

2022

#loquenosmueva



Reunión Inversores

Actualización 1S 2022

Modelo de Negocio

Nuestra Fuente de Diferenciación

DIVERSIFICACION

PRESENTES EN ÁREAS DE ALTO VALOR Y CRECIMIENTO

Líder en diseño, fabricación, adaptación y comercialización de productos de Tecnología Médica Y Movilidad Personal y Cuidado de la Salud

EXPERIENCIA

ENFOQUE, CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Profundo conocimiento del mercado de salud, estrecha relación y confianza de los clientes, acompañado de un modelo de excelencia en el servicio

SOLIDEZ

FIABILIDAD, SOLIDEZ Y SOLVENCIA

Éxito probado a lo largo de 152 años, basado en la innovación, crecimiento, valores empresariales y fortaleza financiera sin precedentes en España

2022

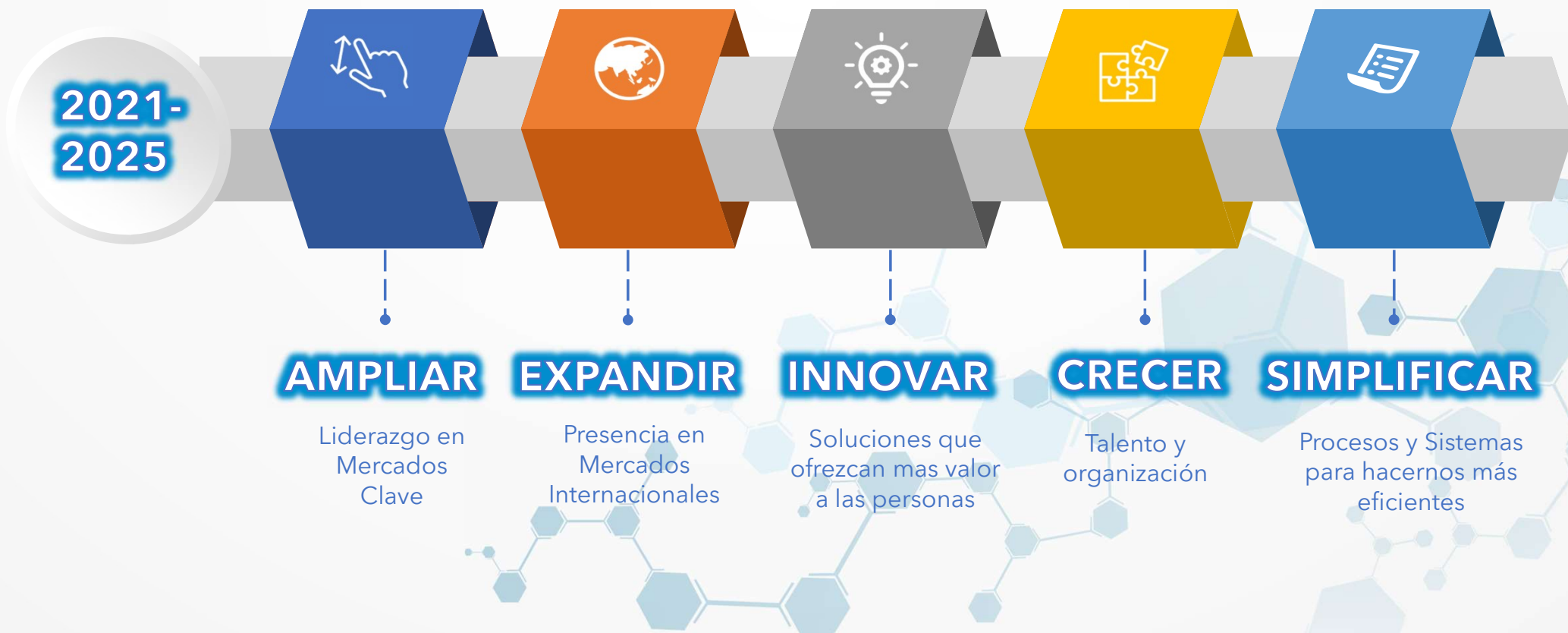
#loquenosmueve



Estrategia 2021-2025

Pilares de Desarrollo

#loquenosmueva | 2022



Desempeño Actual

Resultados 1S 2022

A pesar de las condiciones a las que nos enfrentamos y a las fuertes inversiones realizadas para fortalecer la organización y las operaciones, estamos convencidos de que el negocio se **ha fortalecido estructuralmente** y que el **performance financiero es sólido** y nos permitirá seguir caminando en la ruta estratégica planeada

