



GRUPO INCLAM

Alfonso Andrés

www.inclam.com

1

PRESENTACIÓN
GRUPO INCLAM

2

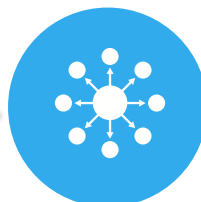
EVOLUCIÓN EN
EL MAB

3

LÍNEAS DE
DESARROLLO



ESTRUCTURA
ORGANIZACIÓN



MERCADOS
EMERGENTES



LÍNEAS
TECNOLÓGICAS

PARAGUAY | BOLIVIA

WATENER | EFIDROP |
SUAT | E-HYDRO |

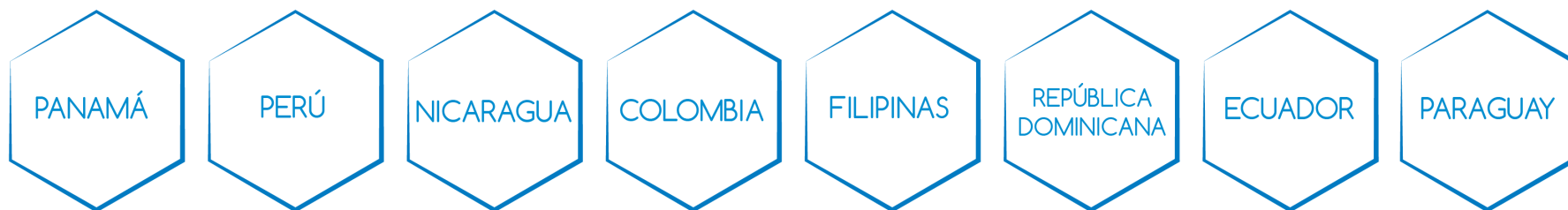


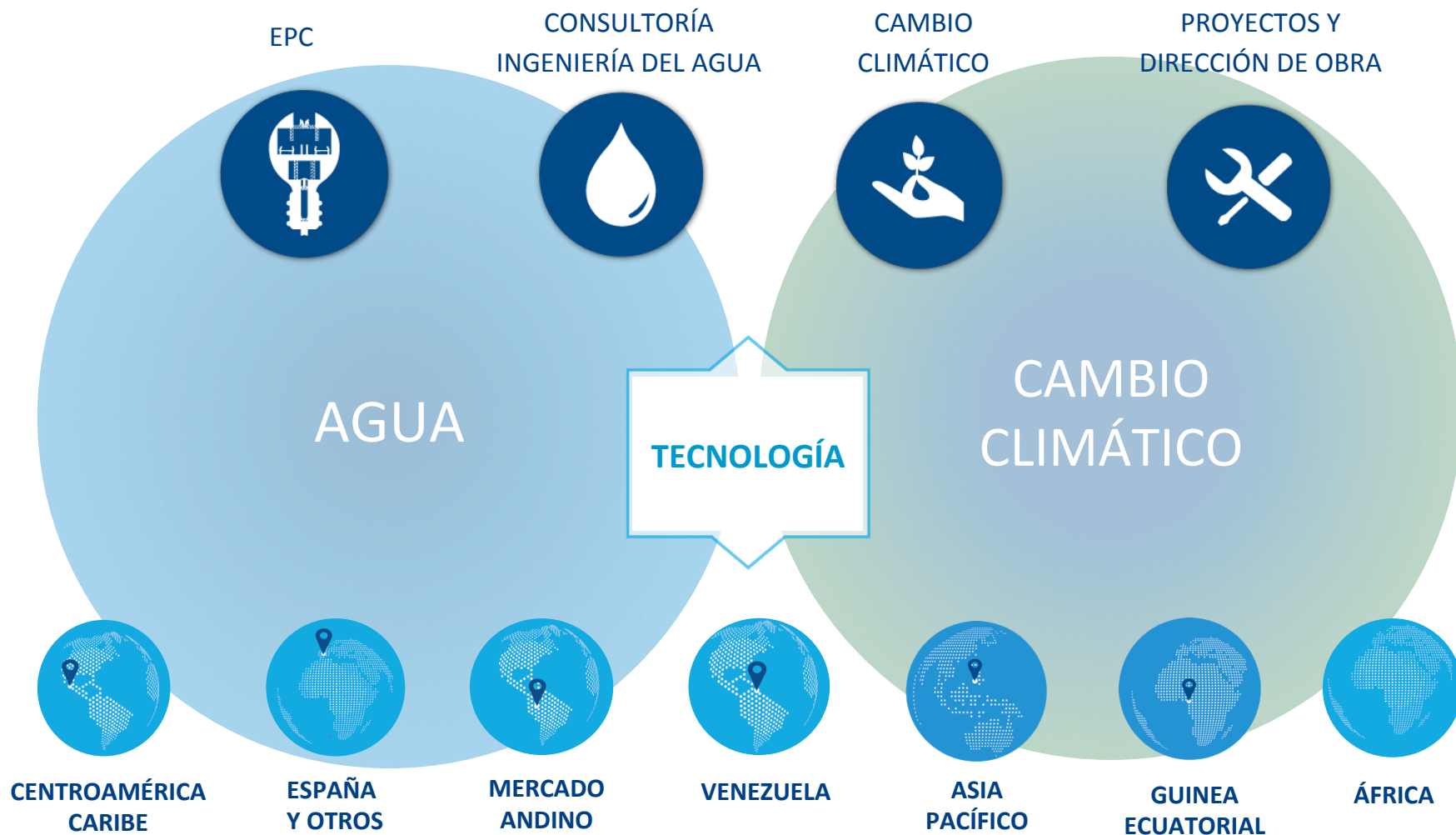
TALENTO, TECNOLOGIA Y EXPERIENCIA





NUESTRAS SUCURSALES







- Candidato español "Star of 2016" para los premios European Small and Mid-Cap Awards 2016
- Premio de Bronce "Star of the 2016" en la final de los "European Small and Mid Cap Awards 2016 frente a un total de 24 candidatos de las 12 bolsas europeas.
- El Club de Exportadores e Inversores concedió a Inclam el Premio a la Internacionalización.
- Premio a la "Mejor Ingeniería" de 2016 en los premios IAGUA 2016, portal sectorial de referencia en España y Latinoamérica.
- Premio a la sostenibilidad en los Premios nacionales "Somos empresa" organizados por el Banco Popular, Cadena Ser y el País.



