



GRUPO INCLAM

Alfonso Andrés

www.inclam.com

1

PRESENTACIÓN
GRUPO INCLAM

2

DESARROLLO
RECIENTE

3

DATOS
ECONÓMICOS

4

ESTRATEGIA

5

PERSPECTIVAS



NUESTRAS SUCURSALES



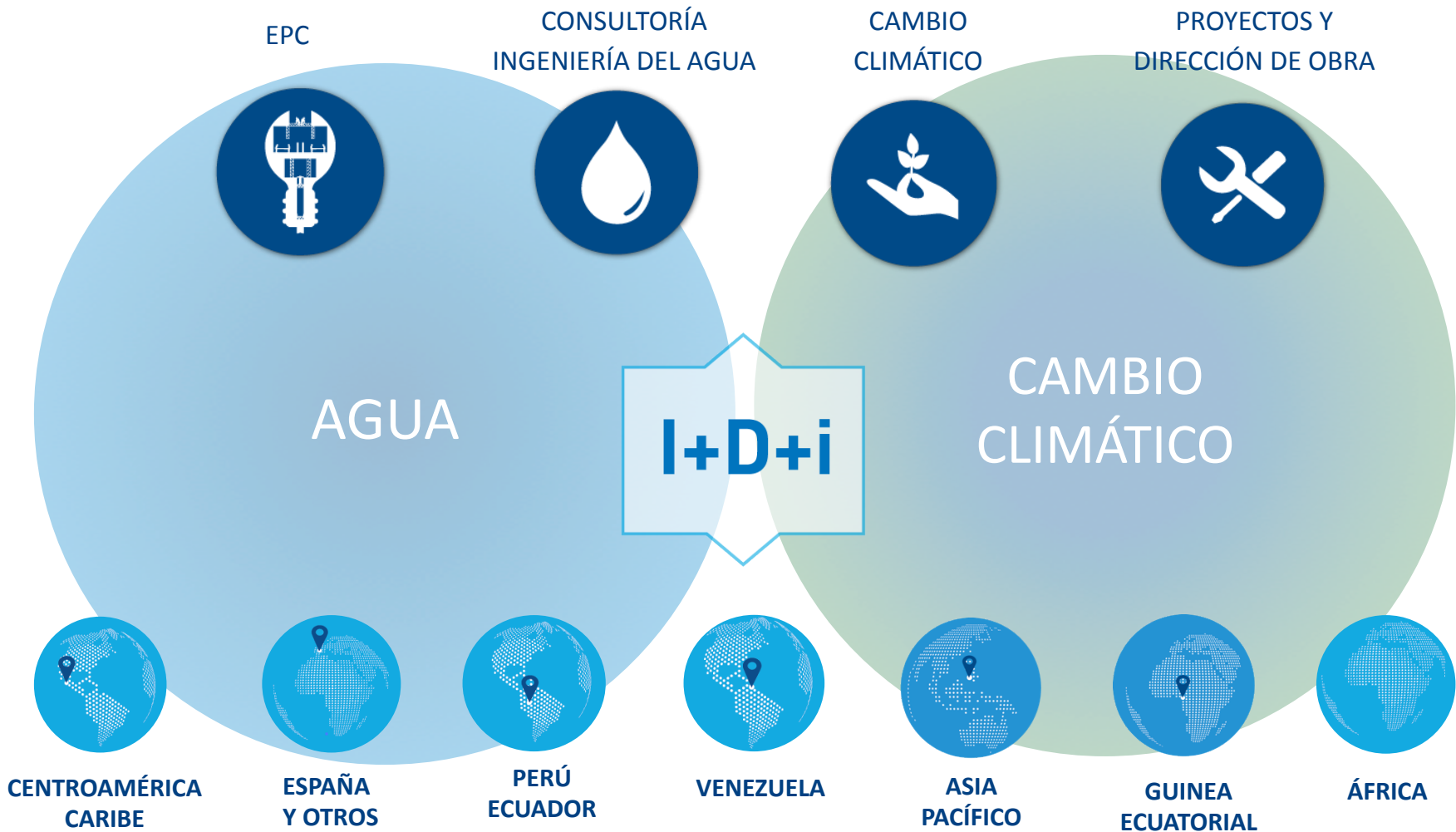


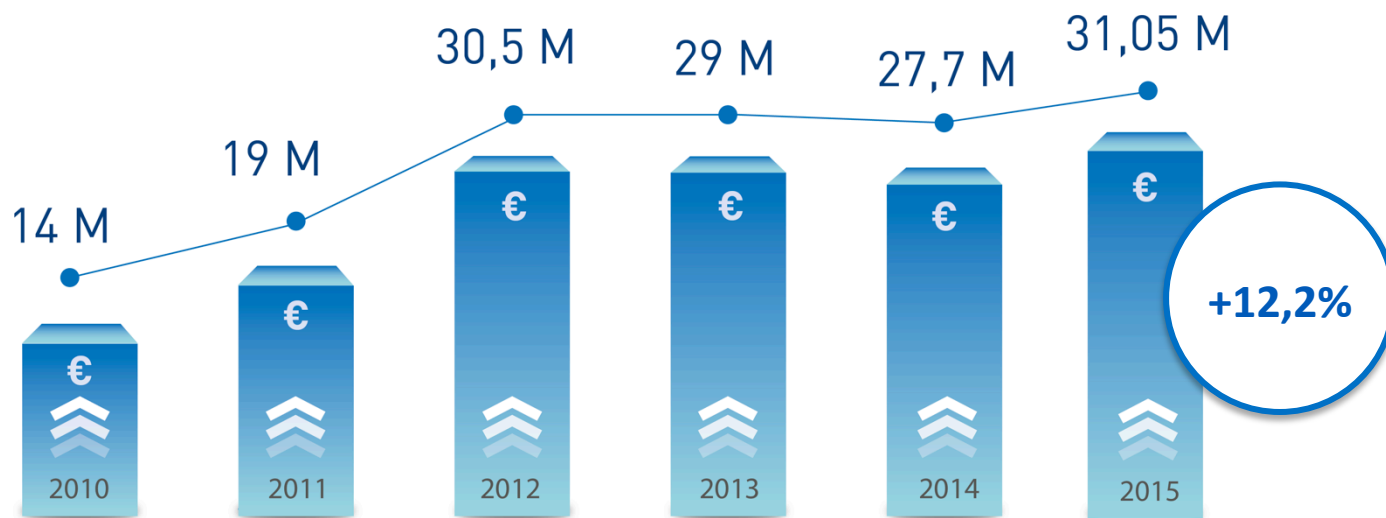
INCLAM

TALENTO, TECNOLOGIA Y EXPERIENCIA

IC INCLAM
G R U P O

www.inclam.com





Mejor Debut 2015 de las empresas cotizadas MAB



31,05 millones de ingresos



5-10% de la cifra de negocio INCLAM invertido en I+D+i



EBITDA de 3,4 millones



Marca asociada a la innovación:
Sello de “Pyme Innovadora” del Ministerio de Economía y Competitividad



INCLAM obtiene la presidencia de ASICMA (Patronal madrileña de empresas de ingeniería)



Pionero en adoptar Carbono Neutralidad



Lidera el Registro Nacional de Proyectos de Absorción del CO₂ de la OECC (MAGRAMA)



1ª empresa en recibir el sello del MAGRAMA por la compensación de su Huella de Carbono



Reducción en 8% de su Huella de Carbono respecto al año anterior



Pone en valor su compromiso y el componente social de sus proyectos elaborando [“Yaku pak ta Kawsay, Agua para la Vida”](#)