Variable	2016-2019	2020	2021	2022 1S
Crecimiento Ventas	11,1%	-2,4%	14,4%	10%⁽¹⁾
Crecimiento EBITDA	14,1%	13,5%	22,3%	12%⁽²⁾
EBIT/Ventas	11,7%	9,4%	10,3%	11,7%⁽³⁾
Flujo Libre de Caja	4,2	15,0	13,3	-14,2⁽⁴⁾

(1) El dato refleja el crecimiento a perímetro constante. El crecimiento incluyendo adquisiciones es de un 21%

(2) Normalizado para hacerlo comparable con 2021. Sin normalización el EBITDA decrece un 7,8%

(3) Normalizado eliminando las ventas de NN adq y los gastos no comparables del 2021. Sin normalización sería un 8,01%

(4) El FCF negativo se debe a inversiones realizadas en: Inorgánico: -8,5M€ Capex: -1,3M€ Circulante (Inventarios): -14,3M€. Estos efectos negativos se han visto compensados por una generación de caja propia del negocio por aprox. 9,9M€

Desempeño Actual

Resumen Ejecutivo

• **GESTIONANDO LA COMPLEJIDAD CRECIENTE DEL ENTORNO**

- Problemas de abastecimiento, subidas de precios y costes, costes de la energía, revalorización del dólar e inflación
- Plan de refuerzo de aprovisionamientos, incrementos de precios y plan de acción en caso de caída fuerte de demanda derivada de una ralentización económica más fuerte
- Hemos iniciado el proceso de transición hacia la utilización de energías renovables con la inversión en placas fotovoltaicas en varias instalaciones del Grupo aunando el cuidado del medio ambiente con un ahorro en la factura energética

• **SE MANTIENEN CRECIMIENTO ELEVADO Y MEJORA DE % DE MERCADO**

- Las ventas crecen +21% (+10% crecimiento orgánico) durante 1S2022.
- Crecemos prácticamente al doble de nuestro mercado, ganando participación
- Margen del negocio base, se redujo 0,9pp, un mejor desempeño vs mercado (-3 a -5pp)

• **EBITDA**

- Inversiones para el desarrollo del plan estratégico (-€1,0M) y costes atípicos (-€0,40M).
- Impactado por una regreso a la actividad promocional pre-covid (-€2,1M)
- EBITDA ajustado y sin beneficio de adquisiciones (+€0,9M), sería €14,5M (+12,4%).

Desempeño Actual

Resumen Ejecutivo

• SITUACION DE COBROS Y CAJA

- Los plazos de cobros se mantienen en niveles saludables (60 días), pero empezamos a detectar ralentizaciones en algunas comunidades autónomas, a las cuales estamos dando seguimiento puntual para anticipar cualquier impacto
- La generación de caja continua siendo positiva y se verá reforzada conforme regresemos a los niveles de inventarios previos al plan de refuerzo de inventarios

• SE ESTIMA CERRAR EL AÑO EN LOS MISMOS NIVELES DEL 2021

- A pesar del sólido crecimiento de nuestras ventas, durante el 3T la actividad de los hospitales se ha ralentizado debido a cierres temporales de quirófanos por efecto del Covid-19 y por las vacaciones de verano. Esto ha incrementado las listas de espera, por lo que esperamos recuperar esta actividad en el 4T.
- Dado el entorno hostil , nos estamos tomando mayor tiempo de análisis antes de ejecutar las adquisiciones planeadas para este 2022, retrasando el impacto de las mismas incluidas en el plan estratégico
- Nuestra estimación es **cerrar el año con EBITDA nominal cercano a los niveles del año anterior (24M€) y el EBITDA Ajustado creciendo +12% vs 2021**

Plan Estratégico

Seguimos la ruta planeada

A pesar del entorno, que obliga a un cercano seguimiento del impacto en mercado y una mayor cautela para ejecutar nuevas adquisiciones, nuestra estrategia muestra resultados que nos confirman que estamos en ruta para alcanzar las metas en el 2025.

