



Terrassa (Barcelona), a 26 de octubre de 2023

VYTRUS BIOTECH S.A. (en adelante “Vytrus”, la “Sociedad” o la “Compañía”), conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 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 sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, (en adelante “BME Growth”) publica la presentación que se utilizará hoy para comentar el modelo de negocio de la Compañía y los resultados del primer semestre de 2023, cuyos Estados Financieros Intermedios fueron publicados el 20 de octubre de 2023:

La presentación del modelo de negocio de la Compañía y de los resultados primer semestre de 2023 se realizará a través de un *webinar* por parte de los co-fundadores de la Sociedad y el Director Financiero. La sesión estará abierta a todos los inversores, analistas y otras personas interesadas que podrán conectarse a la misma a través del *link* de inscripción siguiente:

Webinar presentación modelo de negocio y resultados primer semestre de 2023

Jueves 26 de octubre de 2023, 16.00h

[Webinar Resultados Primer Semestre 2023](#)

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

Atentamente,

Albert Jané Font

Presidente del Consejo de Administración

Vytrus Biotech S.A.



Vytrus Biotech

Presentación a inversores. Resultados primer semestre 2023

Octubre 2023

La compañía



Resultados semestrales 2023

Cifra negocio (millones €)

1,95 M€
2,04 M€ 2022-6

EBITDA (millones € *)

0,71 M€
0,86 M€ vs 2022-6

Resultado Neto
(millones €)

0,36 M€
0,34 M€ vs 2022-6

Una nueva forma de trabajar con las plantas

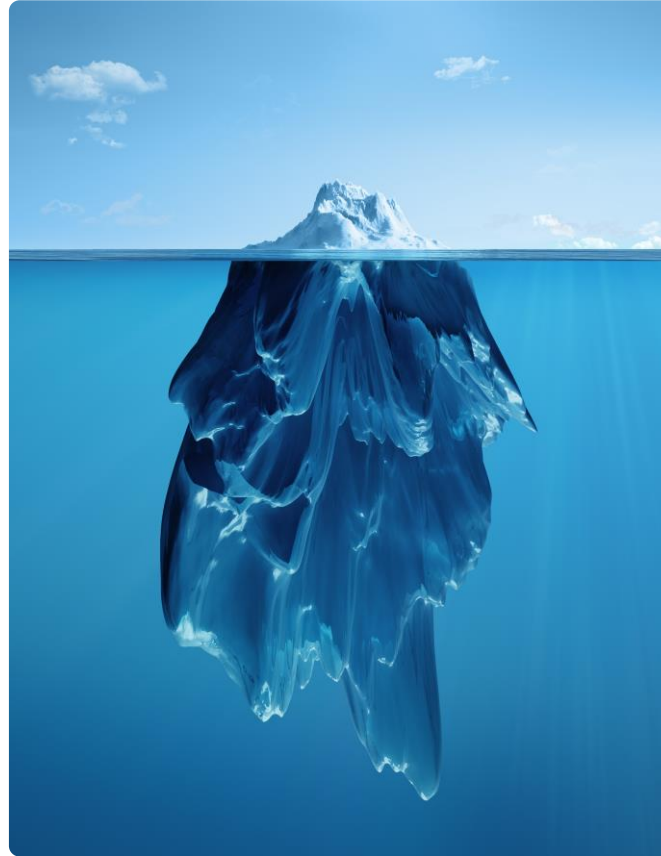
Las células madre vegetales

¿Qué son las células madre vegetales?



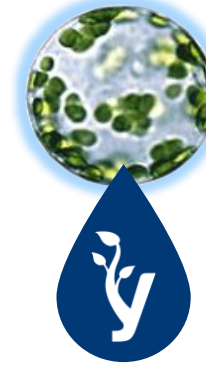
La sinergia molecular

EXTRACTOS
TRADICIONALES



SINERGIA MOLECULAR

El verdadero poder de las plantas

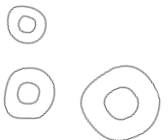
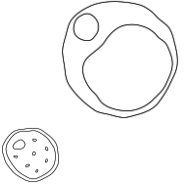


Nuevos extractos 2.0

Metabolitos secundarios

Otras moléculas Bioactivas

Factores de crecimiento

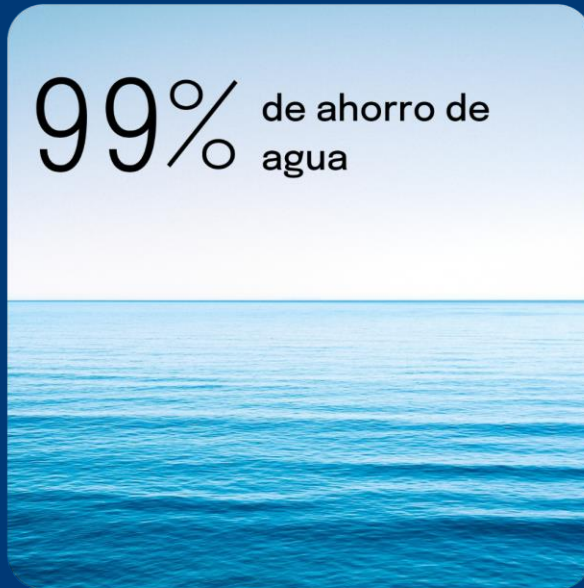




- Mayor eficacia y nuevas actividades en comparación con los extractos de plantas tradicionales.
- Ingredientes naturales con propiedades mejoradas a través de biotecnología vegetal.
- Suministro constante e ilimitado, en condiciones de producción altamente controladas.