- 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 España en convertirse en **Carbono Neutral**

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



**CENTROAMÉRICA
CARIBE**



**ESPAÑA
Y OTROS**



**MERCADO
ANDINO**



VENEZUELA



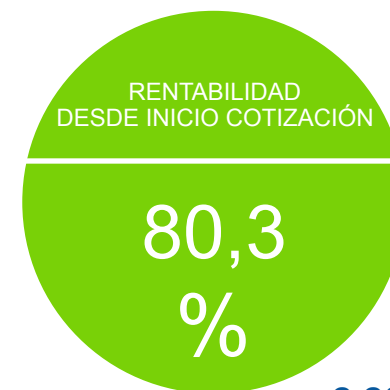
**ASIA
PACÍFICO**



**GUINEA
ECUATORIAL**

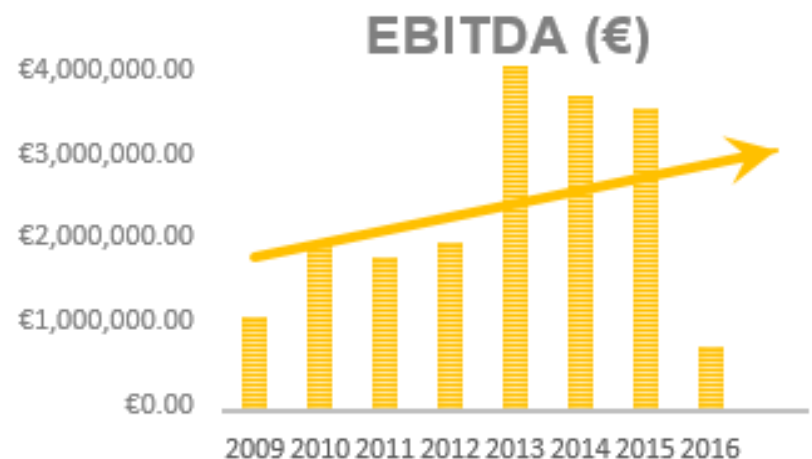
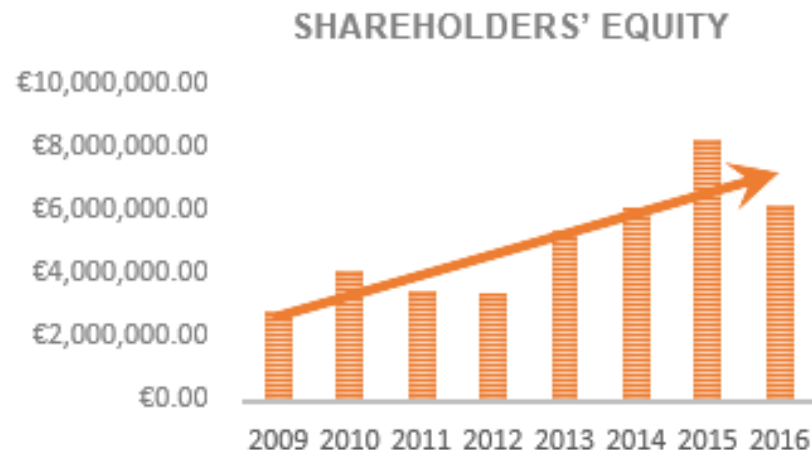
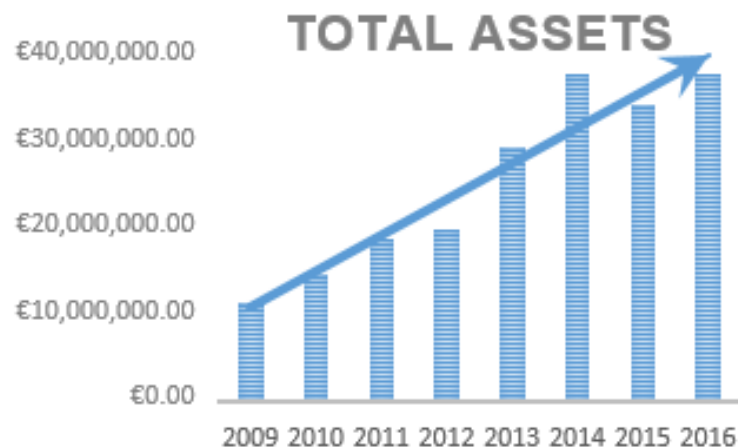


