

Terrassa (Barcelona), a 27 de febrero de 2024

Vytrus Biotech, S.A. (en adelante “Vytrus” o la “Sociedad”), en virtud de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity (en adelante, “BME Growth”), pone en su conocimiento la siguiente

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

PLAN ESTRATÉGICO 2024-2027

Que hoy, 27 de febrero de 2024, publica el Plan Estratégico 2024-2027 por el que Vytrus estima triplicar su facturación en 4 años y alcanzar 12 Millones de euros de ingresos operativos y 5 Millones de euros de EBITDA en 2027. Asimismo, se invita a las partes interesadas a asistir al *webinar* de presentación del Plan Estratégico.

El referido Plan Estratégico 2024-2027 ha sido aprobado por unanimidad de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad en fecha 13 de febrero de 2024.

WEBINAR PRESENTACIÓN PLAN ESTRATÉGICO 24/27

Fecha y hora: jueves, 7 de marzo de 2024 a las 16:00 (CEST)

Enlace *webinar*: [Directo Plan Estratégico Vytrus](#)

La documentación anterior también se encuentra a disposición del mercado en la página web de la Sociedad (www.vytrus.com/es/).

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020, se hace constar que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y de sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones precisen al respecto.

Albert Jané Font

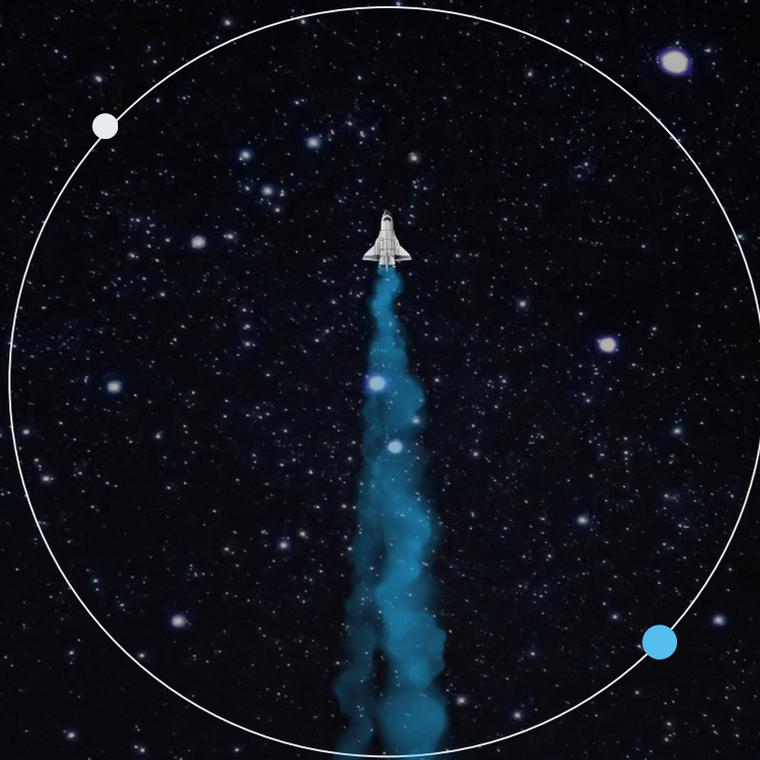
Presidente del Consejo de Administración

Vytrus Biotech S.A.

vytrus

Plan estratégico

/2024-2027



vytrus
biotech

¿Quién es Vytrus?

Vytrus Biotech es una compañía biotecnológica que desarrolla, produce y comercializa en todo el mundo ingredientes activos de alto valor añadido para el mercado dermocosmético y sanitario.

El objetivo de Vytrus es ser un referente en innovación y sostenibilidad en el sector de los ingredientes dermocosméticos mediante sus plataformas biotecnológicas. El fin último se centra en promocionar la salud de la piel para mejorar el aspecto y el bienestar de las personas. Nacida como un modelo de negocio altamente sostenible, Vytrus es hoy una compañía industrial, sólida y rentable, referente en su industria a nivel mundial.

La biotecnología de Vytrus Biotech le permite tener ventajas competitivas respecto los extractos vegetales tradicionales y obtener ingredientes muy eficaces, sostenibles, seguros y patentables, generando un ahorro de hasta el 99% en recursos naturales, contribuyendo a preservar la biodiversidad del planeta.