Nuestra tecnología permite:

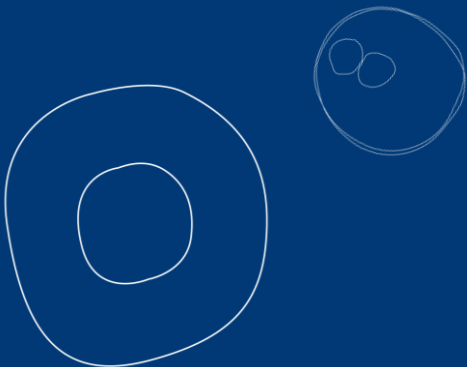
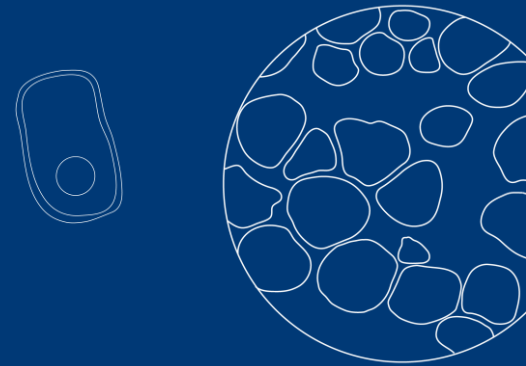
99% de ahorro de
agua



99% menos de uso de
suelo cultivable



vs. métodos tradicionales



Premios a nuestros productos



Photobiome™



Quora Noni™
biomixs



Elaya Renova™



Nectaria
Lithops™



Kannabia
Sense™



Deobiome
Noni™



Olea
Vitae™



Quora Noni™



Sarcoslim
Re-Shape™

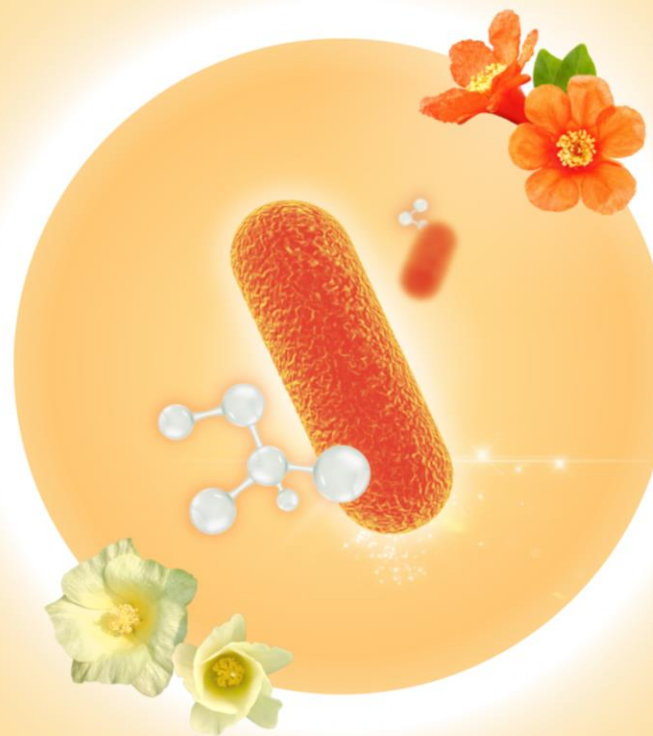


Capilia Longa™



Photobiome™

The Microbiota Photoprotector



Naturalidad



Innovación



Alta eficacia

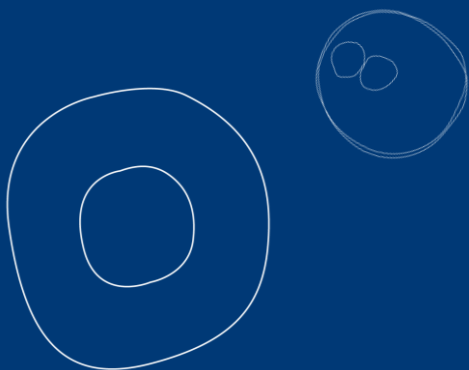


Sostenibilidad

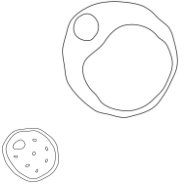


En Vytrus Biotech desarrollamos, producimos y comercializamos ingredientes activos de alto valor añadido en el mercado dermo-cosmético.

En Vytrus Biotech queremos ser un referente en innovación y sostenibilidad el sector de los ingredientes de cuidado personal.



