciones de liderazgo y alta competitividad, debemos aprovechar crecimiento

11.600 M€

Mercado MedTech España (+5,7% anual)

Dinámicas de Crecimiento (CAGR)



PRINCIPALES TENDENCIAS

1 – Envejecimiento Poblacional

20,4M personas > 50 años en España, Crecimiento de mercado orgánico sin necesidad de ganar cuota

2 – Patología Crónica

Aumento de diabetes y enfermedades cardiovasculares. Mayor recurrencia e ingresos por paciente

3 – Digitalización de la Salud

Tele-rehabilitación e IA (OSCANN). Nuevas líneas de ingresos sin canibalizar el negocio actual

4 – Fragmentación Sectorial

Mercado de distribución muy atomizado en España. PRIM actúa como el consolidador natural

Mercado de distribución migrando a valor

Foco en segmentos de alto valor y rentabilidad mientras desarrollamos capacidad de integración

11,6BN€

Mercado MedTech
España

1,3BN€

Mercado ortopedia y
traumatología

4,8%

CAGR subsegmentos
PRIM hasta 2030

4,1%

CAGR cirugías España
(2016-2024)



VECTORES DE CRECIMIENTO



Consolidación sectorial

Las OEMS externalizan la distribución a partners especializados y consolidado



Regulación MDR

Mayores exigencias elevan la barrera de entrada a favor de empresas con estructura



Envejecimiento

La población de +65 años crecerá un +20,4% hasta 2030, aumentando la demanda

Los clientes empezarán a comprar tecnología a través de soluciones integrales

- › Mercado de distribución fragmentado en España
- › Mercado MedTech español supera 11.600M€ (+5,7%)
- › Motores: Envejecimiento, cronicidad y complejidad clínica (Cirugía, Quirófano, Cardiovascular)
- › Transición de "Producto" a "Solución/Procedimiento"
- › Oportunidad en Robótica y IA

El cliente hospitalario necesita más que tecnología: requiere eficiencia y soluciones integrales

Oportunidad de crecer y ser más rentables

Foco en consolidar capacidades para crecer rentablemente dentro y fuera de España

9,5%

CAGR prótesis y órtesis
Europa 2022-2030

7,2%

CAGR equipos
rehabilitación hasta
2033

>6%

Crecimiento OTC
ortopédico en España

47,9%

Espanoles >15 años
que practican deporte



VECTORES DE CRECIMIENTO



Demografía y Envejecimiento

Los mayores de 65 años superarán los 10M en España en 2025 y se espera que siga creciendo



Auge del Deporte Amateur

Casi el 48% de la población practica deporte, triplicando la tasa de 1980



Gasto Sanitario Resiliente

España dedica un c. 6,5% del PIB a salud de forma consistente, asegurando la demanda

El crecimiento del mercado vendrá del incremento en "bienvejecer" y de tener vida funcional más larga

- › Mercado fragmentado con fuerte peso del técnico ortopédico y barreras de entrada altas
- › Físio +6-6,5% impulsada por deporte amateur
- › mercado digital complementa la omnicanalidad, pero no sustituye al canal especializado
- › Oportunidad clara de consolidación en un sector atomizado y de alto valor técnico

MYCS crecerá por la necesidad de moverse y rehabilitarse para vivir más años con independencia y funcionalidad



#LOQUENOSIMPULSA

Día del Inversor

Mayo 2026



PRIM

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Un plan estructurado en dos horizontes, 4 ejes y 20 proyectos para crecer 2,5X el EBITDA en 6 años

PRIM inicia este ciclo con mayor solidez operativa, mejor posición financiera y un equipo reforzado para ejecutar con disciplina

HORIZONTE 1: CONSOLIDACIÓN

- ✓ Establecimiento de bases de la transformación estratégica
- ✓ Mejora estructural de márgenes operativos
- ✓ Integración activa de adquisiciones (Ortoprono, EOP)
- ✓ Optimización operativa y eficiencia de procesos

HORIZONTE 2: ACELERACIÓN

- ↗ Plena captura de sinergias operativas y comerciales
- ↗ Crecimiento orgánico e inorgánico acelerado
- ↗ Consolidación del liderazgo europeo en segmentos clave