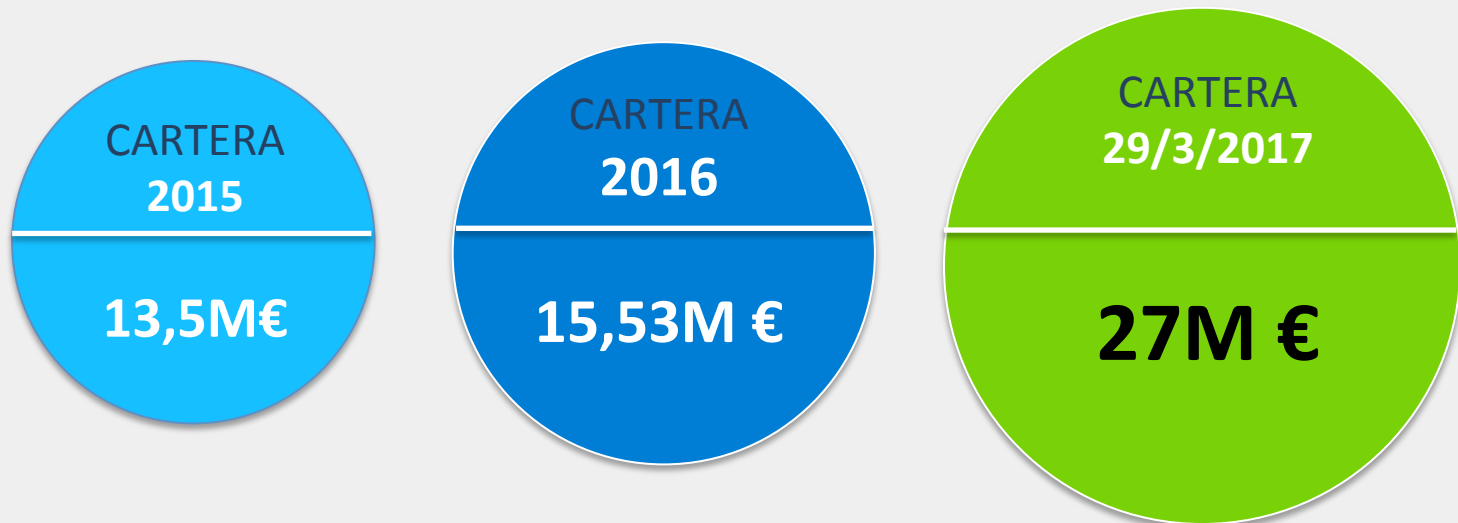
ÁFRICA



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN





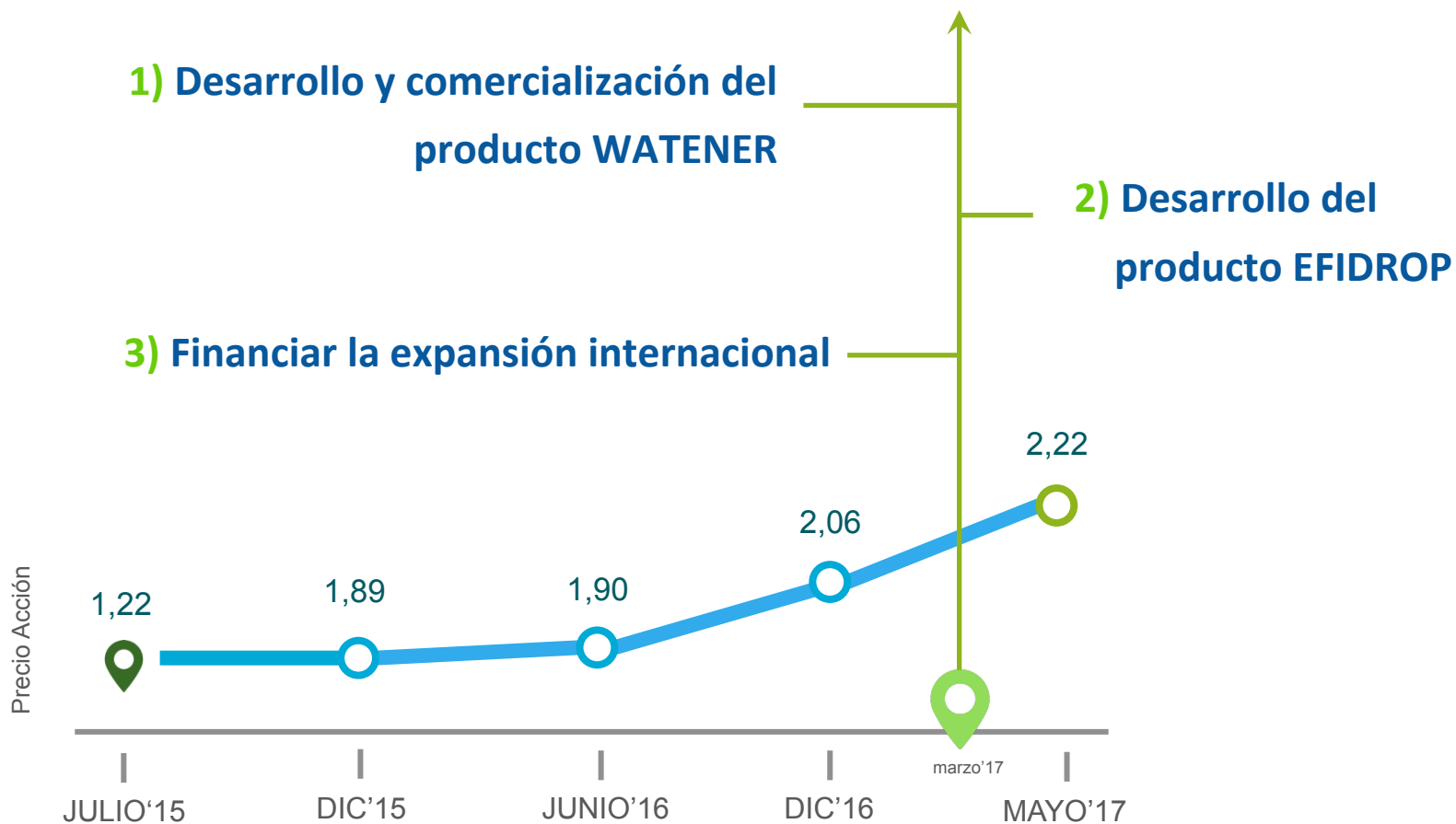


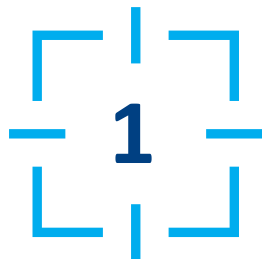
El Ratio Sharpe a 12 meses de INC ses de 1,840 . El resto de compañías del MAB tienen un promedio Sharpe negativo ubicado en -0,091

3ª compañía MAB con la mejor rentabilidad relación entre rentabilidad aportada por riesgo asumido en un plazo de 1 año.

INCLAM es la tercera acción menos volátil de todo el MAB en le plazo de un año.

Ampliación de Capital - 2.148.558,00 €





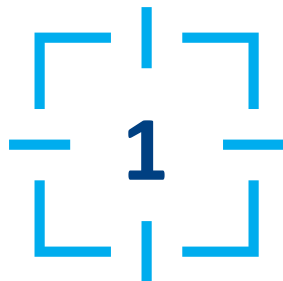
Refuerzo de estructura



Desarrollo de mercados

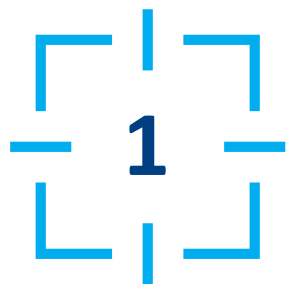


**Línea de negocio
Productos tecnológicos**



**FORTALECER LA ESTRUCTURA EN LOS SERVICIOS
CENTRALES**

MEJORAR LA CAPACIDAD FINANCIERA



Información corporativa destacable

- Creación de una **política de contratación** y bienvenida.
- Definición y comunicación del **Organigrama** Corporativo.
- Creación de una **Comisión de Conciliación**.
- Definición de la política de **expatriados**.
- Realización de la **evaluación del desempeño** anual.
- Centralización de los procesos de selección y seguimiento
- Establecimiento de una **política de comunicación**
- Puesta en marcha de una **política para becarios**.
- Realización de **un Plan de Formación**.