Cadena de Valor



- I+D+i -Tecnología propia
- Alto valor añadido. High Price
- Alto Margen Bruto

- Retail/prescripción/online
- Negocio B2C



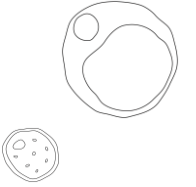
- Bajo valor añadido
- Low Price
- Grandes multinacionales

- Fabricantes producto final
- Marcas locales e Internacionales
- I+D+i-Tecnología propia



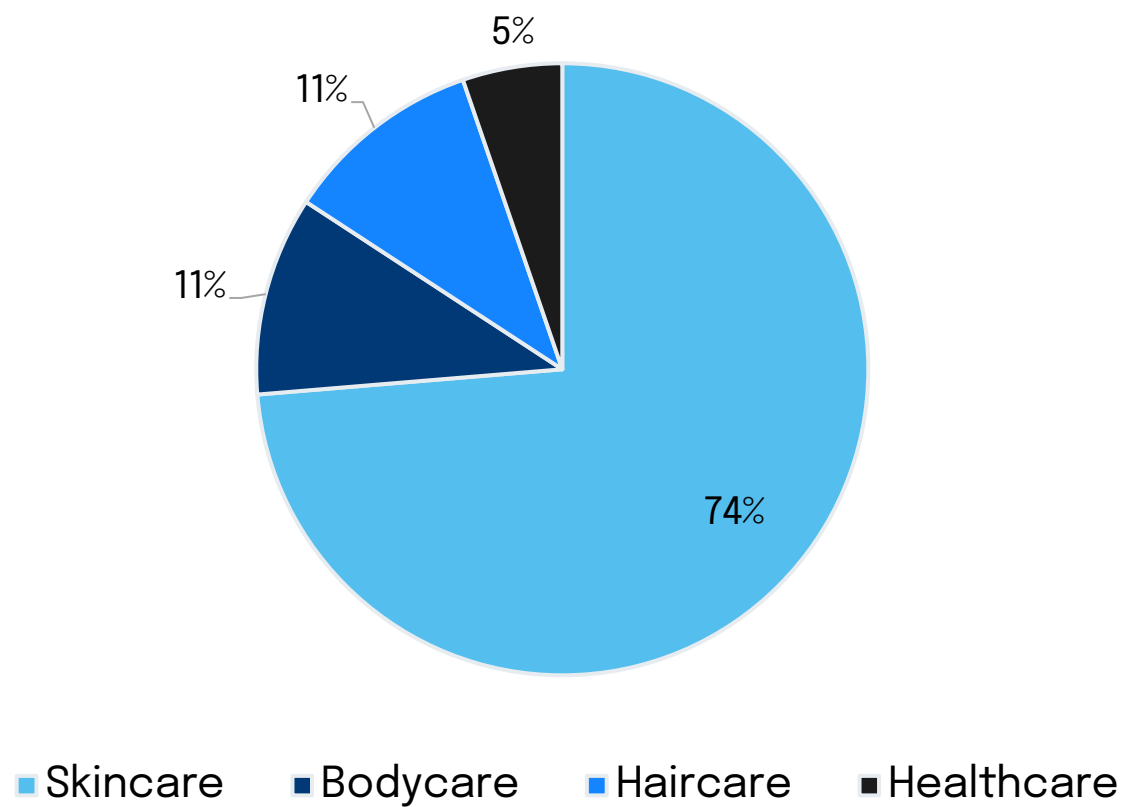
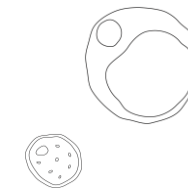
Líneas de negocio

- Vytrus Products. 14 Ingredientes activos propios para el sector cosmético
- Exclusive Products Supply.
5 Ingredientes activos desarrollados y suministrados en exclusiva para terceros
- R+D Services. Servicios de desarrollo de productos en exclusiva para terceros