2026

**HORIZONTE 1 • 2026-2028
CONSOLIDACIÓN**

**PUNTO DE
REVISIÓN**

2031

**HORIZONTE 2 • 2029-2031
ACELERACIÓN & LIDERAZGO EUROPEO**

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Cuatro pilares que crean valor por si mismos, pero juntos crean un efecto sinérgico



1. FORTALECER EL CORE

Consolidar actividades fundamentales en Tecnologías Médicas y MYCS
Liderazgo en segmentos estratégicos y alto valor y rentabilidad



2. OPERAR CON EXCELENCIA

Optimización de procesos operativos para liberar caja incremental
Integración activa y eficiente de adquisiciones recientes y futuras



3. TRANSFORMAR VALOR

Nuevas fuentes de valor a través de adquisiciones y modelo Venture
Integrar nuestras capacidades para ofrecer productos y servicios en Europa



4. CAPITALIZAR EL TALENTO

El equipo humano como ventaja competitiva sostenible y diferencial
Cultura orientada a resultados y excelencia en el servicio al paciente

AMBICIÓN 2031

*"Aspiramos ser una compañía sustancialmente **más grande, más rentable, más diversificada** y con una capacidad de **generación de caja muy superior** a la actual"*

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Cada uno de los ejes cuenta con proyectos y responsables específicos para asegurar su ejecución

EJE 01 – FORTALECER EL CORE

Integración y Escala

- Incremento penetración y recursos en áreas alto valor TM
- Integración estratégica de negocio Ortopedia en MYCS
- Expansión del liderazgo en Fisioterapia y Podología

EJE 02 – OPERAR CON EXCELENCIA

Eficiencia y “Cash Conversion”

- Optimización intensiva de capital de trabajo y logística MYCS
- Fortaleza estructural de márgenes
- Evolución del modelo industrial y estrategia internacional

EJE 03 – TRANSFORMAR VALOR

Nuevos Vectores de Crecimiento

- Modelo Venture TM y expansión inorgánica selectiva
- Desarrollo de líneas OTC y productos propios en MYCS
- Integración de soluciones Producto-Servicio en hospitales

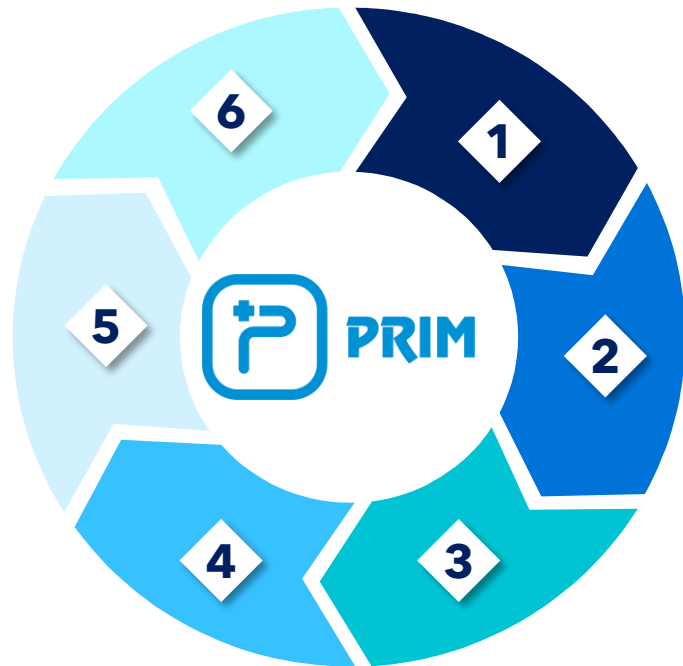
EJE 04 – CAPITALIZAR TALENTO

Talento y Estructura

- Digitalización, I+D y cumplimiento normativo
- Evolución de estructura, remuneración e imagen de marca
- Fortalecimiento del control financiero y gestión del dato

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Seguiremos incorporando tecnología, capacidades y/o nuevos mercados vía inorgánica