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES



+25,6% aumento
10,32 años antigüedad media
+75% contrato indefinido

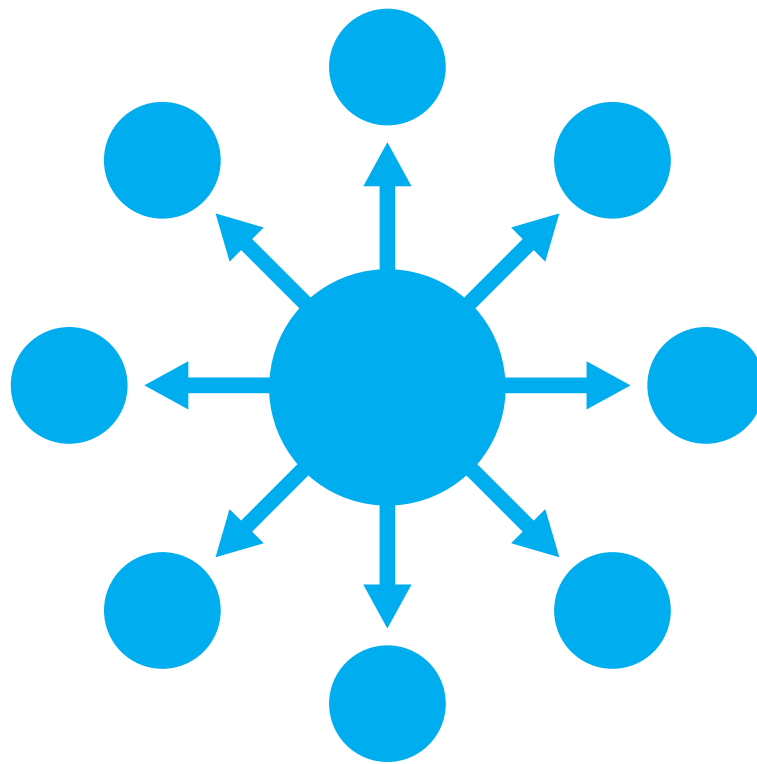


+80% titulados superiores



51,18% Hombres
48,82% mujeres

DESARROLLO RECIENTE





En su debut el valor de la acción alcanza el 1,59 euros por acción

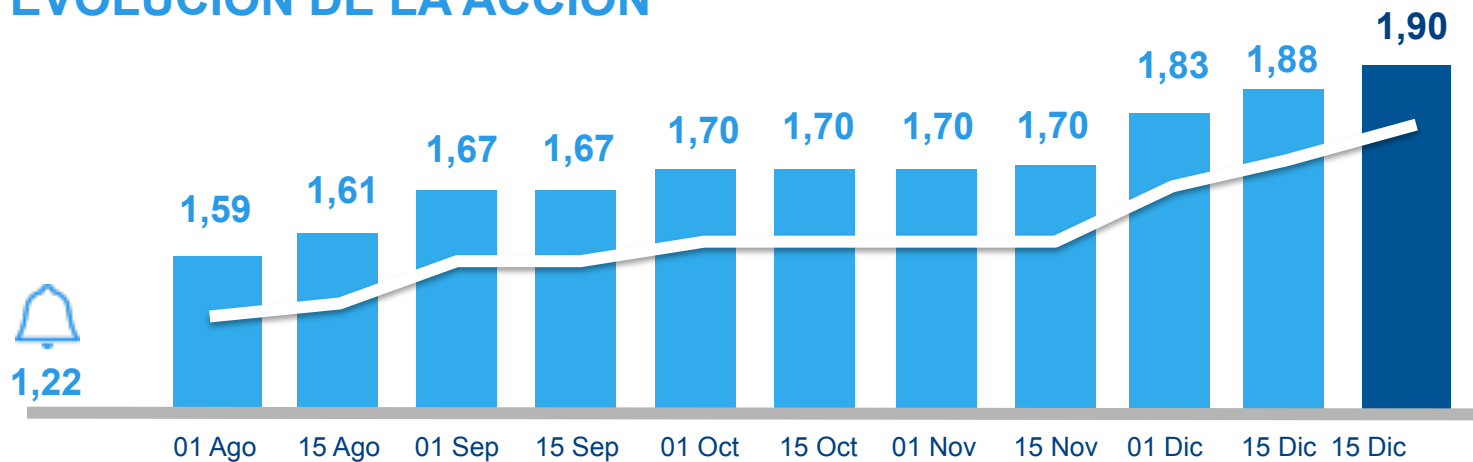
La acción se estrena con un **30,3%** SUBIDA DEL VALOR



El valor de la acción sube

55,73%
REVALORIZACIÓN

EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN



INCLAM destaca y se convierte en el **mejor debut 2015** del Mercado Alternativo Bursátil

Durante todos los meses transcurridos se han obtenido **rentabilidades mensuales positivas** de forma sistemática en 2015

El **PVC** de INCLAM se ubica en **6,87**, mientras que el promedio del sector se sitúa en 4,67.

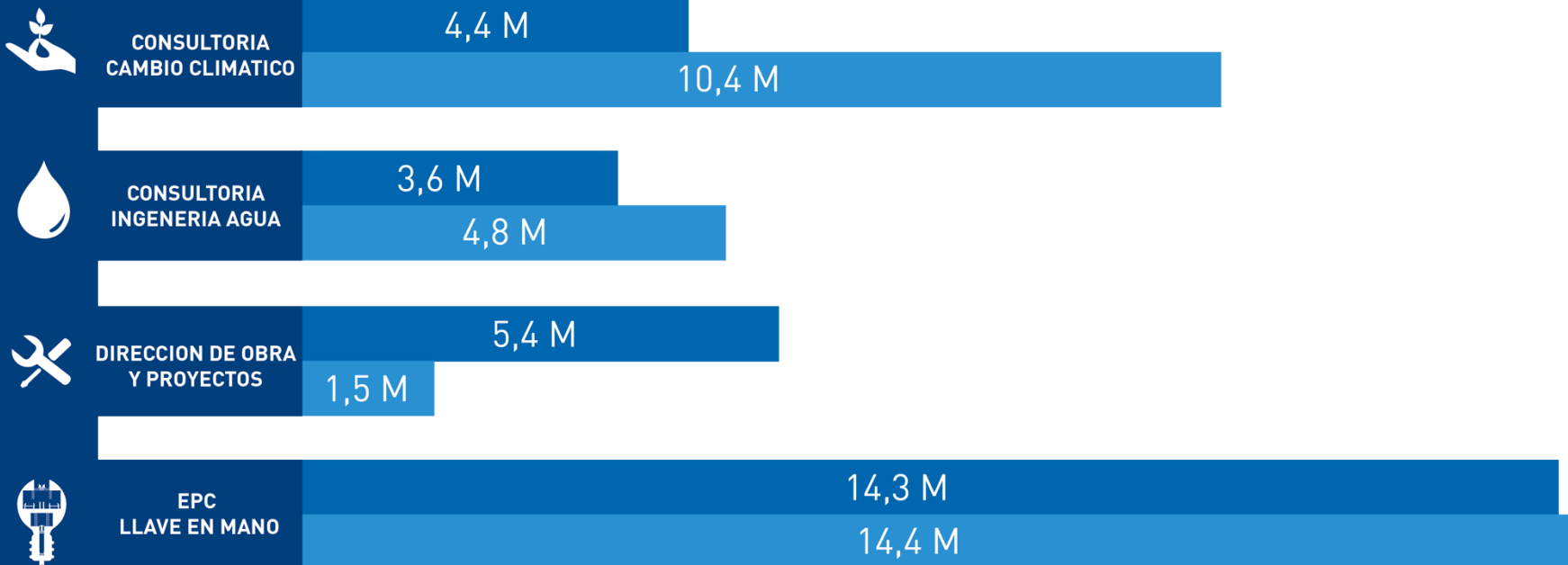
El **PER** (Price to earnings ratio) de 81,71 **por encima del promedio** del sector (29,30).