MAYOR DESARROLLO EN LOS MERCADOS ACTUALES

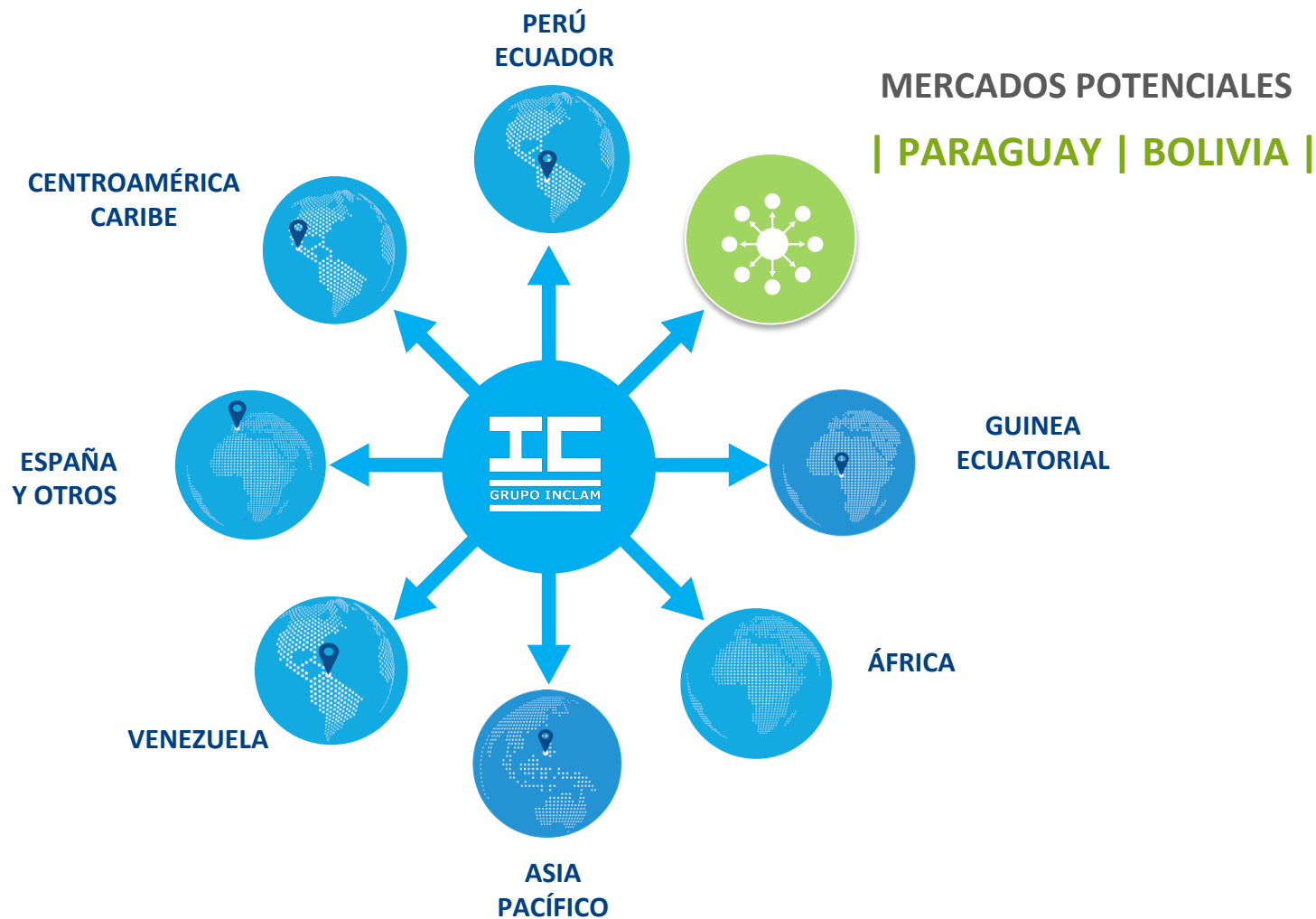
**CONSOLIDACIÓN DE MERCADOS CON POTENCIAL
IDENTIFICADO**

MAYOR IMPLANTACIÓN DE LAS LÍNEAS DE NEGOCIO



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





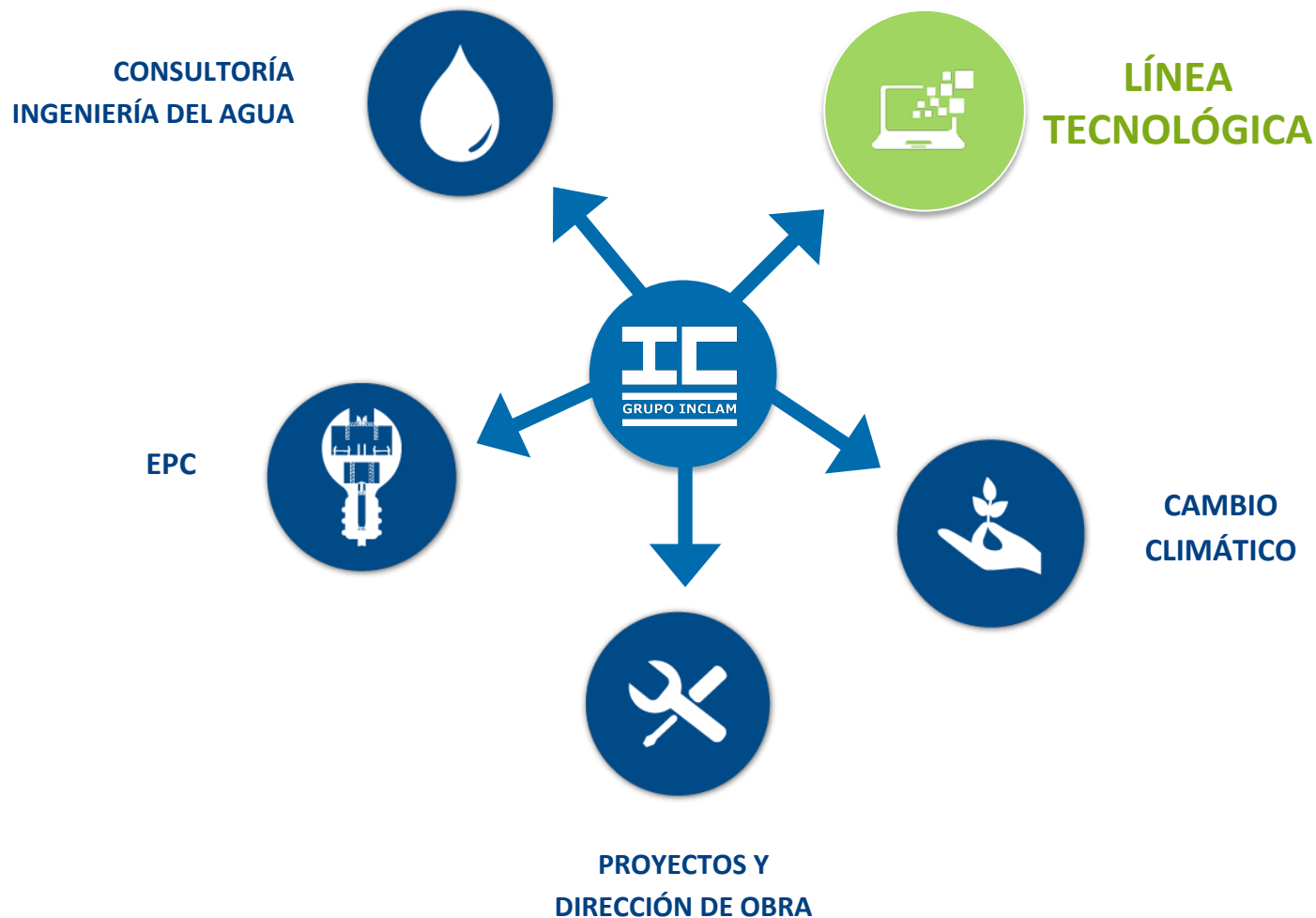
- En 2016 se identifica como mercado con un gran potencial para las actividades de INCLAM, con una dificultad moderada para su desarrollo.
- Se intensifica la labor comercial y presentación de ofertas con el objetivo de consolidarlo como un mercado estable de cara al 2017.
- En Febrero de 2017 INCLAM se adjudica el primer contrato y se inician los trámites para la apertura de una sucursal en el país:

