

COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN RELEVANTE AB-BIOTICS, S.A.

4 de Abril 2013

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil, por medio de la presente se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a AB-BIOTICS, S.A.:

ADECUACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO AB-BIOTICS

Según información publicada por la Compañía como hecho relevante el pasado 13 de febrero de 2013, la Compañía transmitió a finales de diciembre de 2012 a la sociedad Nagano Business, S.L. el 100% del capital social de la compañía Quantum Experimental, S.L.U., hasta ahora filial de la biotecnológica catalana, especializada en el desarrollo de productos para empresas del sector farmacéutico, sanitario, cosmético y alimentación.

La transmisión de la filial de servicios Quantum y una serie de avances comerciales relevantes en los últimos meses, ha motivado la adopción de un giro estratégico por parte de la Compañía que ha dado lugar a una actualización del Plan de Negocio basada en la focalización de sus principales líneas de negocio: (i) Functional Ingredients; y (ii) Genotyping.

Este Plan de Negocio sustituye al publicado en el Documento de Ampliación completo del pasado mes de octubre de 2012, que queda en consecuencia sin efecto.

1.- ÁREAS DE NEGOCIO DE AB-BIOTICS

Las líneas de negocio en las que se focalizará la Compañía de ahora en adelante son las siguientes:

A. AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS

Se trata de la actividad de la Compañía centrada en el desarrollo de ingredientes funcionales para mejorar la salud de las personas, fundamentalmente probióticos y otros nutraceuticos de aplicación en alimentos funcionales y suplementos alimenticios. Este mercado se encuentra en permanente crecimiento para el cual se prevé ritmos de crecimiento anual de dos dígitos durante los próximos años, debido a la mayor incidencia de enfermedades crónicas y el envejecimiento progresivo de la población, que han concienciado a la sociedad sobre la importancia de llevar un estilo de vida y una alimentación saludable. A ello se suman los documentados efectos positivos de los probióticos (microorganismos vivos que ejercen importantes beneficios para la salud), y la creciente tendencia en la aplicación de tratamientos preventivos.

AB-BIOTICS desarrolla esta actividad a través de una estrategia *in company*, para la cual dispone de un banco propio de más de 500 cepas salvajes. Esto permite diluir el esfuerzo financiero, diversificar el riesgo tecnológico y acrecentar las probabilidades de éxito comercial.

B. AB-GENOTYPING:

Se trata del área de negocio que presta servicios de medicina personalizada mediante el desarrollo de herramientas genéticas avanzadas para predecir la variabilidad de la respuesta a fármacos entre distintos pacientes, en base a su perfil genético.

A principios del año 2010 la compañía lanzó al mercado la primera de estas soluciones: Neurofarmagen, un chip de ADN que mediante un análisis de saliva permite valorar la predisposición del paciente para responder a los fármacos más utilizados en el tratamiento de enfermedades neuropsiquiátricas como la depresión, la esquizofrenia, el trastorno bipolar o la epilepsia.

En el primer semestre del 2011 se lanzó la nueva versión de Neurofarmagen, Neurofarmagen v.2.1, que incluía el análisis de 4 nuevos principios activos que se añaden a los ya 35 existentes en la versión anterior: Pregabalina (antipsicótico y antiepiléptico para crisis leves); Vigabatrina (antiepiléptico); Zucloplentixol (antipsicótico y neuroléptico) y Mianserina (antidepresivo).

Por otro lado, durante el 2011 se firmó un acuerdo con Laboratorios Rubió para la co-distribución en el mercado español de Neurofarmagen Epilepsia, un análisis genético que permite predecir cómo va a responder el paciente a los fármacos más utilizados en el tratamiento de esta enfermedad.

Asimismo, en enero de 2012 la Compañía lanzó al mercado un nuevo análisis genético denominado Neurofarmagen Depresión, capaz de predecir cómo va a responder un paciente a los fármacos más utilizados en el tratamiento de esta enfermedad, e identificando que antidepresivo y en que dosis será más efectivo y seguro para cada paciente.

Recientemente, una vez resuelto el contrato con Laboratorios Rubió, en 2013 la compañía ha lanzado la última versión de los análisis Neurofarmagen de la mano de ALMIRALL, S.A. para todo el territorio español, en el marco de un contrato de promoción en exclusiva de los actuales análisis genéticos de la presente área de negocio.