Desde su fundación en 2009, Vytrus Biotech ha experimentado un crecimiento progresivo en el tiempo, alcanzando presencia en los 5 continentes, siendo un player reconocido por su innovación y sostenibilidad en la industria cosmética global.

Vytrus Biotech es una compañía cotizada en el mercado BME Growth desde 2022.



Albert Jané
CEO, COO y cofundador



Óscar Expósito
CEO, CSO y cofundador

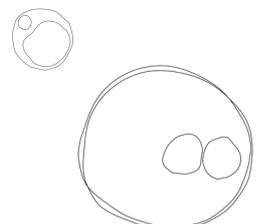
● 2020-2023

El paso de start up a empresa industrial rentable

2020 fue el año en que Vytrus Biotech alcanzó el break even operativo y dejó atrás su etiqueta de start up para evolucionar a empresa industrial rentable. Superado el reto de convertirse en un referente de la innovación dermocosmética de la mano de las células madre vegetales, en los últimos 4 años Vytrus ha hecho lo propio en cuanto a la industrialización y expansión comercial de su tecnología.

De esta manera, en el periodo 2020-2023 Vytrus multiplicó por 3 sus ventas y por más de 6 su EBITDA. 2019 fue el último año en pérdidas y acumula más de 1,7 millones de euros de beneficio neto desde 2020.

En estos cuatro años la compañía ha consolidado su presencia internacional aumentando en más de un 50% los territorios donde tiene clientes, llegando a 34 países de los 5 continentes. Vytrus ha duplicado su equipo formado actualmente por 40 profesionales y ha ampliado sus instalaciones hasta los 1.400 m², triplicando su capacidad productiva para afrontar la expansión de los próximos años.



HITOS 2023



La transformación de la ciencia en riqueza



‘Estamos orgullosos de haber convertido una tecnología disruptiva en un negocio rentable que tiene como ejes la innovación y la sostenibilidad.’

- Oscar Expósito

En el periodo 2020-23, Vytrus ha sumado 5 nuevos productos a su portfolio de ingredientes activos para la industria dermocosmética, reconocidos con 14 premios nacionales e internacionales del sector.

5 +
Nuevos lanzamientos

14
Premios nacionales y internacionales

La innovación de la compañía también se ha visto reconocida por la obtención de 3 patentes internacionales en los principales mercados para el sector dermocosmético: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. La obtención de la certificación de las GPM's Cosméticas y de la ISO 9001-2015 también ha sido un aval a la excelencia y la calidad frente a los clientes conseguida con su proceso productivo durante los últimos 4 años.

Vytrus ha crecido significativamente en los últimos años en muchos aspectos y uno de ellos ha sido en materia de ESG, con la aprobación de un código ético y el despliegue de distintos protocolos para el cuidado del equipo y del planeta. Destacan poderosamente los más de 140 millones de litros de agua ahorrados gracias a los productos servidos bajos su tecnología en comparación con los extractos vegetales tradicionales.

La tecnología de células madre vegetales de Vytrus ofrece la gran ventaja de desarrollar ingredientes activos 3.0 en pocos metros cuadrados de laboratorio versus las hectáreas de terreno cultivable e ingentes cantidades de agua necesarias para los extractos vegetales tradicionales en cosmética. Una tecnología que permite liberar recursos hídricos para decenas de miles de personas y dejando una cantidad ingente de hectáreas de suelo cultivable para sectores más primarios como el de la alimentación.

A medida que incrementa la cuota de mercado de los productos de la compañía, mayor es el ahorro de agua generado para el sector cosmético y la sociedad general.



● DE 2019 A LOS RESULTADOS ESTIMADOS DE 2023

Una empresa robusta y en el momento óptimo para la expansión



Albert Jané
CEO, COO y cofundador

‘Desde 2020 hemos construido un modelo de negocio autosuficiente y destinaremos la financiación del mercado de capitales a la expansión y el crecimiento inorgánico de los próximos 4 años.’

- Albert Jané, CEO, COO y cofundador de Vytrus

En estos últimos años, Vytrus Biotech no sólo ha crecido, sino que lo ha hecho de forma robusta. La estrategia en este periodo ha sido alcanzar un umbral de rentabilidad, consolidarlo y a partir de ahí, escalar los ingresos. Prueba de ello es la evolución de las ventas que han experimentado un CAGR (Compound annual growth rate) del 31,9% en el periodo 2020-23, mientras el EBITDA lo ha hecho un 56,9%.