**Consultoría para la elaboración de estudios de vulnerabilidad del
Acuífero Patiño**

Presupuesto: 850.000 USD

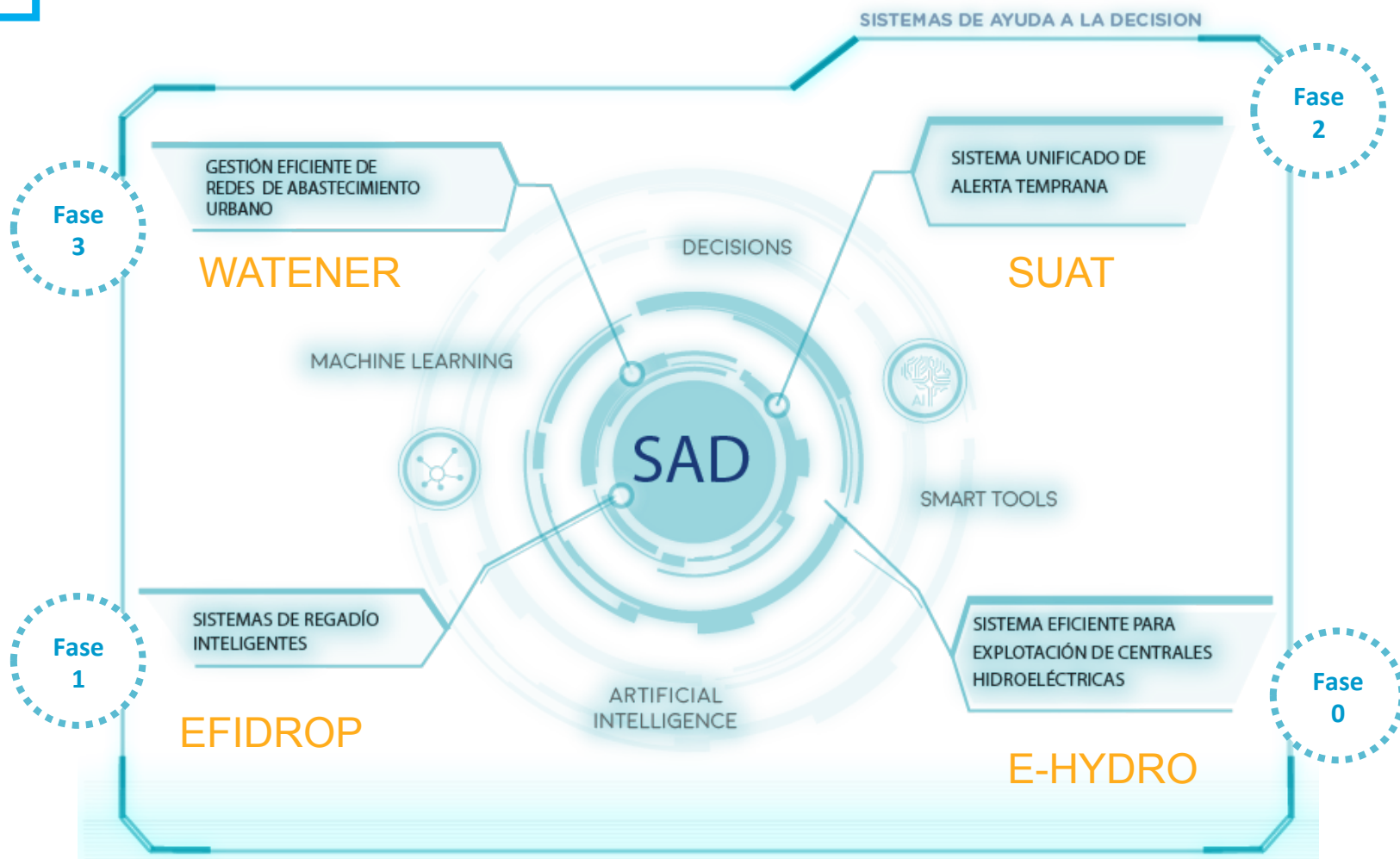
Cliente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- Mercado con un gran potencial para las actividades del Grupo, con una dificultad alta como el resto de los países en los que INCLAM está actualmente consolidada.
- Se intensifica la labor comercial y presentación de ofertas con el objetivo de consolidarlo como un mercado estable de cara al 2017.
- Durante el año 2016 se ha trabajado en un proyecto financiado por el BID, para Restitución Fotogramétrica de las Áreas Urbanas Intensivas por importe de 1.54M€, cuyo cliente final es el Ministerio de Obras Públicas, Servicios y Vivienda. Este proyecto se ha ampliado en 2017.



3

DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MERCADO SMART WATER NETWORKS



Fase 3

• watener •

Liderando el futuro: gestión inteligente
de las redes de abastecimiento en el
nexo agua-energía



DIFICULTADES

- Envejecimiento de Infraestructuras*
- Aumento de Demanda y Falta de Servicio/ Calidad de agua**
- Escasez de Agua y Efectos del Cambio Climático
- Agua no Facturada y Consumo de Energía
- Falta de Herramientas para la Gestión Eficiente e Integrada de la Red
- Gestión del Conocimiento Experto y Capacitación



RETOS

- Garantizar fiabilidad y sostenibilidad del sistema
- Recuperación de Costos
- Mejorar Calidad del Servicio
- Optimizar Consumo Energético y Eficiencia Hídrica
- Asegurar Inversiones futuras
- Mejorar Resiliencia a Eventos Extremos y Situaciones Críticas
- Conservar los Recursos Naturales y Reducir la Huella de Carbono



Incremento del ahorro de agua

Detección de anomalías en la red para identificación de fugas. Previsión de demanda y modelización hidráulica



Puesta en valor de activos

Puesta en valor de activos tangibles integrando recursos existentes (modelos, datos, cartografía) e intangibles como el conocimiento experto interno



Visión estratégica de negocio

Indicadores clave de gestión de rendimiento (KPI) y cuadros de mando para control y seguimiento del grado de cumplimiento de los objetivos operacionales y corporativos



Reducción de costes energéticos

Mejora de eficiencia energética mediante la operación inteligente (ej. Ajuste de calendarios de bombeo en función del precio de la energía, etc.)