Finalmente, en febrero de 2013 la compañía ha firmado un contrato de promoción en exclusiva de los actuales análisis genéticos Neurofarmagen para el territorio brasileño con la multinacional farmacéutica GlaxoSmithKline Brasil, Ltda, cuyo lanzamiento comercial se estima que se produzca durante el segundo semestre de 2013.

Esta área de la compañía tiene un pipeline propio de otros chips de ADN en desarrollo.

Por otro lado, en línea con el cambio estratégico anunciado, la Compañía ha decidido plantear un nuevo escenario en relación a la prestación de servicios de I+D para otras compañías. Dicha actividad pasa a desaparecer de forma progresiva, integrándose en las dos áreas de negocio principales. Las actividades de I+D, que cuenta con personal propio especializado en las fases *discovery* y patentes, pasan a centrarse en el desarrollo de productos y servicios de la propia Compañía.

Asimismo, fruto de este nuevo enfoque con relación a los servicios prestados a terceros, AB-BIOTICS procedió a finales de 2012 a transmitir su filial Quantum, principalmente centrada en la prestación de servicios relacionados con ensayos clínicos y *regulatory*. Sin perjuicio de la salida de la citada filial del grupo AB-BIOTICS, ambas compañías continuarán colaborando tanto en el desarrollo de proyectos conjuntos como en la prestación de servicios complementarios de forma recíproca.

En este sentido, se consolidan en las líneas de negocio los ajustes sustanciales derivados del giro estratégico ya anunciado en el anterior Plan de Negocio publicado en 2012 y el nuevo escenario de focalización en las dos áreas de negocio estratégicas:

1. Consolidación de la reorientación del modelo de negocio de AB-GENOTYPING desde un modelo comercial hacia un modelo de licencia.

La evolución de los mercados aconseja un cambio hacia un modelo menos intensivo en inversión financiera, dada la situación que se prevé a medio plazo.

2. Focalización en el área de negocio AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS, siguiendo la intensificación de su presencia internacional anunciada en el anterior Plan de Negocio.

En los últimos meses se ha ido materializando las perspectivas comerciales de esta área de negocio descrita en el anterior Plan de Negocio, sobre todo desde un punto de vista de mercados internacionales.

3. Corrección de las perspectivas comerciales derivadas de la transmisión de Quantum y de la integración en las dos principales áreas de negocio de las actividades residuales de servicios a terceros de proyectos en curso y en fase de finalización, hasta ahora incluidas en el área AB-BIOTICS SERVICES.

El nuevo Plan de Negocio de la Compañía refleja la consolidación del cambio estratégico adoptado en el anterior Plan de Negocio, y que en términos cuantitativos arroja una eliminación de las ventas derivadas del área de servicios, el importante incremento de las perspectivas de ventas en el área de farmacogenética,

especialmente a partir de 2014 fruto de los últimos contratos comerciales internacionales, al tiempo que se mantienen las perspectivas internacionales del área de ingredientes funcionales.

2.- PRINCIPALES LÍNEAS ESTRATÉGICAS DEL PLAN DE NEGOCIO

Las líneas estratégicas que sustentan el presente Plan de Negocio de AB-BIOTICS siguen basándose en cinco aspectos fundamentales comunes a todas las áreas de negocio ya anunciados en el Plan de Negocio publicado en 2012:

1. Incremento de las ventas y desarrollar los canales de distribución de sus productos y servicios. Tanto los productos y servicios que la Compañía está ya comercializando, como los que están en fase previa a la comercialización dentro de su pipeline, requieren de la apertura y consolidación de canales de distribución. El pasado ejercicio ha permitido constatar el éxito de este esfuerzo comercial.
2. Continuar financiando las actividades de investigación y desarrollo de los próximos años potenciando la evidencia clínica de las patentes en otros países, mejorando así el potencial de rentabilidad de las licencias.
3. Mantener la expansión del negocio de medicina personalizada en distintos países mediante la comercialización del Neurofarmagen, y que ello sirva de palanca comercial para la compañía también en el área de ingredientes funcionales.
4. Mantener la prioridad estratégica de la generación de valor para el accionista. La previsión de generación de flujo de caja positivo se prevé a partir del año 2015, y entretanto la Compañía seguirá haciendo como hasta la fecha sus máximos esfuerzos para retribuir al accionista.
5. Seguir consolidando el posicionamiento en el mercado y mejorar constantemente la imagen de marca, aprovechando el buen posicionamiento competitivo de la Compañía.