DIVISIONES

2014

2015





INCLAM: Experiencia internacional



CENTROAMÉRICA
CARIBE



ESPAÑA
Y OTROS



PERÚ
ECUADOR



VENEZUELA



ASIA
PACÍFICO



GUINEA
ECUATORIAL



ÁFRICA

2014

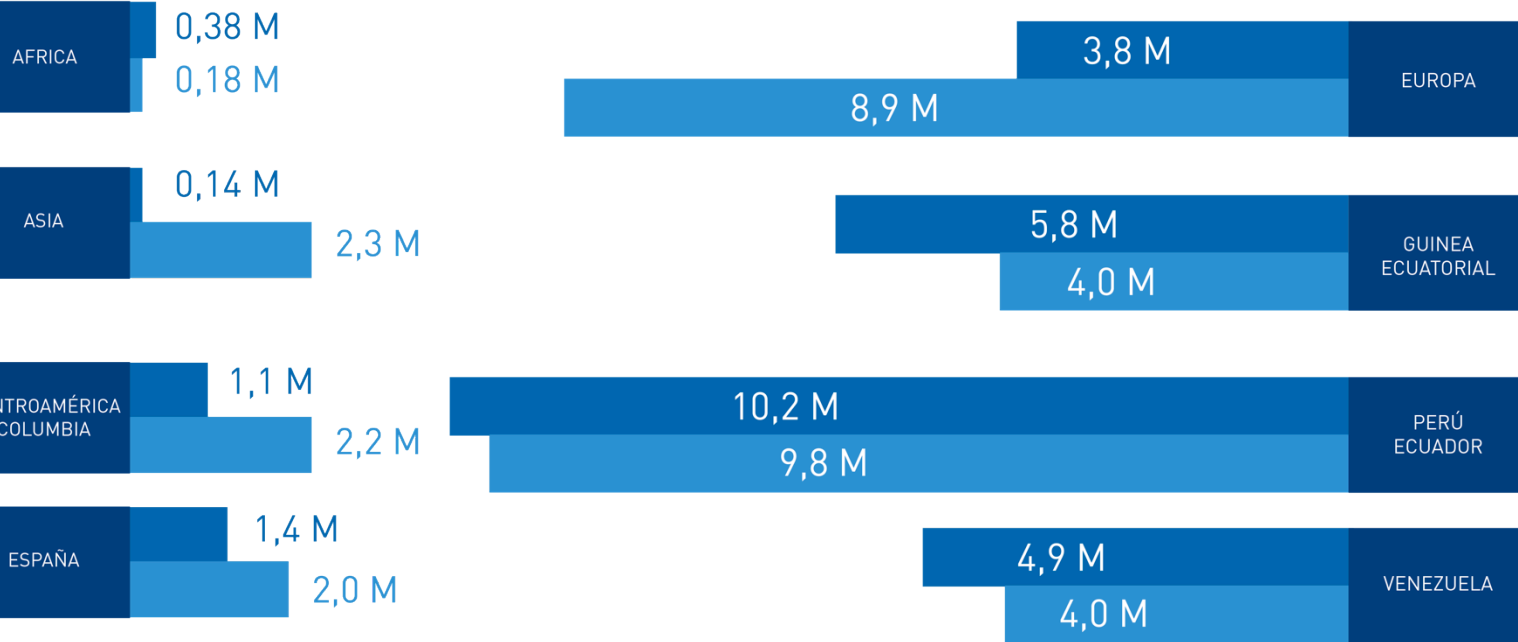