Rentabilidad a corto plazo (ROI)

Recuperación de la inversión de 3 a 5 años sólo en base a ahorros energéticos



Crecimiento profesional y empresarial

Soporte al operador para mejorar su capacidad de respuesta y consolidar y compartir su conocimiento facilitando un proceso ágil de toma de decisiones

watener

Reducción del consumo energético mediante la mejora de la operación diaria con la Plataforma WatEner

Caso de Éxito

SWKA Karlsruhe
Alemania

"WATENER HA CUMPLIDO CON EL OBJETIVO INICIAL DE REDUCIR ENTRE UN **5%** Y UN **7%** EL CONSUMO ENERGÉTICO DE NUESTRAS ESTACIONES DE BOMBEO MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DEL CALENDARIO DE BOMBEO"

Prof. Dr. Matthias Maier
Jefe de la División de Abastecimiento
Stadtwerke Karlsruhe



Ahorro del consumo energético 5%– 7%



Ahorro de costos energéticos
50.000 € /año



Previsión Precisa de
Demanda de Agua (DMA)



Mejora de la operación y
gestión diaria

✓ Sobre el Sistema de Abastecimiento de Karlsruhe

400,000
habitantes servidos

914 km
de conducciones

24 Hm³
suministrados al año

4 estaciones
de bombeo
principales

1

BUSINESS ASSOCIATE

VENTAS



CERTIFICADO RESELLER
(Ventas)



MODELO DE RELACIÓN DE NEGOCIO



ASÓCIATE CON NOSOTROS

2

BUSINESS PARTNER

VENTAS Y SOPORTE A LA IMPLEMENTACIÓN



CERTIFICADO BUSINESS RESELLER
(Ventas y Desarrollo de Negocio)



ACUERDO BASADO EN PLAN DE NEGOCIO



ASÓCIATE CON NOSOTROS

3

STRATEGIC BUSINESS PARTNER

VENTAS Y CONSULTORÍA DE IMPLEMENTACIÓN



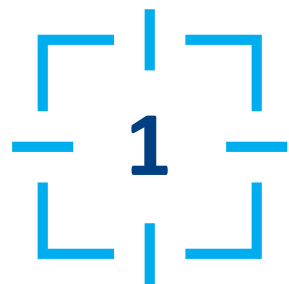
CERTIFICADO STRATEGIC BUSINESS RESELLER
(Ventas, Desarrollo de Negocio y Consultoría)



ACUERDO CON EXCLUSIVIDAD BASADO EN PLAN DE NEGOCIO



ASÓCIATE CON NOSOTROS



Inversión

Superior a 3MM de euros para crear el producto

Creación de WatEner S.L

Con 3,027 MM de euros de capital social mediante aportación no dineraria.