3.- PRINCIPALES HIPÓTESIS EMPLEADAS EN LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Las hipótesis de desarrollo de negocio que sustentan el presente Plan de Negocio por áreas son las siguientes:

• AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS:

En este Plan de Negocio se mantiene la apuesta por esta área, anunciada en el anterior Plan de Negocio, en la que la Compañía tiene un posicionamiento competitivo muy positivo. Se invertirá en su expansión internacional incrementando el peso de esta área en el conjunto de la actividad para los próximos años. En los últimos meses han tenido lugar avances comerciales relevantes con distribuidores con alta capacidad que auguran una eclosión del negocio y dan visibilidad a su expansión a nivel global.

Asimismo, se contempla la posibilidad de optar por un modelo comercial basado en la percepción de royalties por ventas, mediante la licencia en exclusiva a nivel mundial de alguno de los productos de la Compañía a una empresa multinacional con capacidad productiva y potencial comercial a nivel global, líder en los sectores de los ingredientes funcionales de la Compañía. Este modelo, interesante en la medida que permitiría reducir la complejidad operativa de la Compañía (tanto a nivel comercial como a nivel productivo y logístico), sería viable siempre y cuando garantizara ciertos volúmenes de ventas y una rentabilidad global, que mejorara las previsiones contenidas en el presente Plan de Negocio.

En caso de que se avanzara en este modelo comercial, la Compañía informará puntualmente al Mercado.

• AB-GENOTYPING:

Se mantienen las fuertes expectativas de crecimiento internacional de Neurofarmagen. La estrategia de crecimiento mediante licencias y acuerdos de distribución permitirá un crecimiento más eficaz y un menor esfuerzo económico para los accionistas, reduciendo enormemente las necesidades financieras en la línea descrita en el Plan de Negocio publicado en 2012.

• AB-R&D SERVICES:

Fruto del nuevo escenario de focalización en las dos anteriores áreas de negocio descritas, con relación a la prestación de servicios de investigación y desarrollo mediante personal propio de AB-BIOTICS, el nuevo Plan de Negocio prescinde a partir del año 2013 del área AB-R&D SERVICES, habiendo supuesto la transmisión de su filial Quantum Experimental, S.L.U. a finales de 2012 un estadio necesario para la consecución del citado cambio estratégico.

A. Proyecciones de la cuenta de pérdidas y ganancias de AB-BIOTICS (2012-2017)

A continuación se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente a los ejercicios comprendidos por el Plan de Negocio, en base al cierre provisional del ejercicio 2012, formulado por el Consejo de Administración:

INGRESOS (miles de €)		*2011	*2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Ingresos (Ventas)	**	€ 3.836	€ 1.642	€ 2.353	€ 8.826	€ 13.927	€ 21.901	€ 34.451
Ingresos (Subvenciones)		€ 625	€ 377	€ 203	€ 108	€ 112	€ 92	€ 96
Ingresos (Activaciones)		€ 1.702	€ 1.080	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total de Ingresos		€ 6.163	€ 3.099	€ 2.556	€ 8.933	€ 14.039	€ 21.993	€ 34.548
Aprovisionamientos		€ 1.173	€ 1.412	€ 1.235	€ 4.320	€ 6.672	€ 10.639	€ 17.379
Margen Bruto		€ 4.990	€ 1.687	€ 1.321	€ 4.614	€ 7.367	€ 11.353	€ 17.168
Margen Bruto %		81%	54%	52%	52%	52%	52%	50%
Costes de Personal		€ 2.400	€ 1.826	€ 2.325	€ 2.455	€ 2.527	€ 2.663	€ 2.780
Costes Operativos		€ 2.843	€ 2.188	€ 1.977	€ 1.365	€ 1.455	€ 1.552	€ 1.657
EBITDA		€ (253)	€ (2.328)	€ (2.980)	€ 794	€ 3.385	€ 7.139	€ 12.732
EBITDA %		-4%	-75%	-117%	9%	24%	32%	37%
Amortizaciones		€ 416	€ 534	€ 897	€ 931	€ 898	€ 863	€ 585
BAIT		€ (669)	€ (2.861)	€ (3.878)	€ (137)	€ 2.487	€ 6.276	€ 12.147
Resultado Financiero		€ 25	€ (190)	€ (31)	€ (36)	€ (40)	€ (34)	€ (34)
Impuestos		€ (170)	€ 60	€ -	€ -	€ -	€ 278	€ 3.634
Resultado Neto		€ (474)	€ (3.112)	€ (3.909)	€ (173)	€ 2.447	€ 5.964	€ 8.479
Resultado Neto %		-8%	-100%	-153%	-2%	17%	27%	25%