2015



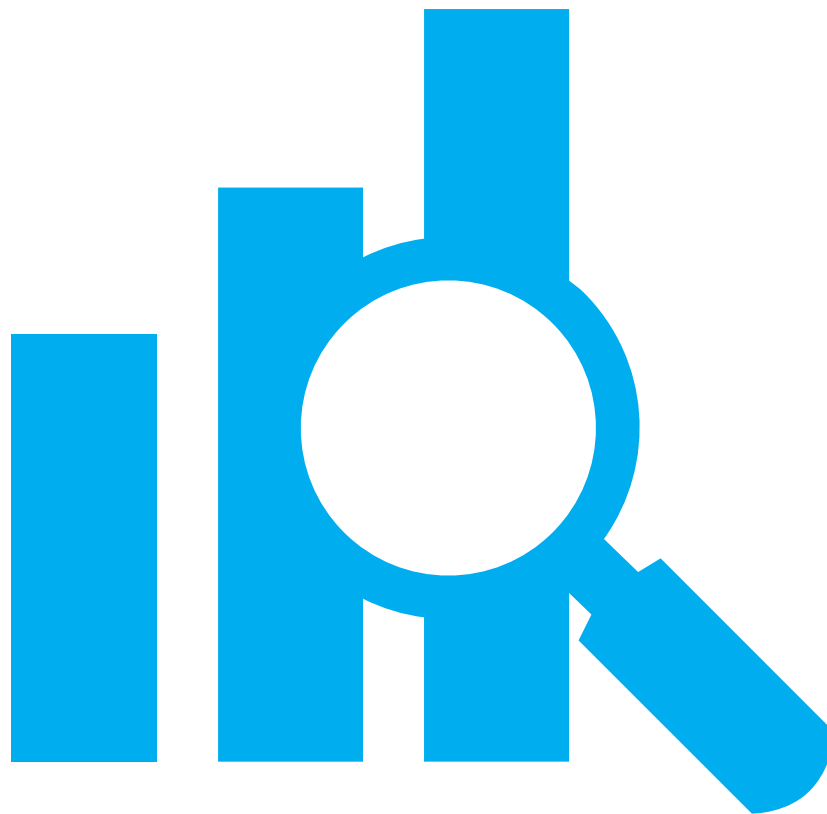
MERCADOS



MERCADOS



INFORMACIÓN ECONÓMICA



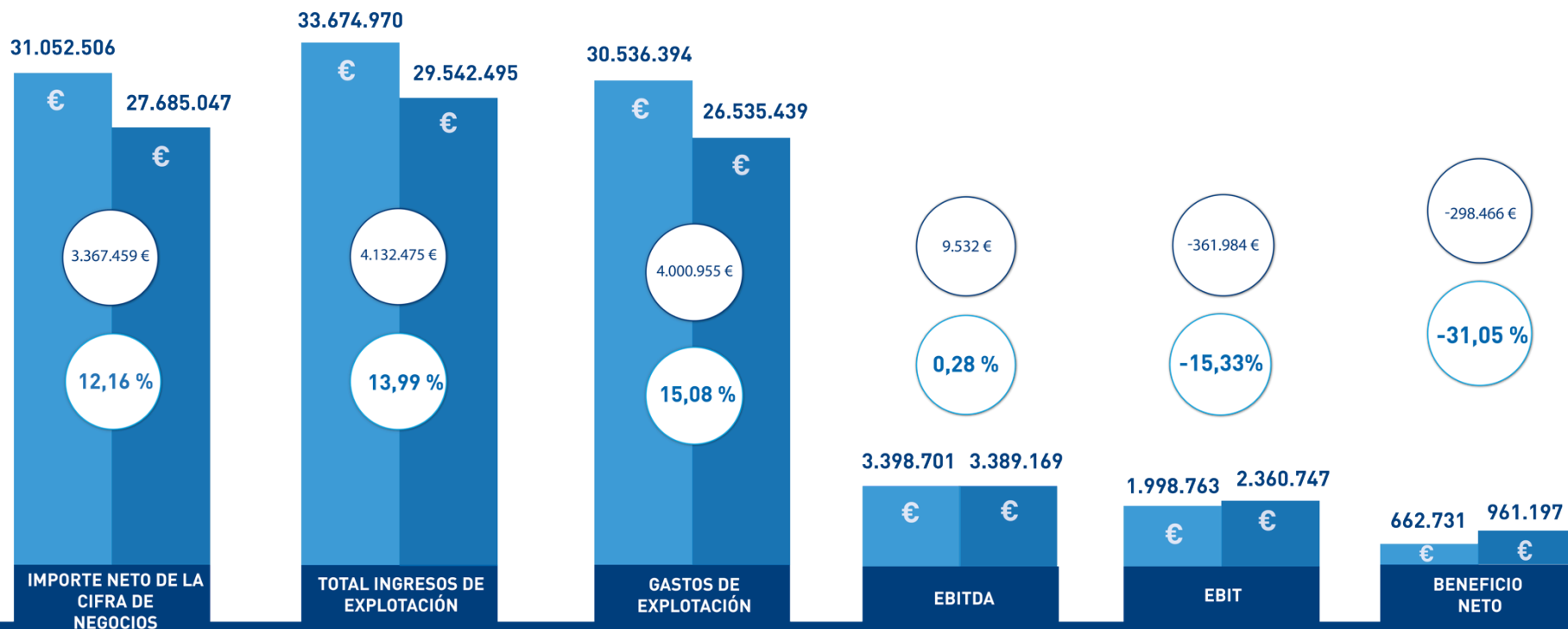
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