- 1** El **M&A es un acelerador del crecimiento estratégico, no un fin en sí mismo**. Cada adquisición debe reforzar el plan, no sustituirlo
- 2** **Priorizamos activos con encaje estratégico** claro en TM o MYCS, con sinergias identificadas desde el primer momento del análisis
- 3** **Disciplina en el retorno**: ninguna inversión se ejecuta sin visibilidad de rentabilidad mínima exigida, con ROCE por encima del coste de capital
- 4** **Foco geográfico en España, con expansión selectiva en Europa** – especialmente donde ya tenemos presencia o relaciones establecidas
- 5** **Operaciones con encaje estratégico claro y alta capacidad de integración**, sin restricciones a priori sobre el tamaño cuando la oportunidad lo justifica
- 6** **Disciplina en la ejecución**: proceso estandarizado, due diligence rigurosa y gestión activa de la integración post-cierre

El crecimiento inorgánico es la aceleración del plan, no la base del plan


Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Optimización operativa para maximizar conversión de crecimiento a caja y financiar el plan




ROCE >20%

- › Objetivo de retorno/capital en todo el ciclo
- › La inversión solo se ejecuta si supera el Coste del Capital




BALANCE SÓLIDO

- › Cerramos 2025 con caja neta positiva
- › Base de partida óptima para financiar el plan



DEUDA: UNA HERRAMIENTA, NO UN RIESGO

- › Caja neta: nos da margen real para actuar
- › Cuando la oportunidad lo justifique, usaremos deuda de forma selectiva y controlada