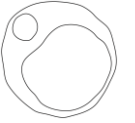


Porfolio

2012-2023 – 19 productos en el mercado



Vida de los productos vytrus



TIME TO MARKET
3/5 AÑOS

Tiempo promedio desarrollo
2/3 años
Tiempo introducción mercado
1/2 años

COSTE PROMEDIO

Desarrollo/lanzamiento
comercial
300.000 €

PAYBACK

Recuperación inversión en
3/5 años promedio

VENTAS PROMEDIO
POR PRODUCTO EN 2022

200.000 €

CAGR ANUAL PREVISTO
POR PRODUCTO
HASTA 2027

10%-15%



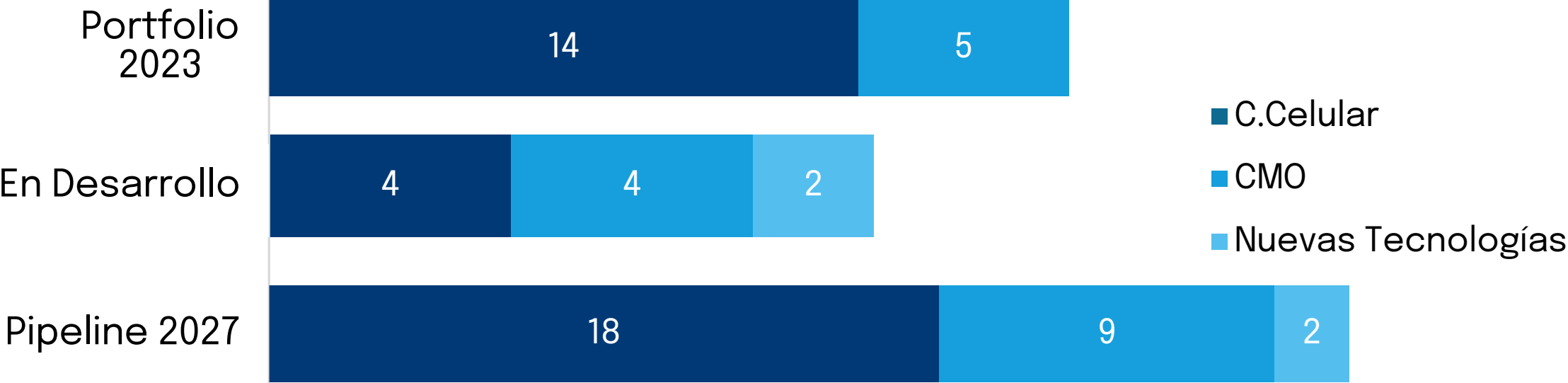
Pipeline

DIVERSIFICACIÓN

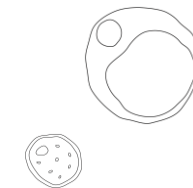
Reforzar pipeline
Nuevas Tecnologías
CMO Consumer Health



2024-2027
10 nuevos lanzamientos



Balance y Perspectivas



El exceso de estocs del sector en 2022 lastran el crecimiento del 2023.

Actitud de precaución de los clientes debido a la incertidumbre económica global.

Fin de la época COVID con presupuesto reducido en ferias y viajes.

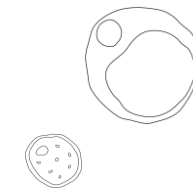
A pesar de ello, Vytrus ha seguido con el plan de expansión para potenciar el crecimiento.

Crecimiento del equipo comercial, marketing y supply chain.

Invirtiendo con fuerza en I+D para llegar al porfolio de unos 30 productos en 2027



Balance y Perspectivas



Se espera una recuperación progresiva pero lenta del mercado.

La incertidumbre hace esperar que se mantenga la situación actual hasta mediados de 2024.

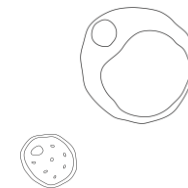
Cuando se espera un cambio de tendencia debido al lanzamiento de nuevos productos de los clientes.

Vytrus ya está preparada para el nuevo ciclo expansivo.

En 2024 se espera lanzar nuevos productos y seguir invirtiendo en I+D, para seguir siendo un referente en innovación y sostenibilidad.

Todo ello financiado con recursos propios y financiación pública, y obteniendo flujos de caja operativo positivos.





H1 2023 principales indicadores

Cifra negocio (millones €)

1,95 M€

2,04 M€ 2022-6

EBITDA (millones € *)

0,71 M€

0,86 M€ vs 2022-6

EBIT (millones €)

0,30 M€

0,42 M € vs 2022-6

Resultado Neto
(millones €)

0,36 M€

0,34 M€ vs 2022-6

Cash Flow Operativo
(millones €)

0,17 M€

0,5 M€ vs 2022-6

Inversión en I+D+i
(millones €)

0,55 M€

0,36 M€ vs 2022-6

Inversión en Capex
(millones €)