*Incluye ingresos provinientes de activaciones

**En 2011 incluye ventas provinientes de Quantum Experimental, S.L.U.

El impacto en cuenta de resultados de la revisión estratégica respecto a anteriores planes de negocio pivota en torno a tres elementos fundamentales: (i) la relajación del plan de crecimiento inorgánico internacional del área de farmacogenética en línea con el Plan de Negocio publicado en 2012, (ii) el deterioro del entorno económico y de los mercados financieros y (iii) la focalización de la estrategia de la Compañía en las áreas de ingredientes funcionales y genética, prescindiendo del área de servicios mediante la transmisión de la filial Quantum en el ejercicio 2012.

A fecha de hoy y transcurridos los primeros meses del presente año, la Compañía pone de manifiesto la consolidación del cambio estratégico de sustituir el modelo de crecimiento de Genotyping vía adquisiciones por uno de licencia, con la firma en febrero de 2013 del contrato de promoción de los análisis Neurofarmagen para el territorio brasileño con la multinacional farmacéutica GlaxoSmithKline Brasil, Ltda.

La Compañía está en negociaciones avanzadas para impulsar con mucha visibilidad este crecimiento, de una manera más rentable y con menor esfuerzo inversor del que se contemplaba con anterioridad.

Las proyecciones no incorporan las potenciales activaciones de ingresos de gastos de investigación y desarrollo que realice la Compañía anualmente.

B. Evolución de la cifra de ventas

A continuación se detallan las estimaciones de la cifra de ventas para el periodo 2012-2017 por líneas de negocio, destacando el carácter provisional de las cifras correspondientes al pasado ejercicio 2012:

(miles de €)	2011*	2012e*	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Ingresos							
Ingredientes Funcionales	€ 1.081	€ 1.215	€ 1.680	€ 6.155	€ 9.230	€ 14.484	€ 24.304
Genotyping	€ 1.806	€ 1.043	€ 876	€ 2.779	€ 4.809	€ 7.509	€ 10.243
R+D & Servies	€ 3.276	€ 840	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	€ 6.163	€ 3.099	€ 2.556	€ 8.933	€ 14.039	€ 21.993	€ 34.548

* Se incluye trabajos realizados para el inmovilizado

Mientras que hasta el ejercicio 2011 inclusive, las ventas de la Compañía estaban centradas en el área de R&D SERVICES, a partir del 2012 en adelante y fruto del nuevo Plan de Negocio, se reducen de forma contundente hasta su desaparición los ingresos derivados del área de servicios por motivo de su supresión, pasando a tomar el protagonismo en la facturación las áreas de funcionales y genética.

La evolución estimada para las ventas de ingredientes funcionales está basada en una doble estrategia de mercado: por una parte como suplemento de industria farmacéutica, y por otra parte como ingrediente funcional, que aunque tiene mayor regulación y un desarrollo de mercado más lento, también permite una diferenciación mucho mayor.

El AB-LIFE, para reducir el colesterol (y que ya dispone de licencias de distribución firmadas en USA, Canadá, México, Venezuela, Brasil, Corea del Sur, España y Europa del este), el AB-FORTIS, para aportar hierro evitando la oxidación de alimentos, y el I3.1 para las dolencias gastrointestinales (y que ha completado las pruebas clínicas con resultados demostrados de mejora global clara en la calidad de vida de los pacientes de IBS), seguirán liderando el *pipeline* como productos en mercado, y a ellos se unirá el desarrollo de mercado del AB-COLIC para la prevención del cólico infantil y el AB-OBESITY para su aplicación a las personas con exceso de obesidad. El objetivo es incorporar uno de estos productos anualmente a partir del presente ejercicio, habiéndose suscrito ya a finales de 2012 una licencia mundial para la comercialización del AB-DENTIS en la especialidad odontológica, previéndose su lanzamiento comercial durante el primer semestre de 2013.