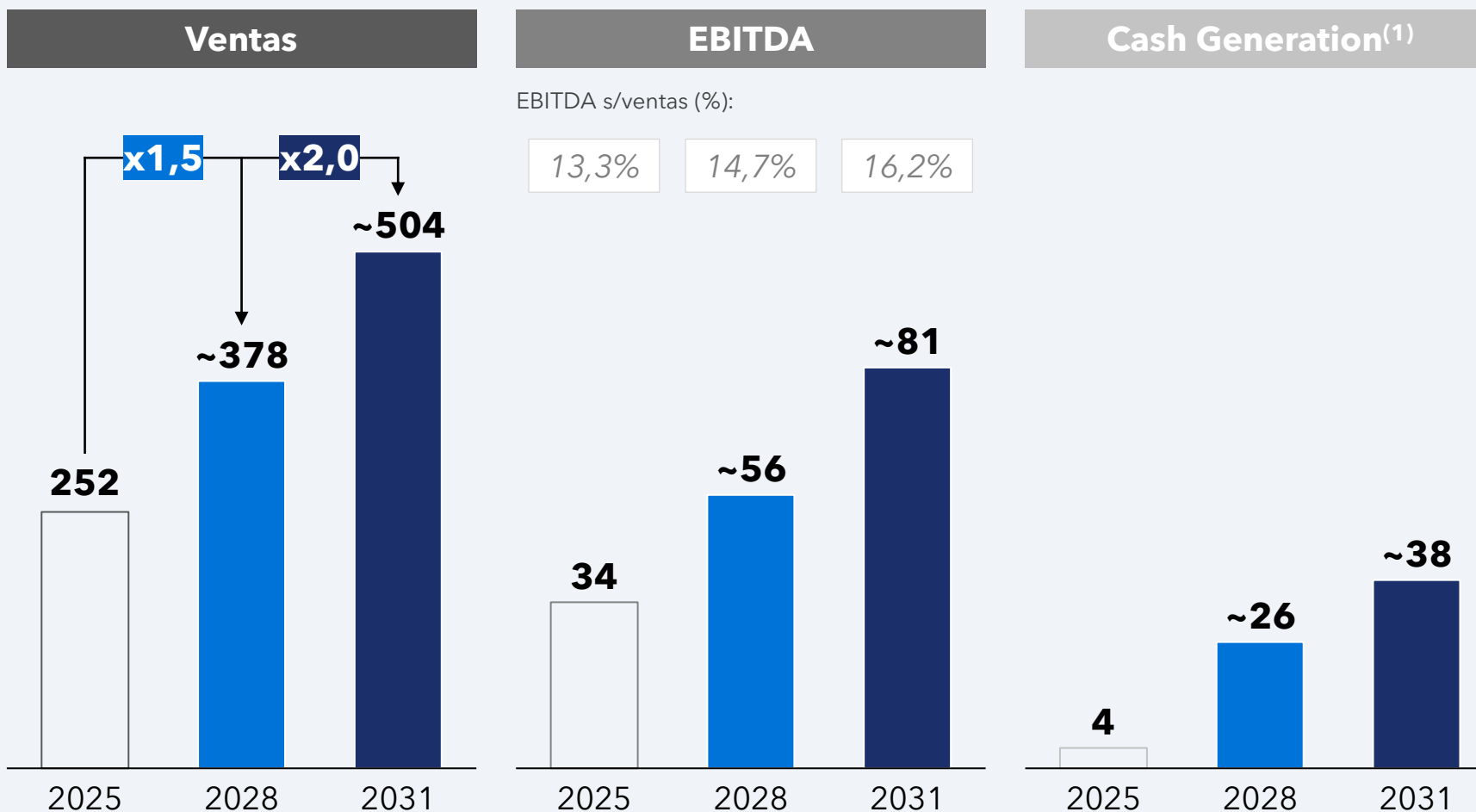
DIVIDENDO SOSTENIBLE

- › Compromiso ininterrumpido con el accionista
- › Creciente, predecible y alineado al plan

Gestión financiera en equilibrio – maximizar la generación de valor manteniendo solidez de balance, dividendo sostenible y uso disciplinado del apalancamiento

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Alcanzar un crecimiento 2,0X en Ventas y 2,5X en EBITDA, aumentando la generación de caja



CRECIMIENTO Y RETORNO

Plan 2026-2031: Lo que nos impulsa

Seguir nuestra política de dividendo creciente y sostenible, gestionando el plan de M&A

7,9M€⁽¹⁾

Dividendo pagado 2025

0,47€

DPS 2025 (vs 0,34€ en 2020)



Retribución acumulada de 42 M€ desde 2020



Payout 2025 del 54%, alineado con el objetivo estratégico



Trayectoria consistente: de 0,34€ (2020) a 0,47€ (2025)

3,6%

Dividend Yield (a 13,2€/acc.)

54%

Payout 2025⁽²⁾

- ✓ **Compromiso:** no reducción del dividendo en términos absolutos, asegurando previsibilidad para el inversor
- ✓ **Flexibilidad:** en periodos de M&A intensivo, mantener un payout objetivo de entre el 35% y el 50%

Evolución dividendos por acción (DPS en €)



Nota: (1) Dividendo devengado de 9 M€; (2) Teniendo en cuenta el dividendo devengado

Kineo: Personas y Organización

Día del Inversor

Mayo 2026



Retos del Plan Estratégico P&O 2026-2030

El Plan Estratégico P&O 2026-2030 establece una hoja de ruta centrada en la agilidad, el talento y la cultura del dato. Busca transformar la organización mediante un liderazgo efectivo y una visión global integrada para alcanzar los objetivos de crecimiento definidos para 2031

LOS 3 PILARES ESTRATÉGICOS

Cultura y Liderazgo Transformador



Fomentar la autonomía y líderes que actúen como catalizadores del cambio y el empoderamiento

Talento y Desarrollo de Capacidades



Atraer y fidelizar perfiles clave mediante movilidad real y proyectos profesionales ambiciosos

Adoptar una mentalidad ágil y adaptativa para operar eficazmente en mercados diversos

Visión Integrada y Global



Implementar procesos basados en KPIs para ganar agilidad y criterio en decisiones de negocio

CLAVES DE LA EVOLUCIÓN ORGANIZATIVA



Alineamiento y Modelo Organizativo

Evaluar la gobernanza actual para asegurar una estructura corporativa preparada para el crecimiento



Cultura del Dato en Tiempo Real

Evolucionar hacia una gestión operativa basada en KPIs y datos en tiempo real, impulsando la eficiencia, el seguimiento continuo y la toma de decisiones informada



Políticas de Aportación de Valor

Definir esquemas retributivos competitivos basados en la contribución real de cada puesto al negocio