0,1 M€

0,29 M€ vs 2022-6

Deuda Financiera
Neta/EBITDA

x 1,52

x 0,58 vs 2022-6

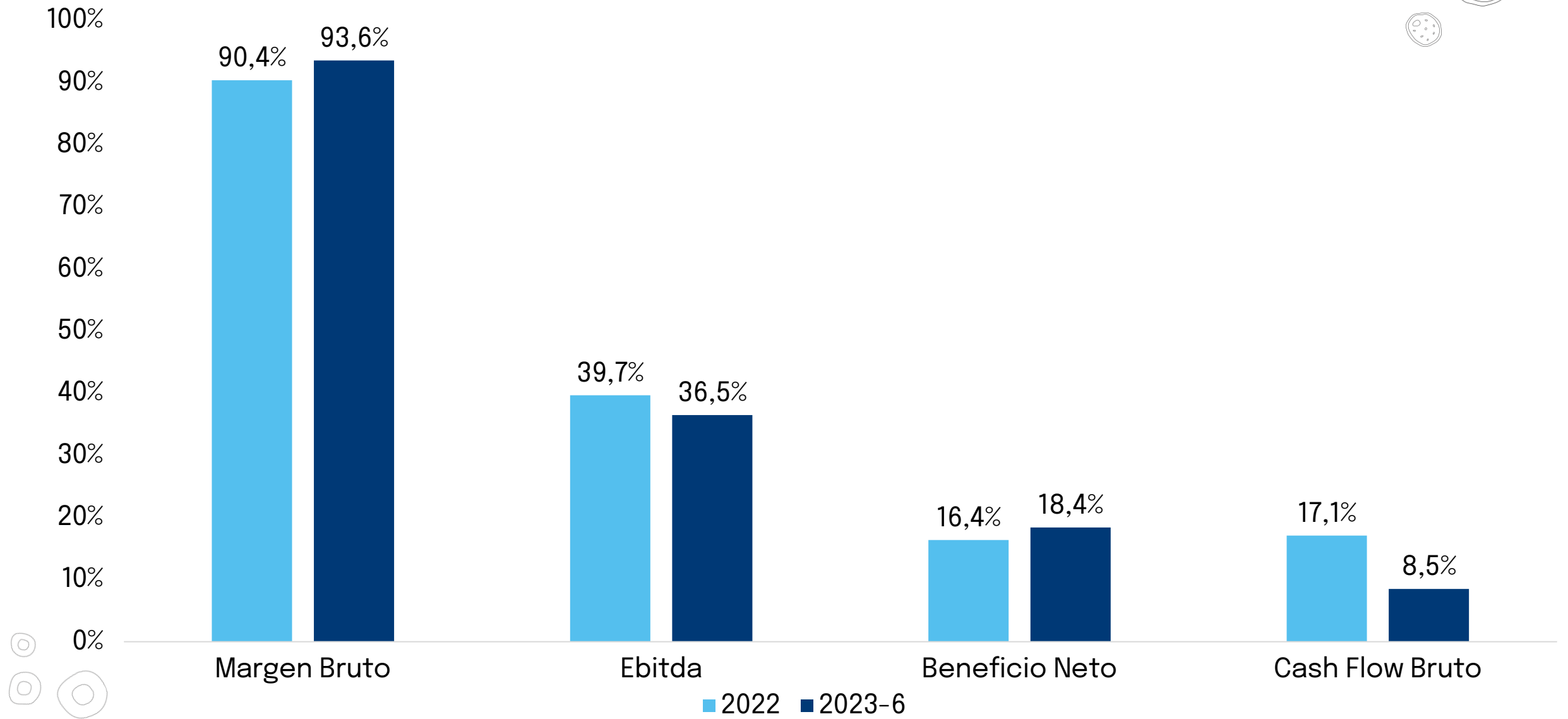
Deuda Financiera
Neta/CFO

x 6,67