Los avances comerciales de carácter internacional de los últimos meses auguran un impulso fundamental a esta área, hecho que comportará la expansión internacional del área de ingredientes funcionales, tanto en Europa como en Asia y América, anunciada en el anterior Plan de Negocio.

Es relevante subrayar que las previsiones no incluyen otras ventas potenciales en el mercado de ingredientes funcionales, sino sólo en el de la industria farmacéutica. Ello en virtud de un criterio de prudencia, pues aunque tiene un gran potencial la compañía no opera en él todavía.

Obviamente todo ello sin perjuicio de que la Compañía continúe trabajando en la investigación y desarrollo de su pipeline de ingredientes funcionales.

En el caso de los servicios del área de farmacogenética, se seguirá potenciando su internacionalización bajo el modelo de licencia (en la línea ya anunciada en el anterior Plan de Negocio), consolidando la distribución internacional de productos como el Neurofarmagen Core, el NGF Epilepsy, el NFG Depression o el Neurofarmagen TDAH, que la Compañía ya tiene en mercado.

Una parte importante del esfuerzo inversor en esta área se centrará en las pruebas clínicas a gran escala que permitan dar solidez a la estrategia de licencias, previéndose su inicio durante 2013.

Finalmente, respecto al anterior Plan de Negocio se ha reducido la expectativa de negocio del área R&D SERVICES por la venta de la filial de servicios Quantum a finales de 2012, previéndose la desaparición del área a partir de 2013, fruto del nuevo posicionamiento estratégico descrito.

Como se comenta con anterioridad, en esta previsión de ingresos no se han considerado las activaciones de trabajos realizados para el inmovilizado por un criterio de prudencia. La política de activación de los gastos de investigación y desarrollo seguida por la Compañía se sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones:

1. Estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo; y
2. Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate.

Aquellos proyectos en el caso en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo, se imputarían directamente a pérdidas del ejercicio. Cabe destacar que hasta la fecha no hay ningún proyecto que se haya considerado sin éxito o sin rentabilidad.

Los proyectos se valoran al precio de adquisición o producción, amortizándose desde su conclusión en un plazo de cinco a diez años, según el proyecto de que se trate. Los gastos de investigación se amortizan linealmente desde la fecha de activación y los gastos de desarrollo se amortizan linealmente desde la fecha de terminación de los proyectos.

C. Evolución de costes operativos

A continuación se detallan la evolución prevista para los costes operativos:

(miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Costes Operativos							
Ingredientes Funcionales	€ 869	€ 563	€ 914	€ 979	€ 1.049	€ 1.124	€ 1.206
Genotyping	€ 963	€ 1.167	€ 1.062	€ 386	€ 406	€ 428	€ 451
R+D & Servies	€ 1.011	€ 458	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	€ 2.843	€ 2.188	€ 1.977	€ 1.365	€ 1.455	€ 1.552	€ 1.657

En línea con las nuevas directrices estratégicas introducidas en el pasado Plan de Negocio publicado en 2012, el nivel de costes operativos no incorpora todas las integraciones de adquisiciones que el crecimiento inorgánico contemplaba en anteriores planes, ni los costes correspondientes al área de servicios y derivados de la filial de servicios Quantum fruto del cambio estratégico plasmado en el nuevo Plan de Negocio. El control de los costes operativos, dado el difícil entorno económico, se convierte en una directriz estratégica fundamental para los próximos ejercicios, por lo que se reducen de forma progresiva año a año hasta que vuelven a crecer moderadamente a partir del año 2015.

La mayor diferencia respecto al anterior Plan de Negocio procede del área de servicios, en la que al no integrar la filial de servicios Quantum, se descargan de forma considerable los costes de la Compañía en dicha área.