2015

2014

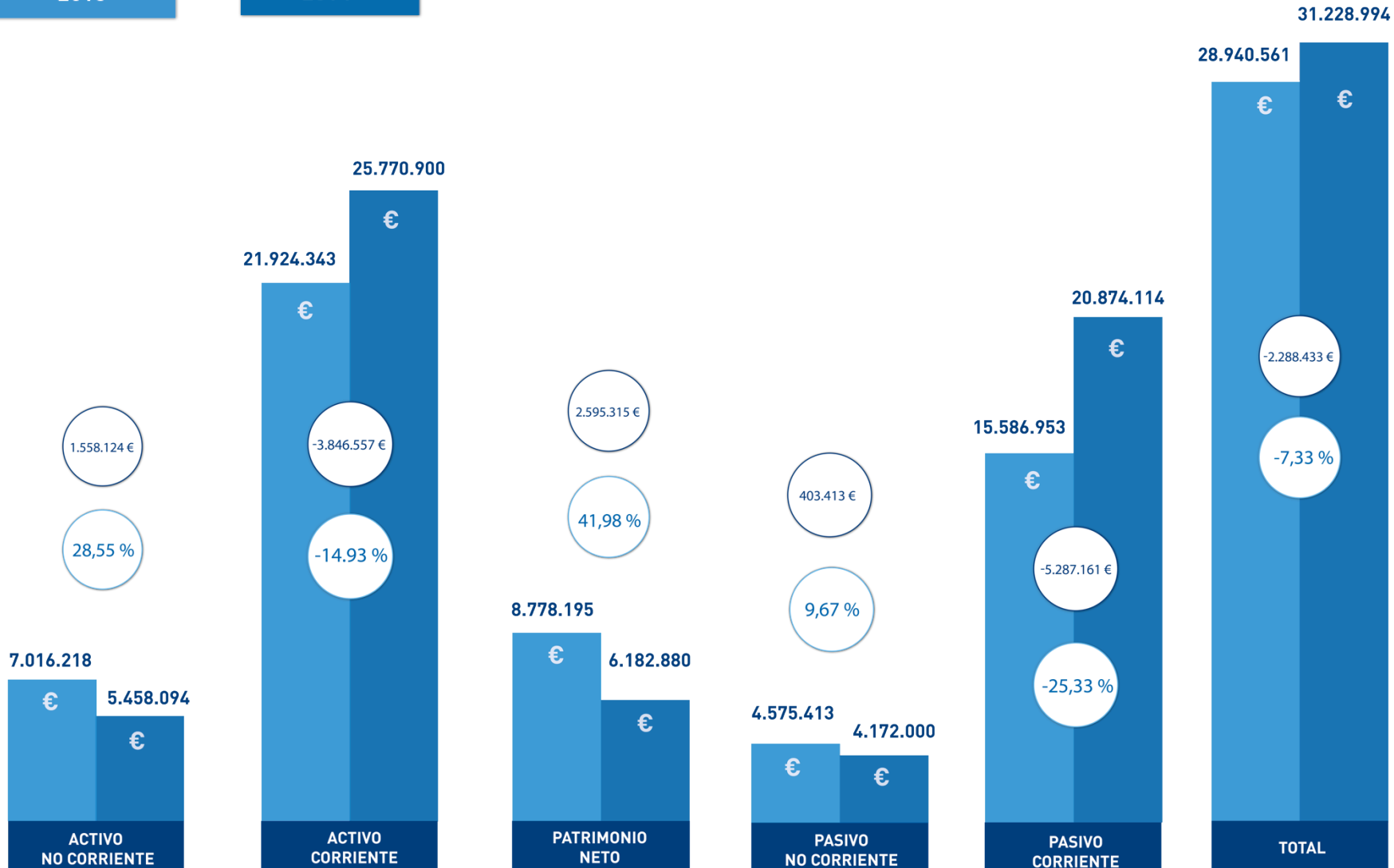
Variación
(€)
(2015 - 2014)

Variación
(%)
(2015 - 2014)