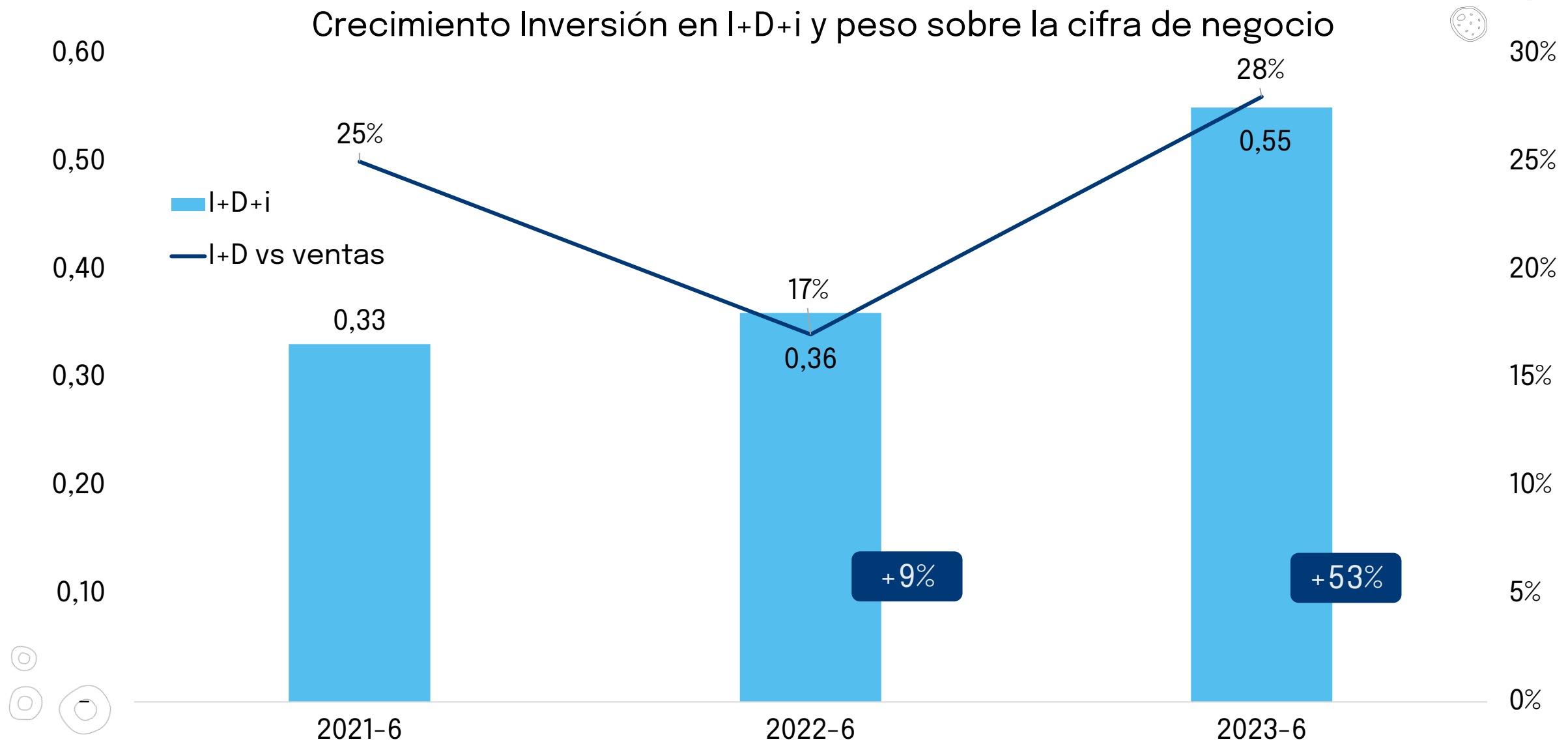
x 1,16 vs 2022-6



Evolución rentabilidad 2023-6

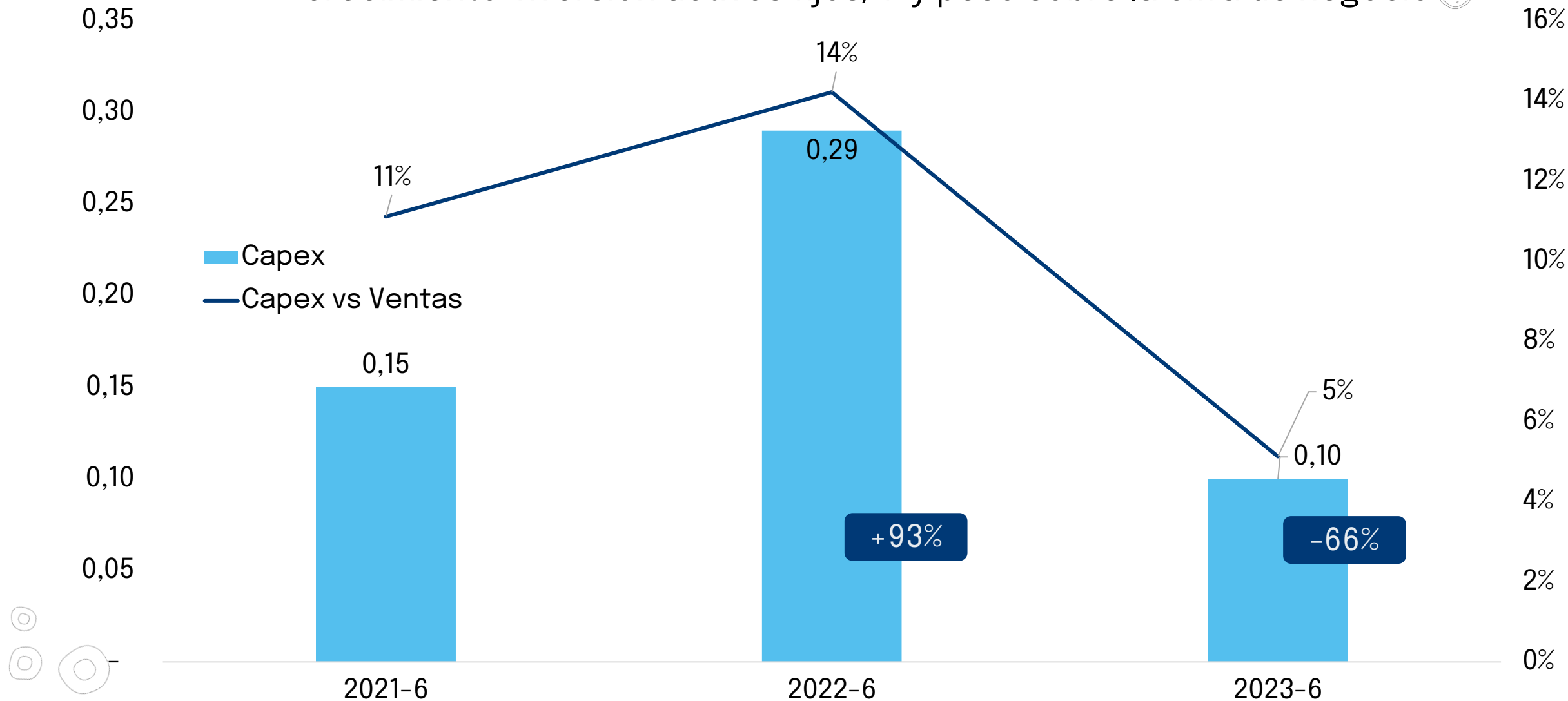


Inversión en I+D+i 2023-6 (millones de €)