• watener •

75,1%

IC INCLAM
G R U P O

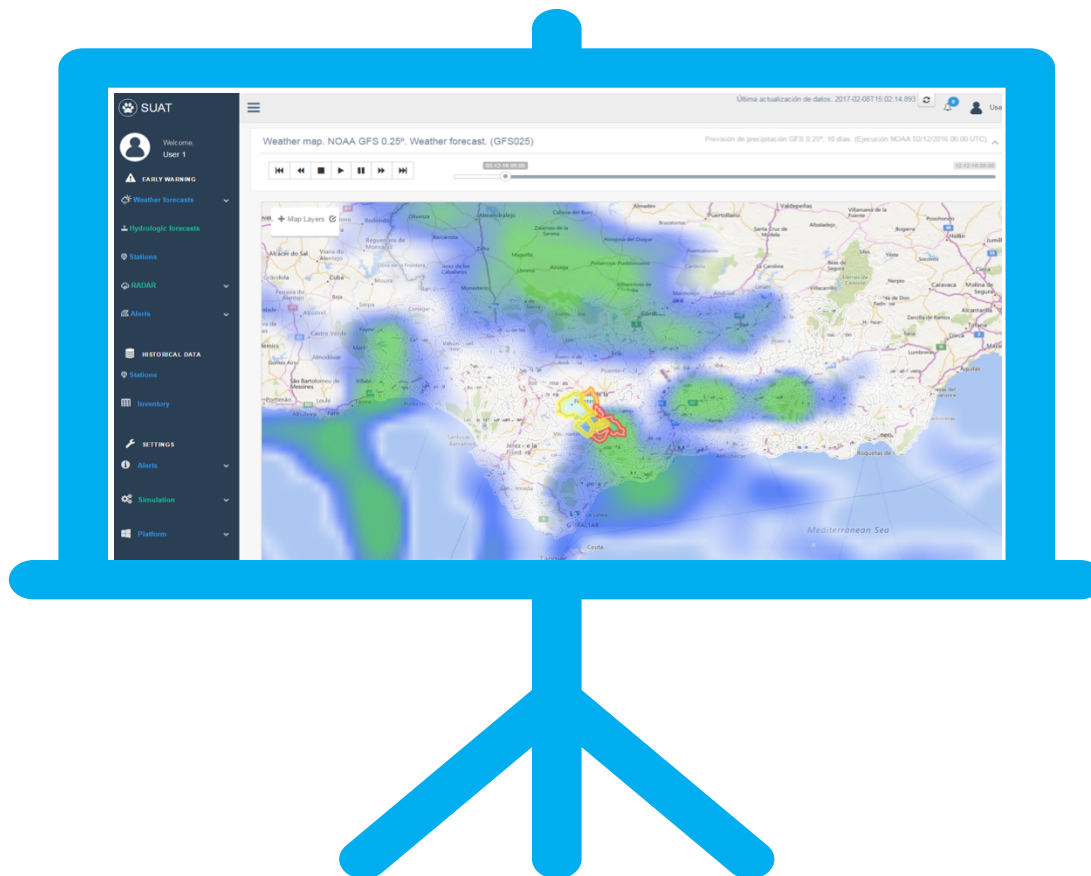
24,9%

eurecat
Centre Tecnològic de Catalunya

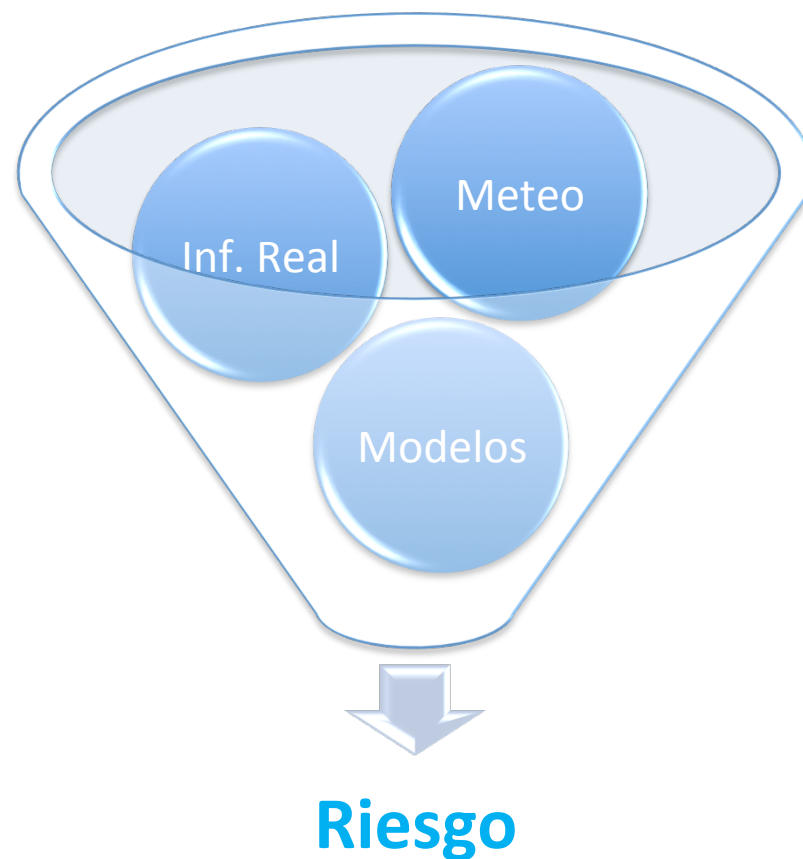
Fase 2

SUAT

SISTEMA UNIFICADO DE ALERTA TEMPRANA



- Plataforma para mejorar la gestión de eventos
- Sistema avanzado de información con capacidad de integrar múltiples funciones
- Sistema de predicción, prevención e información en tiempo real
- Sistema rápido y fiable de predicción y vigilancia de fenómenos meteorológicos adversos
- Establecer avisos de alertas anticipadas por posibles desastres
- Sistema que permite poner en valor la información



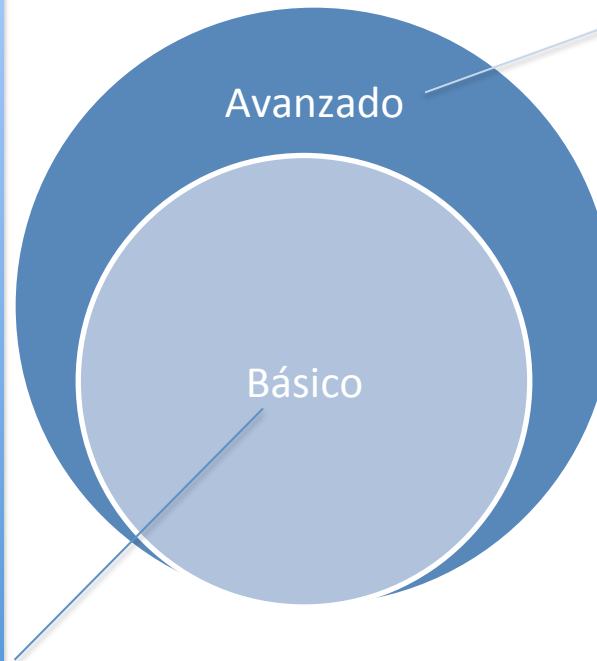
¿Qué nos diferencia?

- Capacidad de generar recomendaciones operacionales en tiempo real con previsiones meteorológicas
- Adaptabilidad y flexibilidad del cliente
- Integración de modelos, software, datos externos y del cliente
- Sistema modular en función de las necesidades
- Accesibilidad mediante PC, Tablet y Smartphone.

¿Qué ofrecemos?

- Conocimiento anticipado de alertas con un sistema avanzado y una inversión económica menor para el cliente
- Potenciar la fiabilidad de las predicciones y la vigilancia meteorológica
- Sistema avanzado de información con capacidad de integrar múltiples funciones y modelos

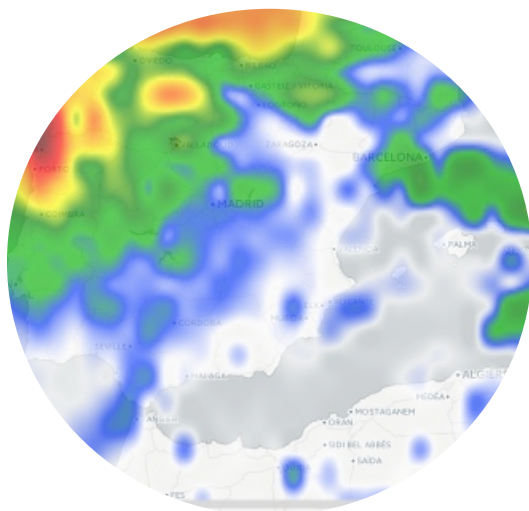
- Meteorología prevista
- Meteorología observada
 - Estaciones tiempo real
 - Radar
 - Radar + Estaciones
- Calcula Acumulaciones de lluvia
- Genera Alertas



- SUAT Básico
- Red hídrica
- Modelo hidrológico para cada cuenca
- Modelo hidráulico para cada tramo de cauce
- Modelo de embalses
- Gestión de cada nodo de la red (aforos, embalses...)
- Calcula Hidrogramas
- Genera Alertas

Fase 1

EFIDROP



**SISTEMA DE AYUDA A LA DECISIÓN PARA LA PROGRAMACIÓN DEL RIEGO
BASADO EN ASPECTOS AGRONÓMICOS Y PREDICCIÓN METEOROLOGÍA**