En relación con la incursión de costes operativos extraordinarios en 2012 y 2013 en el área de farmacogenética la causa es triple:

- Inversión en pruebas clínicas a gran escala para reforzar la estrategia de licencias.
- Costes de implementación internacional de la estrategia interna para encontrar y desarrollar partners comerciales y licencias, como en Brasil de forma ya efectiva y en Estados Unidos en un futuro.
- Gastos de desplazamiento para desarrollo de negocio y formación técnica.

En el área de ingredientes funcionales, la evolución de los costes operativos es estable a pesar del fuerte crecimiento en ventas previsto. Ello es así en virtud de dos factores característicos de la actual estrategia y de la propia capacidad de generar economías de escala del negocio: (i) no hace falta incurrir en costes adicionales de carácter indirecto apenas para productos que se están comercializando, y (ii) los avances comerciales de los últimos meses permite augurar un fuerte apoyo de los distribuidores en tal proceso, también en términos de asunción de costes.

Por último, en el área de R&D SERVICES se refleja una reducción de costes considerable fruto de la transmisión de la filial de servicios Quantum en 2012, toda vez que como ya se ha mencionado anteriormente, se prevé la desaparición del área a partir de 2013 pasándose a integrar en las dos principales áreas de negocio de la Compañía los servicios a terceros residuales fruto de proyectos en curso en vías de finalización.

D. Evolución de los gastos de personal

Los costes de personal siguen marcando en el nuevo plan el factor fundamental de coste que condiciona la evolución de la cuenta de resultados de la Compañía:

(miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Costes de Personal							
Ingredientes Funcionales	€ 502	€ 575	€ 1.018	€ 1.017	€ 1.069	€ 1.103	€ 1.139
Genotyping	€ 781	€ 1.002	€ 1.307	€ 1.437	€ 1.458	€ 1.560	€ 1.640
R+D & Servies	€ 1.116	€ 249	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	€ 2.400	€ 1.826	€ 2.325	€ 2.455	€ 2.527	€ 2.663	€ 2.780

Gracias a las nuevas estrategias introducidas en el pasado y actual Plan de Negocio, se contiene enormemente este factor, pasando ya en el pasado ejercicio 2012 a reducirse considerablemente fruto de la transmisión de la filial de servicios Quantum Experimental, S.L.U. y la supresión del área de servicios.

Lo que esto demuestra, de manera totalmente alineada con el giro estratégico de la Compañía, es el nivel de economías de escala y por tanto de menor riesgo financiero

y operativo, del nuevo modelo de negocio en alimentación funcional y farmacogenética.

El fruto del trabajo de estos años de la Compañía permite que la confianza de los *partners* y distribuidores descargue los costes que implicaba la estrategia de crecimiento integrado verticalmente y basado en adquisiciones previsto en anteriores planes. El apalancamiento comercial sobre éstos reduce enormemente las expectativas de costes operativos con el impacto positivo en rentabilidad y riesgo subsiguiente.

E. Evolución del Balance de AB-BIOTICS (2012-2017)

Balance (miles de €)	*2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Activo No Corriente	€ 5.762	€ 7.892	€ 8.487	€ 7.601	€ 6.762	€ 6.214	€ 6.081
Fondo de comercio	€ 991	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Intangible	€ 3.619	€ 4.282	€ 5.681	€ 5.126	€ 4.570	€ 4.014	€ 3.873
Tangible	€ 617	€ 491	€ 286	€ 195	€ 153	€ 160	€ 168
Financiero	€ 19	€ 2.737	€ 2.357	€ 2.280	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040
Otros	€ 516	€ 382	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Activo Corriente	€ 8.670	€ 7.129	€ 2.288	€ 3.098	€ 6.406	€ 13.388	€ 23.421
Existencias	€ 206	€ 235	€ 110	€ 370	€ 576	€ 916	€ 1.495
Clientes y otras cuentas a cobrar	€ 3.880	€ 2.140	€ 517	€ 2.045	€ 3.172	€ 4.981	€ 7.930
Tesorería	€ 4.584	€ 4.755	€ 1.661	€ 683	€ 2.657	€ 7.491	€ 13.996
Activo Total	€ 14.432	€ 15.022	€ 10.775	€ 10.698	€ 13.168	€ 19.602	€ 29.502
Patrimonio Neto	€ 8.811	€ 9.112	€ 5.547	€ 5.374	€ 7.822	€ 13.786	€ 22.265
Beneficio Neto	€ (474)	€ (3.112)	€ (3.909)	€ (173)	€ 2.447	€ 5.964	€ 8.479
Capital y reservas	€ 9.064	€ 12.156	€ 13.364	€ 13.364	€ 13.364	€ 13.364	€ 13.364
Otros **	€ 221	€ 67	€ (3.908)	€ (7.817)	€ (7.990)	€ (5.542)	€ 422
Pasivo No Corriente	€ 2.807	€ 4.183	€ 4.671	€ 4.231	€ 3.751	€ 3.385	€ 3.385
Deuda	€ 2.807	€ 4.183	€ 4.671	€ 4.231	€ 3.751	€ 3.385	€ 3.385
Pasivo Corriente	€ 2.814	€ 1.728	€ 556	€ 1.092	€ 1.595	€ 2.431	€ 3.851
Proveedores	€ 2.814	€ 1.728	€ 556	€ 1.092	€ 1.595	€ 2.431	€ 3.851
Pasivo Total	€ 14.432	€ 15.022	€ 10.775	€ 10.698	€ 13.168	€ 19.602	€ 29.501