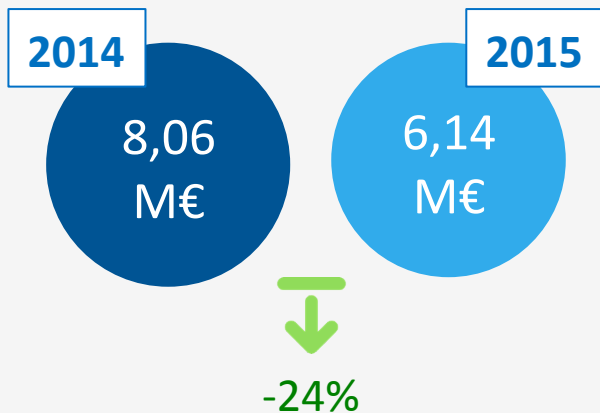


2015

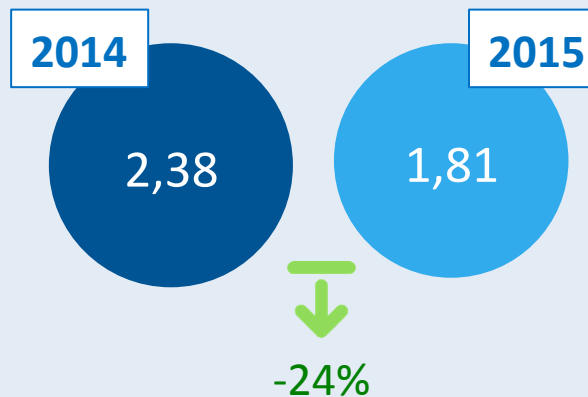
2014



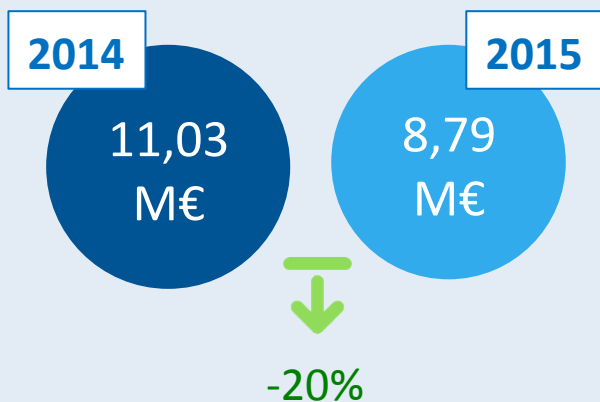
DEUDA FINANCIERA NETA



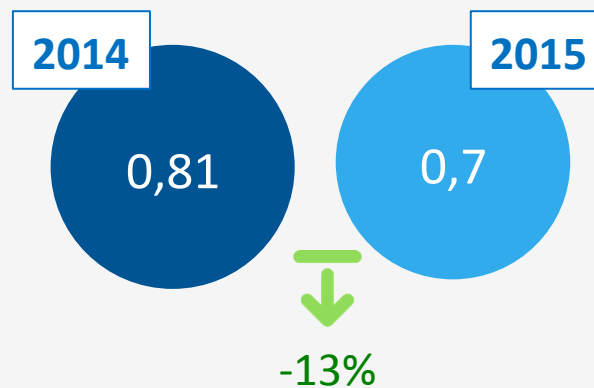
DEUDA FINANCIERA NETA SOBRE EBITDA



GRADO DE ENDEUDAMIENTO



CALIDAD DE LA DEUDA



FONDO DE MANIOBRA

2014

4,89
M€

2015

6,33
M€

+29%



RATIO DE LIQUIDEZ

2014

1,23

2015

1,40

+14%



TEST ÁCIDO



7,88 %

RATIO DE SOLVENCIA



15,12 %

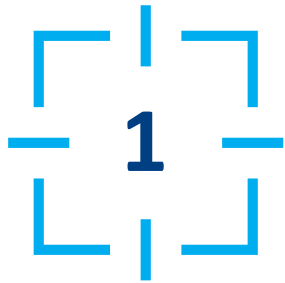
ESTRATEGIA





**FORTALECER LA ESTRUCTURA EN LOS SERVICIOS
CENTRALES**

MEJORAR LA CAPACIDAD FINANCIERA



#Creando los cimientos para el crecimiento

Creación del Área de Comunicación

- Aumento de la visibilidad y difusión de las actividad del Grupo
- **inclam.com** se registra como canal oficial.
- Se potencian los canales de comunicación propios (RRSS)
- Suma nuevo canal : twitter @grupoinclam
- Acuerdos con medios sectoriales y organizaciones
- rci@inclam.com para consultas - Relación con inversores

Implantación de la política de Recursos Humanos

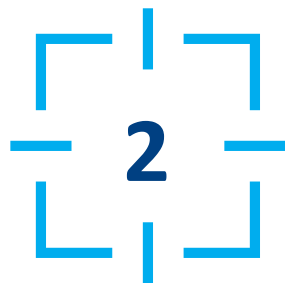
- Organización de categorías profesionales y bandas salariales asociadas
- Valoración de las capacidades para un plan de desarrollo de carreras

Evaluación de necesidades

- Implantación de herramientas y procedimientos para favorecer la coordinación de procesos y la gestión eficiente.

Puesta en valor de la RSC

- Apuesta por la difusión del componente social de nuestros proyectos
- Acciones sociales a favor del desarrollo social en zonas marginales y respuesta a emergencias.



MAYOR DESARROLLO EN LOS MERCADOS ACTUALES

**CONSOLIDACIÓN DE MERCADOS CON POTENCIAL
IDENTIFICADO**

MAYOR IMPLANTACIÓN DE LAS LÍNEAS DE NEGOCIO



- #Crecimiento positivo en mercados actuales
- #Consolidación de mercados
- #Apertura de nuevos mercados

En la actualidad

Rep. Dominicana

Colombia

Vietnam

Filipinas

España

Perú

Venezuela

Guatemala

Ecuador

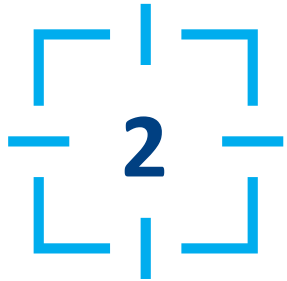
SEMED

Centroamérica

Bolivia

UE

Guinea Ecuatorial



- #Crecimiento positivo en mercados actuales
- #Consolidación de mercados
- #Apertura de nuevos mercados

Nuevos contratos mercados
actuales

- CENTROMÉRICA:
 - Nuevos contratos (3,4 M EUR)
- PERU, consultora de Referencia en Agua.
 - Principal proveedor de estudios de recursos hídricos de la ANA.
- ESPAÑA y ECUADOR
 - Nuevos contratos (+2 M EUR)
- VENEZUELA
 - Nuevos contratos (+5M EUR)

Consolidación
mercados en crecimiento

- COLOMBIA:
 - Nuevos contratos (2,6 M USD)
 - Nuevas oficinas en Bogotá y Medellín
- ASIA –PACÍFICO: Apuesta por presencia permanente con nueva sede.