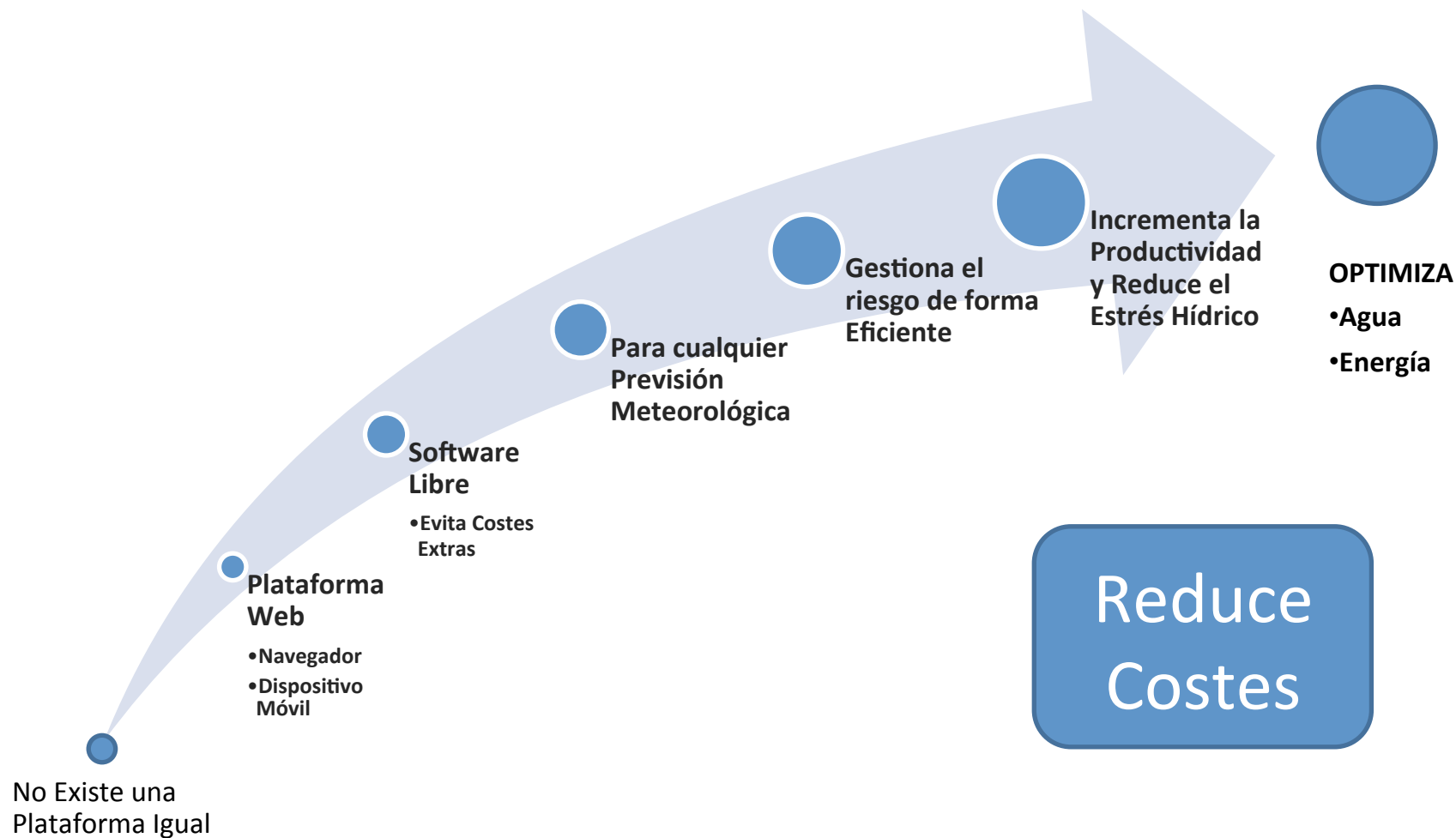
DIFICULTADES

- El agua es un recurso escaso y no renovable.
- La incertidumbre del cambio climático implica prácticas sostenibles del consumo.
- El regadío puede llegar hasta el 80% del uso de agua.
- El uso masivo e irracional del agua supone un importante perjuicio
 - Económico
 - Estrés hídrico



RETOS

- Optimizar Consumo de Agua
- Mejorar Resiliencia ante Situaciones Críticas
- Recuperación de Costos
- Conservar los Recursos Naturales
- Asegurar Inversiones futuras



Fase 0

E-HYDRO



**SISTEMA EFICIENTE PARA EXPLOTACIÓN DE CENTRALES
HIDROELÉCTRICAS**

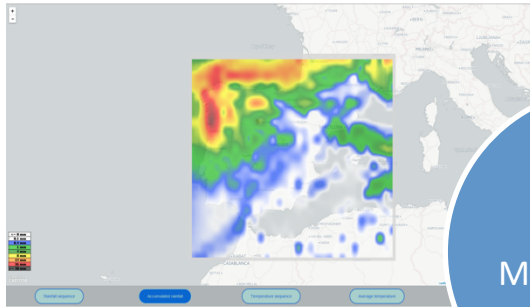
La toma de decisiones de explotación es un problema de gran dificultad matemática.

Pronosticar precios de energía es una herramienta esencial en los mercados eléctricos

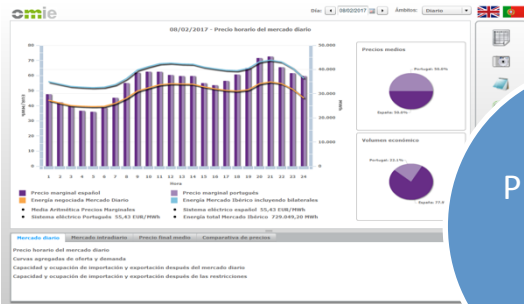
OBJETIVO



Máximo beneficio económico con un nivel de riesgo aceptable



Predicción
Meteorológica



Predicción del
Mercado
Eléctrico

Optimización
de la
Explotación
de Centrales



¿Qué nos diferencia?

- Capacidad de generar recomendaciones operacionales en tiempo real con previsiones meteorológicas
- Adaptabilidad y flexibilidad del cliente
- Integración de un modelo de programación cuadrática no lineal y un modelo de predicción de precios de mercado.

¿Qué ofrecemos?

- Conocimiento anticipado de la explotación de la central con un sistema avanzado y una inversión económica baja para el cliente
- Potenciar la fiabilidad de las predicciones y la vigilancia meteorológica para mejorar el beneficio en la producción hidroeléctrica
- Sistema avanzado de información con capacidad de resolver la explotación a nivel de turbina y a nivel de red de centrales hidroeléctricas

PERSPECTIVAS





Nuevos
proyectos

EN ESTUDIO Y
NEGOCIACIÓN

+500
Millones €

BANCO MUNDIAL

**BANCO INTERAMERICANO DE
DESARROLLO**

**BANCO ASIÁTICO DE
DESARROLLO**

**BANCO AFRICANO DE
DESARROLLO**

UNIÓN EUROPEA

FONDO VERDE PARA EL CLIMA

GRACIAS

Alfonso Andrés