2019-2023 EVOLUCIÓN FINANCIERA

	RESULTADOS 2019	RESULTADOS ESTIMADOS 2023
INGRESOS	1,2 M€	3,7 M€ <small>x 3.1</small>
EBITDA	0,2 M€	1,3 M€ <small>x 6.2</small>
DFN/EBITDA	x 2	x 1,4

+31,9 %
CAGR VENTAS

+56,9 %
CAGR EBITDA

El tamaño conseguido sienta las bases para la siguiente fase de expansión. Vytrus se presenta como una empresa autosuficiente en todo su negocio operativo y que puede crecer orgánicamente de forma independiente. Para ello, la compañía ha utilizado de forma eficiente sus recursos, manteniendo un ratio de Deuda financiera Neta/EBITDA que le permite ser una empresa que goza de buena salud a nivel de endeudamiento.

Otro de los hitos más importantes estos últimos años ha sido la incorporación de Vytrus a BME Growth. Durante 2020-2023 la firma ha invertido los dos primeros años preparando su salida a bolsa y los dos últimos explorando y preparando todos los mecanismos que permitirán afrontar operaciones de crecimiento inorgánico gracias al mercado de capitales. Además, la incorporación de Vytrus a BME Growth ha permitido rotar el capital en torno a un 30% en los últimos 2 años, lo que supone un mecanismo de liquidez excepcional para sus accionistas.

● OBJETIVOS FINANCIEROS 2024-2027

El plan estratégico de los próximos años se fundamenta en dos pilares principales.

- Pasar a ser una empresa multitecnológica
- Expandir y reforzar la colaboración con sus partners, creando relaciones a largo plazo con los clientes y acercando más al mercado las innovaciones de la compañía

RESULTADOS
ESTIMADOS 2023

PROYECCIONES
2027

INGRESOS
OPERACIONALES

3,7 M€

12 M€
x 3,2

EBITDA

1,3 M€

5 M€
x 4,1

DFN/EBITDA

x 1,4

x 1

En los últimos años, Vytrus Biotech se ha consolidado como un referente de la innovación dermocosmética a nivel internacional y una empresa líder en la tecnología de las células madre vegetales. Para poder acelerar el crecimiento y llegar a más clientes, la compañía incorporará nuevas tecnologías complementarias a las células madre vegetales con aplicación en el sector cosmético.

El equipo de Vytrus lleva años desarrollando internamente algunas de estas tecnologías mientras se mantienen en paralelo conversaciones con terceros para llegar a acuerdos de licencia e inversión que permitirán a Vytrus incorporar a su portafolio productos basados en tecnologías innovadoras ya introducidas en el mercado.

Disponer de diversas tecnologías de base biotecnológica e innovadora y una expansión de la red comercial de Vytrus permitirá potenciar el crecimiento:

- Llegando a más clientes, siendo más atractivos como partner en innovación y sostenibilidad.
- Disponiendo de mayor tracción comercial con clientes y distribuidores.
- Aumentando las oportunidades de cross-selling.

● EJES DE ACTUACIÓN

Un plan estratégico con 3 ejes de actuación



Jordi Rovira
Director
financiero

‘En 2027 triplicaremos los ingresos de Vytrus, fruto de la combinación de nuestro crecimiento orgánico e inorgánico, que nos permitirá aumentar y diversificar nuestro catálogo de ingredientes.’

- Jordi Rovira, Director financiero en Vytrus



Crecimiento orgánico

En los últimos años, Vytrus ha triplicado su equipo comercial y marketing y ha ampliado su capacidad productiva, con potencial para absorber un crecimiento importante de las ventas. La compañía ha desarrollado nuevas líneas de I+D y nuevas estrategias de lanzamiento de productos que permitirán acortar el time to market de sus ingredientes activos y llegar a una variedad más grande de clientes.

La empresa dispone de todos los elementos para afrontar un nuevo ciclo de expansión con el objetivo de seguir creciendo a doble dígito de forma anual.



Nuevas alianzas

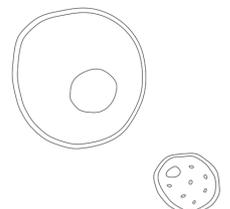
En los próximos años se pretende firmar acuerdos estratégicos de colaboración con otras empresas que permitirán incrementar el catálogo de Vytrus. Los acuerdos tendrán un foco tecnológico y comercial, complementando el trabajo del equipo de I+D+i, y ampliando el portfolio que la compañía ofrece a sus clientes, cubriendo así un mayor rango de sus necesidades. Vytrus se encuentra en conversaciones con varias compañías, con vistas a cerrar los primeros acuerdos ya en 2024.