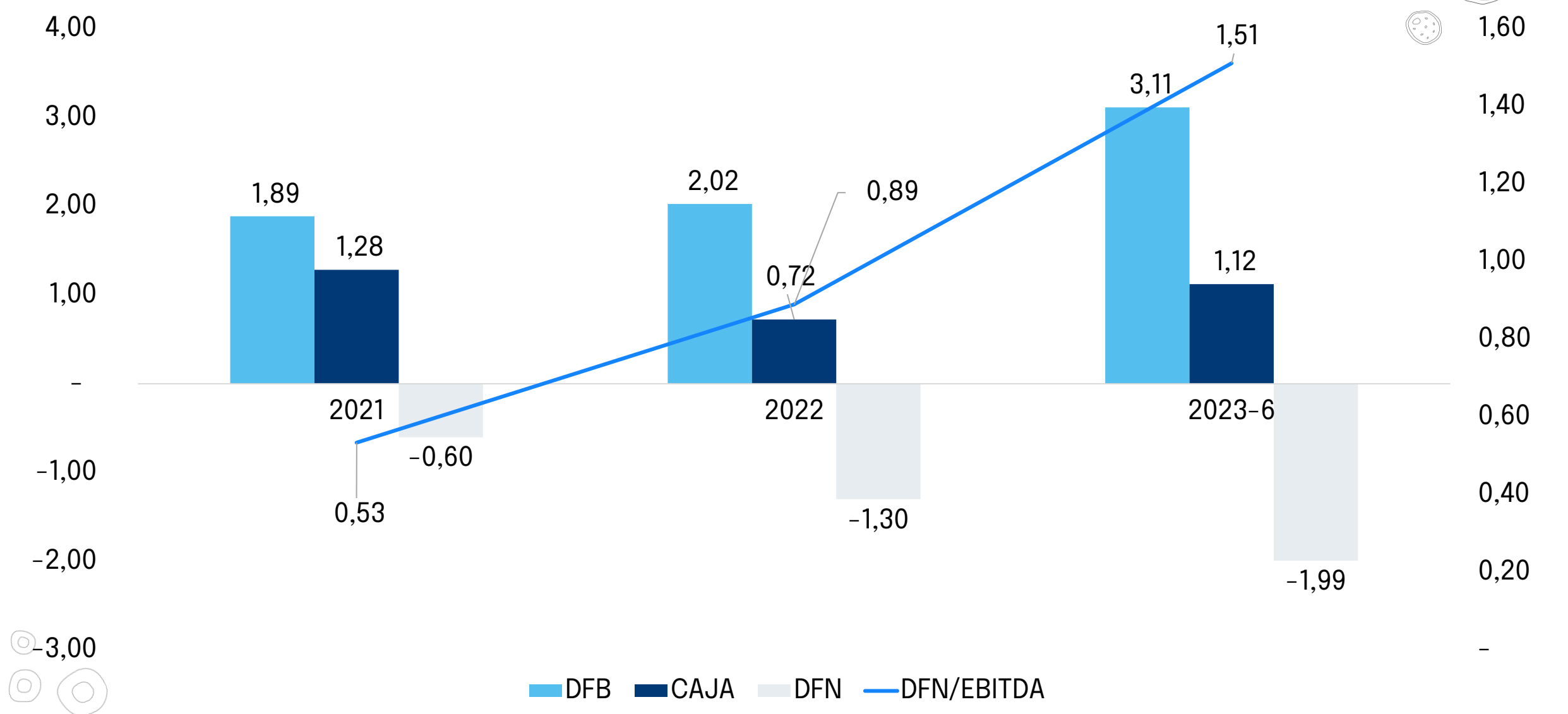


Inversión en Capex 2023-6 (millones de €)