Motor de Ejecución: Despliegue Operativo de Doble Vía

Calendario estratégico KINEO enfocado, en la transformación simultánea de valores, desarrollo de equipos y digitalización de procesos

Desarrollo de Cultura y Liderazgo

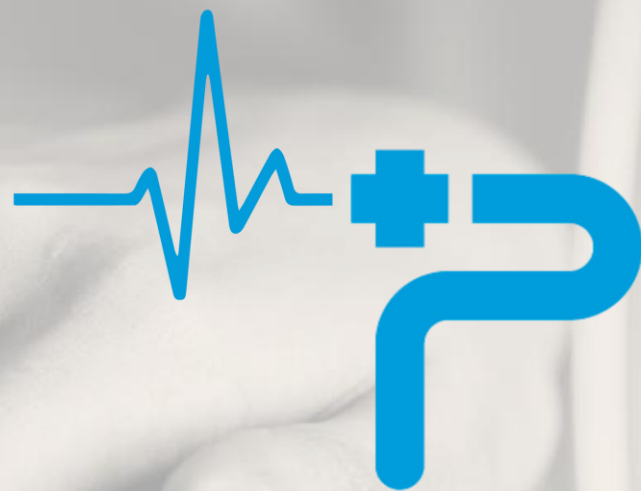


Caring Today: ESG y Sostenibilidad

Día del Inversor

Mayo 2026





CARING TODAY
FOR A BETTER TOMORROW

***CUIDAMOS HOY LO
QUE NOS IMPORTA MAÑANA***

Plan Caring Today 2026-2028

Estructura

4
PILARES
TEMÁTICOS



8
PALANCAS
ESTRATÉGICAS



50
LÍNEAS DE ACCIÓN
CON OBJETIVOS
ESPECÍFICOS



10
COMPROMISOS



Plan Caring Today 2026-2028

ESG como motor de generación de valor y diferenciador de nuestra organización

8 PALANCAS ESTRATÉGICAS

Caring for HEALTH

1. PATIENT CENTRICITY

- Atención integral
- Portal del Paciente
- Experiencia en centros

2. COMPROMETIDOS CON LA SALUD

- PRIM Academy
- Humanización de la salud

Caring for GOOD GOVERNANCE

6. GESTIÓN RESPONSABLE DE LA CADENA DE SUMINISTRO

- Homologación
- Riesgos ESG
- Evaluación avanzada

7. ACTUAMOS CON ÉTICA

- SCIS
- Itinerario cumplimiento
- Ciberseguridad

Caring for the PLANET

3. SOLUCIONES QUE CUIDAN NUESTRO PLANETA

- Diseño
- Envases
- Transporte

4. IMPULSAMOS LA ACCIÓN CLIMÁTICA Y LA CIRCULARIDAD:

- Huella de carbono
- Operaciones con menor impacto
- Eficiencia energética

Caring for OUR PEOPLE

5. PERSONAS QUE SUMAN

- Bienestar y compromiso
- Voluntariado corporativo
- Impulso del talento

8. MARCA CON PROPÓSITO:

- Posicionamiento
- Identidad ESG
- Marca empleadora

5 ACCIONES



¿Por qué Invertir en PRIM?

Día del Inversor

Mayo 2026



Convertimos estrategia en resultados

El plan anterior demuestra que convertimos la estrategia en resultados concretos

01 – CRECIMIENTO VISIBLE Y SOSTENIBLE

CAGR ventas 11,4% en el plan anterior

02 – GENERACIÓN DE CAJA

FCF 2025: 20M€

03 – DIVIDENDO ATRACTIVO

Yield 4,0% con Payout del 54%. 42M€ pagados desde 2020

04 – DISCIPLINA FINANCIERA

ROCE >20%, apalancamiento máximo de 1,3x EBITDA

05 – VALORACIÓN ATRACTIVA

Precio actual 13,2€ (EV/EBITDA 2025: 6,9x)