Crecimiento inorgánico

Vytrus, conjuntamente con sus asesores, está realizando un screening de compañías target que puedan aportar un alto valor añadido para reforzar la posición competitiva de la empresa en sus mercados principales. La estrategia de crecimiento inorgánico de Vytrus estará enfocada en compañías que permitan a la sociedad un mix de mayor volumen de facturación en el sector dermocosmético y el acceso a tecnologías complementarias a las de las células madre vegetales.

Con la suma de los tres ejes estratégicos, Vytrus estima que podrá triplicar sus ingresos y cuadruplicar su EBITDA en los próximos 4 años. En 2027, la compañía estima que el 60% de sus ingresos provendrá del negocio actual de las células madre vegetales y el 40% restante lo aportarán las nuevas tecnologías incorporadas y las adquisiciones realizadas.



● LA INNOVACIÓN COMO MOTOR

Grupo multitecnológico con una inversión anual de 1M€ en I+D+i



Sara Laplana
Directora
Científica
Ejecutiva

‘El equipo de I+D+i de Vytrus está entusiasmado con estos nuevos desafíos y asume el reto de convertirse en un Hub de innovación donde convergerán todas las tecnologías del grupo’.

- Sara Laplana, Directora Científica Ejecutiva en Vytrus

En el periodo 2024-2027 alcanzaremos una inversión anual de 1M € en I+D+i, que nos permitirá ampliar y diversificar nuestro pipeline. Vytrus continuará introduciendo nuevos productos en el mercado basados en la tecnología de las células madre vegetales, que seguirán siendo nuestra principal área de enfoque. Nuestro objetivo es mantenernos como líderes en el lanzamiento de productos innovadores, tal y como avalan los más de 17 premios nacionales e internacionales obtenidos desde 2015.

Por otro lado, Vytrus está iniciando una nueva etapa en la que por primera vez lanzará al mercado ingredientes activos para el sector dermocosmético basados en tecnologías innovadoras complementarias a las que ha utilizado hasta ahora. Algunos de estos productos han sido desarrollados por su Departamento de New Technologies, que lleva más de cinco años generando avances significativos en este campo.

También se han identificado tecnologías complementarias a las de Vytrus que permitirán duplicar el número de ingredientes que lanza la compañía cada año. Los acuerdos estratégicos y operaciones inorgánicas para acceder a estas tecnologías convertirán a Vytrus en un grupo multitecnológico con capacidad para ofrecer a sus clientes un abanico aún más amplio de soluciones innovadoras.



● UN MERCADO GLOBAL

Una nueva era de expansión comercial internacional



Daniel Robustillo
Director
comercial

‘Europa seguirá siendo nuestro principal mercado, pero esperamos ratios de crecimiento superiores en USA y APAC en los próximos años’.

- Daniel Robustillo, Director comercial en Vytrus

En paralelo, el disponer de varias tecnologías complementarias durante el próximo cuatrienio potenciará significativamente el crecimiento. Vytrus llegará a más clientes y será más atractivo como partner en innovación y sostenibilidad en el sector dermocosmético. De este modo, la compañía obtendrá una mayor atracción comercial con clientes y distribuidores, aumentando las oportunidades de cross-selling.

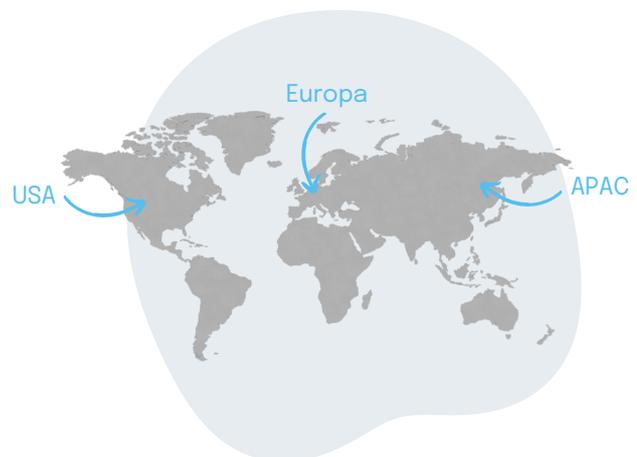
Adicionalmente, la implantación de nuevas tecnologías en los procesos digitales y la generación de contenido propio a través de las plataformas de la compañía permitirá a Vytrus obtener muchos más leads y oportunidades de negocio en los próximos años.