CRECIMIENTO

Mercados y planes de crecimiento sólidos

Oportunidades por problemas de abasto de nuestros competidores

Adquisiciones con sinergias operativas y comerciales

RENTABILIDAD

Foco en integraciones y productividad

Implantación de ERP y plan de digitalización

SOSTENIBILIDAD

Foco en crecimiento de utilidad y valor de empresa

Lanzamiento plan integral ESG

Nuevas Adquisiciones

Seguimiento a las adquisiciones ya realizadas

A continuación mostramos la estimación del impacto de los negocios adquiridos en 2021 y en el T1 de 2022 **para Dic 2022** en Millones €:

Millones €	Herbitas	Farma +	Clínicas
			Ortopédicas
Ingresos	9,6	4,8	15,7
Ebitda	1,5	0,4	2,0

- **Herbitas:**
 - Las ventas están un 28% por encima de lo previsto manteniendo un resultado similar al previsto. Se está trabajando para obtener sinergias cruzadas de ventas en los canales de Farma y Fisioterapia.
- **Farma +:**
 - Se han aprovechado las ventas de oportunidad (Test Covid) que explican el incremento de ventas respecto al Plan. Los recursos extraordinarios obtenidos por estas ventas se están empleando en incrementar la fuerza de ventas para reforzar y acelerar el Plan Estratégico.
- **Clínicas Ortopédicas:**
 - Dentro del negocio de Clínicas se adquirieron las ramas de actividad de las ortopedias de Ilunion y de Ortoayudas.
 - Ambos negocios han sido ya integrados dentro del negocio tradicional de las Clínicas Ortopédicas (Administración y Comercial)
 - Aportarán en su conjunto unos 3-4M€ de venta adicional (+25-30%) sobre las cifras del año anterior

Nuevas Adquisiciones

Dos nuevas incorporaciones al Grupo Prim

- **EASY TECH**

- Compañía italiana con sede en Florencia con ventas anuales de 2,7 millones de euros.
- Cuenta con +20 años de experiencia en la fabricación y comercialización de productos de alta tecnología en el campo de la fisioterapia y rehabilitación.
- Prim da un paso en su estrategia de crecimiento internacional, abriendo nuevos mercados tanto en Europa como en los asiáticos de Japón y China.

- **TEYDER**

- Compañía española con sede en Barcelona con ventas anuales de 3,3 millones de euros.
- Cuenta con +30 años de experiencia en la distribución y fabricación de productos de movilidad eléctrica, ortésica y ayudas técnicas.
- Prim amplía su oferta de productos y servicios en el área de movilidad y cuidado de la salud, además de reforzar sus capacidades tecnológicas para la fabricación de productos textiles avanzados.



Refuerzo de los Órganos de Administración

Incorporación de 3 nuevos Consejeros Independientes

D^a. Mar Gallardo Mateo

Consejera Independiente
Presidenta de la Comisión de Auditoría

Perfil profesional

- Postgrado en Programa de Desarrollo Directivo por el IESE.
- Censor Jurado de Cuentas.
- Diploma IC-A para Consejeros Profesionales.
- Certificado IC-A en Buen Gobierno de Sociedades
- Programa ESG para Consejeros por ESADE.
- Ha sido socia de auditoría de PricewaterhouseCoopers, miembro del Comité de Dirección como responsable de sectores así como Patrona de la Fundación PwC.
- **Otros Consejos de Administración a los que pertenece**
- Consejera independiente, Presidenta de la Comisión de Auditoría y Vicepresidenta del Consejo de Nationale Nederlanden Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.E. y de Nationale Nederlanden Generales, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.E.

D. Mario Lara Sanz

Consejero Independiente
Vocal de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Perfil profesional

- Licenciado en Derecho y letrado Asesor de Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas (E-1 ICADE)
- Executive Master in Business Administration por la Universidad de Houston
- Programas ejecutivos en ESADE, Instituto de Empresa (IE) y London School of Economics (LSE)
- Actualmente es Director de Esade Madrid y Director del Centro de Gobierno Corporativo de Esade. Dirige el Programa para Consejeros y el Programa de ESG para Consejeros de Esade.
- Ha sido miembro del Comité Ejecutivo de PwC España, Patrono de la Fundación PwC, Socio responsable de Recursos Humanos y RSC así como Socio responsable de Tax&Legal Services de PwC España.

D. Miguel Viñas Pich

Consejero Independiente
Vocal de la Comisión de Auditoría

Perfil profesional

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona.
- Postgrado en el Programa de Dirección General por el IESE.
- Programas ejecutivos en UPC, ICT e IESE. Seminarios sobre Discapacidad e Integración
- Otros Consejos de Administración a los que pertenece
- Presidente de BCNONWOVENS
- Patrono de Fundación TALITA

Gracias