Precio objetivo GVC 16,8€ (upside +27%)

| Métrica clave | 2020 | 2025 | Variación / KPI |
|--|----------|----------|---|
|  Ventas Totales | 147,3 M€ | 251,8 M€ | +11,4% CAGR |
|  Beneficio Neto | 7,0 M€ | 16,7 M€ | x2,4 crecimiento |
|  Margen Bruto | 46% | 50% | +4 pp mejora |
|  EBITDA | 19,8 M€ | 33,9 M€ | +11,2% CAGR |
|  Dividendos | 5,7 M€ | 7,9 M€ | 41,6 M€ pagados en todo el Periodo |
|  Retorno Total | – | 84,8% | Desde nov. 2020 |

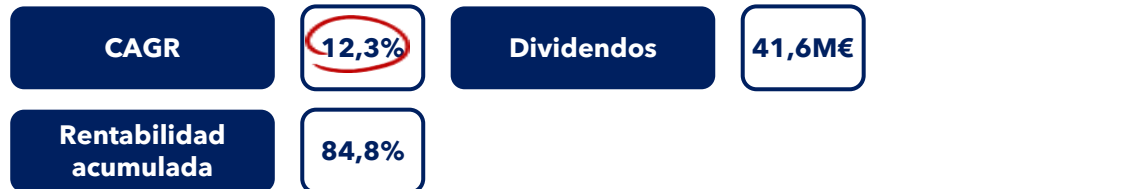
Creación de valor y recorrido adicional

PRIM: rentabilidad histórica, dividendo y potencial de revalorización

Evolución Precio de la acción desde 11/2020 a 12/2025



Rentabilidad Acumulada base 100 con Dividendos desde 11/2020 a 12/2025



La transformación en cifras

Plan consistente e integrado para crecer con rentabilidad y conversión a caja

#LoQueNosImpulsa

| | Und. | PRIM 2025 | | PRIM 2031 |
|--------|------|-----------|--|------------------------|
| Ventas | M€ | 252 | Compañía completamente transformada, más grande, más rentable, generando más caja y retribuyendo al accionista al mismo tiempo | c. 500 |
| EBITDA | M€ | 34 | | c. 81 |
| FCF | M€ | 20 | | c. 38 |
| BPA | € | 0,98 | | c. 2,60 |
| ROCE | % | 12,5% | | 22,0% |
| DPS | € | 0,47 | | Creciente y sostenible |

¿Por qué Invertir en PRIM?

PRIM ofrece una oportunidad clara para capturar el crecimiento del sector salud en España

1



PRIM es un negocio sólido, diversificado y en aceleración con ventas 252M€, EBITDA 34M€

2



Nuevo Plan Estratégico 2026-2031 con objetivos financieros claros: ventas c. 500M€, EBITDA c. 81M€ **y mejora de eficiencia operativa**

3



Compromiso con el retorno al accionista: dividendo creciente, disciplina financiera, ROCE >20%

1. EL MERCADO JUEGA A FAVOR



Demanda estructural **envejecimiento**

2. EL EQUIPO EJECUTA



Beneficio neto **2,4x** en el ciclo 2020-2025

3. EL BALANCE LO PERMITE



Caja neta positiva



Q&A

Día del Inversor

Mayo 2026



PRIM

Aviso legal

Esta presentación ha sido elaborada por PRIM, S.A. con fines exclusivamente informativos y no constituye, ni debe interpretarse como, una oferta de compra o venta de valores ni una recomendación de inversión, de desinversión o de ningún otro tipo. La información contenida puede incluir declaraciones sobre intenciones, expectativas y perspectivas futuras cuyo único propósito es proporcionar información más detallada sobre perspectivas de comportamiento futuro y no constituyen por tanto una garantía de cumplimiento. Dicha información está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los aquí expresados. PRIM, S.A., las compañías que pertenecen a su grupo societario, sus consejeros, sus directivos, sus empleados o cualquier otra persona relacionada o vinculada con ella no asumen responsabilidad alguna por el uso de esta presentación, por opiniones que se puedan elaborar ni por las decisiones que pudieran adoptarse con base o en relación con su contenido. PRIM no asume, por tanto, ninguna obligación de actualizar esta información ni responsabilidad por decisiones basadas en la misma.