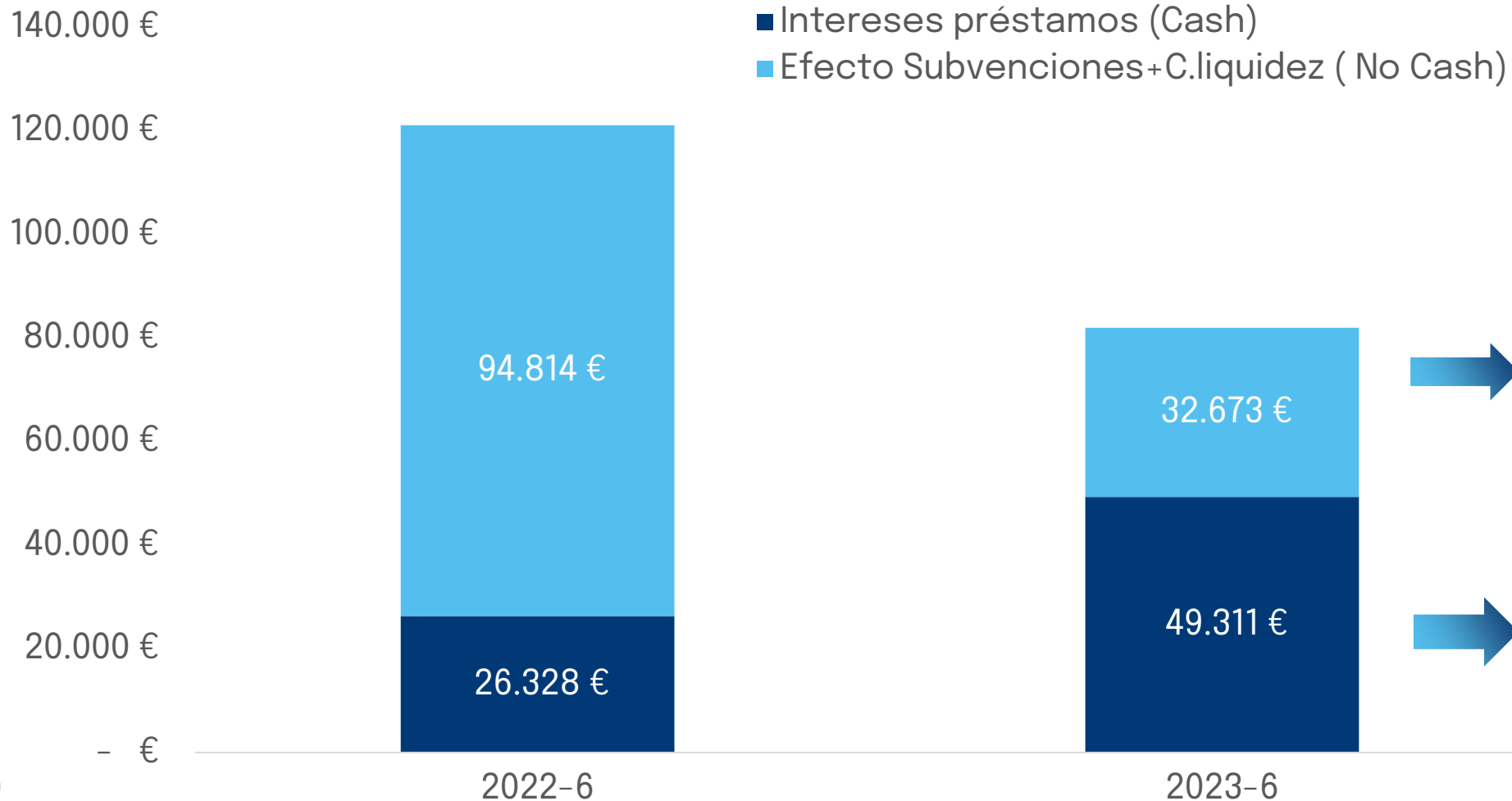
Crecimiento Inversión activos fijos/IP y peso sobre la cifra de negocio



Deuda Financiera y posición de caja 2023-6 (en millones de €)



Coste de la Deuda



100%
efecto
Subvención P.
Públicos

Incremento de
13 mil euros
(0,7% ventas)
Coste promedio
DF del 3%



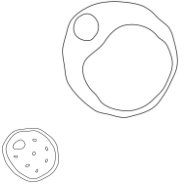
Análisis Evolución cotización



Precio 23/10/23: 2,48 € acción
17,6 M€ Capitalización
+44% revalorización acumulada

Rotado un 11,17% capital
2,5 M € de volumen negociado
0,8 M acciones negociadas

¿Por qué Vytrus?



Nicho tecnológico anticíclico y con altas tasas de crecimiento

Vytrus obtiene un Margen Bruto promedio del 90% en sus ventas

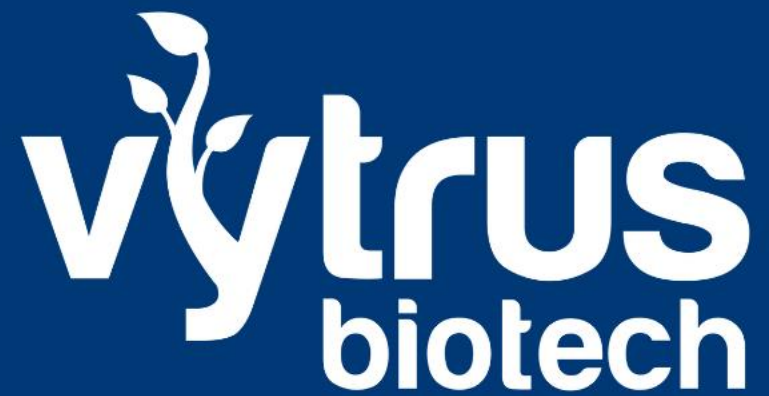
Modelo de negocio orientado a la generación de Cash Flow

Sostenibilidad en el centro del modelo de negocio

Crecimiento inorgánico aprovechando la palanca BME Growth

Tecnología potencial en múltiples sectores





Natural Innovation for a Better Life



www.vytrus.com