Históricamente, Europa (incluyendo España) ha sido el principal mercado de Vytrus. En 2020, el 80% de los ingresos de la compañía procedían de esta área (46% en España). La expansión internacional de los últimos años ha rebajado esta cuota al 70%, donde el crecimiento de las acciones comerciales de Vytrus en Estados Unidos han multiplicado por 3 sus ventas en el periodo y en APAC, que lo ha hecho por 5.

Fruto de la apuesta realizada en los últimos años por la ampliación y consolidación de los equipos de Comercial y de Marketing, en los próximos años Vytrus podrá apoyar de forma más especializada a su red comercial.

Hoy en día, la organización vende sus ingredientes en 34 países de los 5 continentes y aunque continuará incorporando nuevos territorios, el principal motor de crecimiento vendrá dado por un aumento de la cuota de mercado en las áreas más relevantes del sector dermocosmético.

Europa seguirá siendo el principal mercado de Vytrus, aunque se esperan ratios de crecimiento superiores en USA y APAC, especialmente en India y Corea del Sur, donde la empresa ha alcanzado un buen posicionamiento en los últimos años.



● COMPAÑÍA INDUSTRIAL

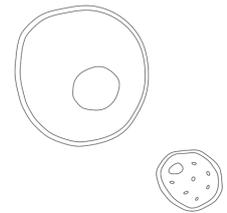
El reto de aumentar la escala productiva y generar sinergias con nuestros partners



Manel López
Director de
producción

‘El crecimiento inorgánico de Vytrus no solo agregará empresas al proyecto, sino que nos permitirá aprovechar sinergias empresariales y mantener la excelencia operativa.’

- Manel López, Director de producción en Vytrus



El plan estratégico para los próximos años delineará el crecimiento de Vytrus de manera integral, combinando el desarrollo orgánico mediante un aumento en las ventas de productos de su core business, y un enfoque inorgánico a través de la integración de nuevas tecnologías y compañías.

Vytrus ha demostrado su capacidad para enfrentar retos clave como la industrialización de la compañía, consolidando la estructura de la empresa en sus tres pilares fundamentales:

PRODUCCIÓN

COMPRAS

LOGÍSTICA

Desde los inicios de la compañía, se ha incrementado año tras año tanto el equipamiento industrial como el equipo humano, permitiendo ajustarse a las proyecciones de ventas del departamento comercial. En los últimos 7 años, Vytrus ha experimentado un aumento del 2280% en la capacidad productiva.

2280 %

Aumento Capacidad
productiva en 7 años

Si bien el desafío de los próximos años no radica simplemente en ampliar la capacidad productiva, sino en incrementar la escala de las producciones, el equipo de Vytrus ya está inmerso en el desarrollo de estrategias para lograr este objetivo. La meta principal en los próximos años es optimizar aún más la producción, aprovechando las economías de escala.

En paralelo a las economías de escala, los departamentos de Producción, Logística y Compras están inmersos en la implementación de herramientas de análisis y tratamiento de datos, así como en la integración de Deep Learning mediante tecnologías de inteligencia artificial. Estas iniciativas están diseñadas para potenciar la productividad y eficiencia general de la empresa.

Por otro lado, las sinergias que se generarán con las adquisiciones asociadas al crecimiento inorgánico son una oportunidad importante para la expansión de los departamentos de operaciones de Vytrus. Como grupo, Vytrus tendrá la capacidad de optimizar estructuras de aprovisionamiento, gestionar de forma más eficiente la logística, así como disponer de más centros de fabricación, en beneficio de sus clientes.

● NUESTRO PROYECTO SOBRE EL AMBIENTE, LA SOCIEDAD Y LA GOBERNANZA

Una visión sostenible del negocio desde los criterios ASG



El modelo tradicional de empresa centrado en la maximización y optimización del beneficio económico requiere dar un paso al frente, con una mirada más holística y social.

Las empresas responsables y conscientes deben trabajar en un nuevo modelo de organización, más integrado en su entorno social y ambiental, con la misión de avanzar hacia una visión humanista y sistemática en la estructura, aportando un valor social y económico a la sociedad a través de los productos y servicios, centrados en las personas y orientados al bien común.