Nuevos mercados

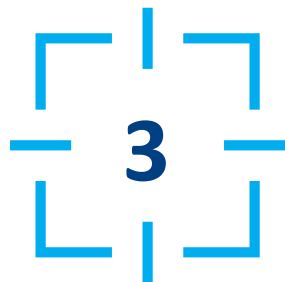
- REPÚBLICA DOMINICANA
 - Nuevos contratos (1,2 M EUR)
- BOLIVIA
 - Nuevos contrato (1,8 M EUR)
- SURESTE MEDITERRANEO (SEMED)
 - Nuevo contrato (1,2 M EUR)

10,2 M



CONTRATACIÓN POR PAISES 2015





PONER EN VALOR SU KNOW-HOW EN I+D+I CON ENFOQUE A PRODUCTO/SERVICIOS ESTANDARIZADOS

LÍNEA WATERP

Water Enhanced
Resources Planning

LÍNEA SUAT

Sistema Único de Alerta
Temprana



CIERRE LINEA DE INVESTIGACIÓN WATERP

- FINALIZACIÓN DEL PROYECTO de I+D+i. Evaluado muy positivamente por la Comisión Europea, nombrándolo proyecto de referencia en su línea *Reference Project in ICT for Water Topics* ”

En el plan estratégico se apuesta por la tecnología y se encuentra en pleno desarrollo la línea WatEner orientada a soluciones smart para la gestión de recursos hídricos.








PASO A PRODUCTO: WATENER

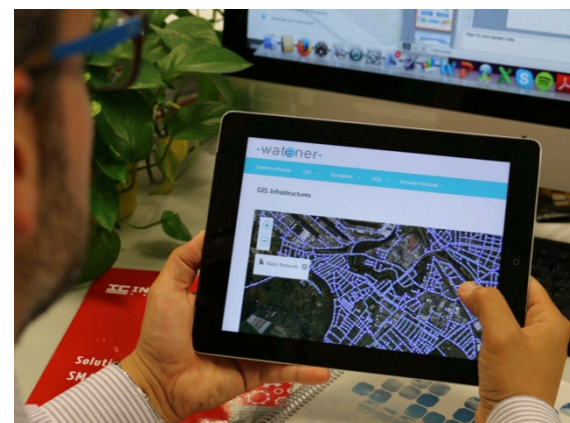
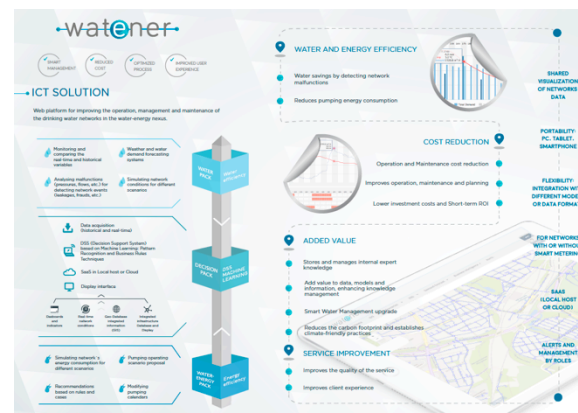


SOLUCIÓN TIC para mejorar la operación, el mantenimiento y la gestión de redes de agua potable, en el ámbito del nexo agua-energía. Resuelve los temas de gestión eficiente del agua en una red de abastecimiento e incorpora también aspectos clave para la lucha y adaptación de nuestras ciudades al cambio climático.

- Ha sido testeado en cliente de forma muy satisfactoria y con gran acogida.
- Se está considerando asociar la línea de desarrollo “Smart Water” a la empresa *Water Idea* (100% de INCLAM)

FASES EN EL DESARROLLO DE PRODUCTO

1. PLATAFORMA DE TESTING INTERNO 
2. PLATAFORMA DE PRE-PRODUCCIÓN (Testing con usuario externo) 
3. PRESENTACIÓN DEL MPV (Mínimo Producto Viable) 
4. LABORES COMERCIALES/MARKETING 
5. ANÁLISIS DE NECESIDADES DE MERCADOS OBJETIVO 
6. ADAPTACIÓN PRODUCTO MERCADO 
7. DESARROLLO DE NUEVOS MÓDULOS/FUNCIONALIDADES 





LÍNEA SUAT Sistema Único de Alerta Temprana Hidrológica

Creación de un centro de control para el manejo de eventos extremos relacionados con las inundaciones y los fenómenos climáticos.


- NEGOCIACIONES CON LA DIRECCIÓN GENERAL DEL AGUA
- NEGOCIACIONES CON UNA GRAN EMPRESA DEL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES (acuerdo de confidencialidad)

ACCIONES A CORTO PLAZO

- MOU y acuerdo con una gran empresa de comunicaciones.
- Selección de equipo de gerencia por parte de INCLAM
- Propuesta a la DGA.
- Plan estratégico

PERSPECTIVAS





Nuevos
proyectos

+50
Millones €

EN ESTUDIO Y
NEGOCIACIÓN

BANCO MUNDIAL

**BANCO INTERAMERICANO DE
DESARROLLO**

**BANCO ASIÁTICO DE
DESARROLLO**

**BANCO AFRICANO DE
DESARROLLO**

UNIÓN EUROPEA

FONDO VERDE PARA EL CLIMA