*Incluye la consolidación de balance de Quantum Experimental, S.L.U

**Incluye diversos conceptos como resultados de ejercicios anteriores y subvenciones

El presente Plan de Negocio de la Compañía no presenta una necesidad financiera a cubrir después de la reciente ampliación de capital de 2012, cerrada en 4.309.881,40 euros.

Como partidas a destacar del análisis comparado de los ejercicios 2011 y 2012, cabe mencionar el aumento del activo no corriente financiero. Dicha partida ha experimentado un aumento principalmente por los préstamos participativos que ostenta la Sociedad frente a terceros, el derecho de crédito existente frente a los empleados en el marco de la ejecución en 2012 del plan de adquisición de acciones de la Compañía y créditos fiscales por resultados de ejercicios anteriores.

Adicionalmente, también cabe destacar el aumento de la deuda a largo plazo, fruto del recurso por la Sociedad a la financiación bancaria durante el último trimestre de 2012 con el objeto de poder optimizar su mix de financiación con recursos propios y bancarios.

F. Evolución del Cash Flow

A continuación se detalla la evolución prevista para el cash-flow:

Cash Flow (Directo) (miles de €)	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Clientes	€ 2.430	€ 3.435	€ 7.406	€ 12.912	€ 20.183	€ 31.599
Proveedores	€ (3.633)	€ (3.869)	€ (5.409)	€ (7.830)	€ (11.694)	€ (18.195)
Personal	€ (1.826)	€ (2.085)	€ (2.215)	€ (2.287)	€ (2.423)	€ (2.540)
Capex	€ (1.940)	€ (1.272)	€ (285)	€ (300)	€ (315)	€ (452)
Resultado Financiero y impuestos	€ 841	€ 697	€ (476)	€ (520)	€ (917)	€ (3.908)
Ampliación de Capital	€ 4.300	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Cash Flow Total	€ 171	€ (3.094)	€ (978)	€ 1.975	€ 4.834	€ 6.504
Cash Flow Total Acumulado	€ 4.755	€ 1.661	€ 683	€ 2.657	€ 7.491	€ 13.996

La nueva estrategia de la Compañía permite que el consumo de flujo de caja mejore enormemente a partir de 2014 y en los próximos ejercicios respecto a anteriores Planes de Negocio, siendo positivo a partir de 2015.

La información financiera presentada se basa en la situación económica, de mercado y regulatoria actual, y en la información que posee la Sociedad a la fecha de presentación de la misma. Las alteraciones que puedan producirse con posterioridad a dicha fecha podrían modificar las cifras reflejadas.

La información financiera incluye estimaciones, proyecciones y previsiones que son, por su naturaleza, inciertas y por tanto podrían ser susceptibles de no cumplirse en el futuro. No obstante, con la información conocida hasta la fecha, AB-BIOTICS cree que las expectativas que han servido de base para la elaboración de las previsiones y estimaciones son razonables.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Barcelona, 4 de Abril de 2013.

AB-BIOTICS, S.A.

Miquel Àngel Bonachera Sierra

Sergi Audivert Brugué