Deben dar respuesta a su desarrollo económico a partir de garantizar la sostenibilidad en todas sus áreas, creando valor compartido a la vez que económico y social, con un estilo de empresa dialogante con el territorio y sus grupos de relación, interés y colaboradores.

Esta filosofía marca e inspira el proyecto de ASG de Vytrus, que se despliega desde 4 ejes principales: Planeta, Personas, Empresa y Sociedad.

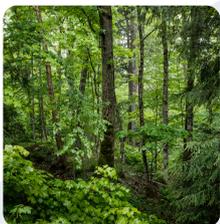
Estos ejes transversales están interconectados con los 10 Principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible para 2030. En cada uno de los ejes, Vytrus despliega una serie de planes y acciones para cumplir con los objetivos marcados por la compañía en materia de ASG.

‘Vytrus ya nació como un modelo de negocio sostenible por su base biotecnológica. Apostar además por un enfoque ASG transversal en nuestras operaciones es clave para cuidar de las personas y el planeta.’

- Albert y Óscar, cofundadores de Vytrus

Vytrus publicará su primer Informe de Sostenibilidad en 2024 (información no financiera) de forma voluntaria y como compromiso de transparencia con sus stakeholders. Este propósito de generar no solo riqueza bajo un modelo de negocio sostenible, sino también un impacto positivo y consciente en el planeta, continuará impulsando las acciones a desarrollar por la firma en términos de Ambiente, Social y Buena Gobernanza en los próximos años.

EJES PRINCIPALES DE LA ASG DE VYTRUS



Planeta

Devolver a la naturaleza lo que nos da
Ser más sostenibles, reducir y compensar los impactos medioambientales de la actividad



Empresa

Consciencia
Elevar el nivel de buen gobierno/gobernanza



Personas

El poder de una sonrisa
Retención de talento
Crecimiento personal y profesional



Social

Solidaridad
Generar impactos positivos y de valor compartido



Rentabilidad fundamentada en innovación y sostenibilidad



12 M€
Ingresos

5 M€
EBITDA

x1
DFN/EBITDA

Activos cosméticos de alto valor añadido

- ✓ Alta eficacia y sostenibilidad
- ✓ Innovación basada en biotecnología vegetal
- ✓ Productos seguros y patentables
- ✓ Modelo de negocio escalable y multitecnológico

Dos pilares de crecimiento

- Pasar a ser una empresa multitecnológica
- Expandir y reforzar la colaboración con partners, creando relaciones a largo plazo con los clientes y acercando más al mercado las innovaciones de la compañía.

Tres ejes de actuación



Crecimiento orgánico



Crecimiento inorgánico



Nuevas alianzas

Una nueva era

1 M€
Inversión en I+D+i



Expansión internacional en Europa, USA y APAC



Sinergias para aumentar la escala productiva

Nuestro compromiso con ASG

En base a 4 pilares:

Planeta

Empresa

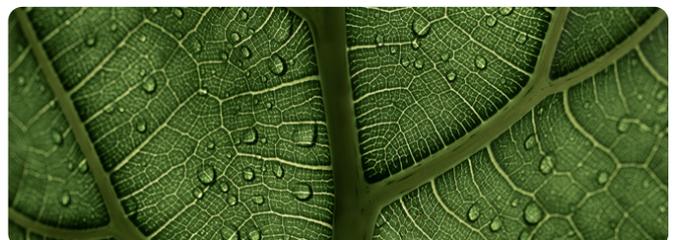
Personas

Social

8



Alianzas en ASG





www.vytrus.com

info@vytrus.com

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de VYTRUS BIOTECH, S.A. a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, como el crecimiento estimado de las ventas, los resultados u otros aspectos relativos a la actividad de VYTRUS BIOTECH, S.A.

Las estimaciones de resultados de 2023 y las previsiones de futuro no han sido objeto de trabajos de auditoría ni de revisión limitada. Dichas previsiones de futuro no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de cumplimiento de las mismas, existiendo riesgos de índole económica, legal, fiscal, laboral, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los resultados finales difieran materialmente de los estimados en las previsiones detalladas en este documento.

El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y/o en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y su normativa de desarrollo. Adicionalmente, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta para todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por VYTRUS BIOTECH, S.A.

Este documento contiene información financiera elaborada de acuerdo con las normas del Plan General de Contabilidad que no ha sido objeto de revisión por parte del auditor de VYTRUS BIOTECH, S.A.