



COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN RELEVANTE 1NKEMIA IUCT GROUP, S.A.

29 de noviembre de 2017

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento el siguiente Hecho Relevante relativo a la sociedad **INKEMIA IUCT GROUP, S.A.** (en adelante “**InKemia**” o “**la Sociedad**” indistintamente).

Se pone en conocimiento del Mercado el Plan de Negocios de InKemia hasta 2022, aprobado por el Consejo de Administración de la compañía.

Esta presentación contiene proyecciones de negocio y financieras sobre InKemia. Aunque creemos que la información contenida se basa en suposiciones razonables, éstas están sujetas a numerosos riesgos e incertidumbres.

Existen muchos factores importantes que podrían influir sobre los datos indicados en dicho Plan de Negocio. Entre estos factores se encuentra el éxito en el lanzamiento de los proyectos internacionales de InKemia Green Chemicals e InKemia Advanced BF, el éxito en la captación de recursos para poder llevar a cabo la estrategia marcada en el plan de negocio, la evolución de las empresas participadas y la captación y lanzamiento de nuevos proyectos, la capacidad para llevar estas empresas a mercados de valores, la buena integración de las compras corporativas, cambios fiscales y regulatorios, y muchos otros aspectos no considerados hasta el momento y que pueden o no escapar del control de InKemia .

En Mollet del Vallés a 29 de noviembre de 2017

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Josep Castells Boliart', written over a horizontal line.

D. Josep Castells Boliart

Consejero Delegado de 1NKEMIA IUCT GROUP, S.A.

BUSINESS PLAN 2017



Noviembre 2017

1nKemia IUCT group, S.A.
e-mail: cfo@inkemia.com
[http: www.inkemia.com](http://www.inkemia.com)

INDICE

1	Resumen Ejecutivo	5
2	Descripción de InKemia	7
2.1	¿Qué es InKemia IUCT group?	7
2.2	En que campos trabaja InKemia	8
2.3	Composición del holding de InKemia	9
2.4	Principales hitos	10
2.5	Patentes	11
2.6	Cartera de Clientes de IUCT, SA	11
2.7	Emprendimiento e innovación abierta (IUCT Emprèn)	11
3	Posicionamiento de la actividad	13
3.1	Posicionamiento I+D	13
3.2	Posicionamiento Servicios	13
3.3	Posicionamiento Fondo Capital Conocimiento	14
4	SWOT análisis	16
4.1	Amenazas	16
4.2	Oportunidades	16
4.3	Los RRHH como principal oportunidad	16
4.4	Barreras de entrada	17
4.5	Puntos fuertes	17
4.6	Puntos débiles	18
5	Marketing Plan	19
5.1	Definición de producto	19
5.2	Estrategia de producto	20
5.3	Estrategia de precio	21
5.4	Estrategia de localización, internacionalización y distribución	22
5.5	Estrategia de distribución de productos y patentes	23
5.6	Estrategia de promoción	23
6	Dirección y Organización	25
6.1	Dirección de la empresa	25
6.2	Organigrama	26
7	Análisis financiero	27
7.1	Resumen ejecutivo de la situación financiera	27
7.2	Hechos financieros relevantes periodo 2017, 2018	28
7.3	Flujo monetario	28
7.4	Impacto financiero de InKemia Advanced BF	30

7.5	Estrategia financiera del Fondo de Capital Conocimiento	31
7.6	Propuesta de bonos corporativos	32
7.7	Fondo de maniobra	33
7.8	Balance y Cuenta de Resultados	35
Anexo 1: Valoración InKemia Advanced BF		37
Anexo 2: Valoración solar		39

1 Resumen Ejecutivo

InKemia es un **Holding de empresas** del sector **biotecnológico**, generadoras de conocimiento de alto valor añadido destinado a ser vendido y transferido a las industrias química, farmacéutica, cosmética, alimentaria y biotecnológica.

El **modelo de negocio** de InKemia se basa en la generación de **know how de alto valor añadido** para ser **explotado** comercialmente de **múltiples formas**: transferencia tecnológica del producto a la industria (licenciar patentes), servicios a la industria, y explotación de producto a través de empresas participadas fruto de tecnología propia o externa sinérgica (Fondo de Capital Conocimiento).

El **pipeline** de IUCT contiene **32 familias de patentes** en campos como: biocombustibles de segunda generación, disolventes industriales verdes, moléculas anticancerígenas, procesos biotecnológicos para la síntesis de fármacos antivíricos y anticancerígenos, etc.

La cartera actual de **clientes** industriales de InKemia está compuesta por más de **400 empresas** nacionales e internacionales de gran prestigio.

Marketing Plan

InKemia nació en 1997, con recursos limitados, lo que ha modelado el **proceso de crecimiento del negocio**. **Inicialmente** se centraron los esfuerzos en los negocios capaces de **generar** más rápidamente **cash flow** e ir **reinvirtiendo** éste en equipos y proyectos de **mayor valor añadido**.

Este modelo ha llevado a que en la actualidad InKemia disponga de una cartera o **pipeline** de productos y procesos propietarios de **alto valor añadido** y con un alto grado de madurez, **listos** para ser transferidos a la industria o para ser explotados comercialmente.

La estrategia pasa por diseñar un **core business** empresarial formado por la **I+D continua** y una cartera de **servicios especializados** creciente que enriquezcan la generación de valor a través de la generación de conocimiento. En paralelo se genera una cartera de **empresas sinérgicas participadas**, fundamentalmente alrededor del concepto **producto**, que enriquecen todo el holding aportando valor al I+D propio y al conocimiento generado.

Análisis financiero

El crecimiento del holding de InKemia para el periodo 2017-2022 pasa por la inversión continua en diferentes áreas:

- Core Business
 - I+D: Crecimiento moderado de la inversión en I+D como motor de conocimiento experto, generador de nuevas patentes y fuente de nuevas spin-offs
 - Compras corporativas en el área de servicios para fortalecer esta área, entrando en nuevas líneas de negocio y obteniendo el mayor número posible de economías de escala y sinergias operativas.
- Private Equity
 - Crecimiento del número de empresas participadas incorporando entre 3 y 5 nuevas compañías por ejercicio.
 - Apoyar el crecimiento a través de la creación de instrumentos de inversión colectiva como Fondos de Capital Riesgo con una importante posición inversora de InKemia. InKemia ha sido ya seleccionada por Fond-ICO Global para el lanzamiento de un Fondo en España para empresas en fase incubación (participación de InKemia en el Fondo 2 millones de euros).
 - Visualizar el crecimiento del valor de las empresas participadas y facilitar instrumentos de liquidez, a través de su incorporación a mercados de valores oficiales o alternativos.

Para realizar este crecimiento se lanza una emisión de **bonos corporativos de 20 millones de euros** a un plazo de vencimiento de **5 años**. Sin embargo el análisis se realiza sobre una colocación de **10 millones de euros** en entre 2017 y 2018, dejando el resto de 10 millones de euros por si surge alguna oportunidad de inversión adicional.

Según el modelo financiero, **la posición financiera en 2022** teniendo en cuenta el impacto de la devolución del capital de los bonos emitidos, **es asumible**. Además se detallan alternativas para, en caso necesario, monetizar otros activos de la compañía que mejorarían la posición financiera del grupo a corto plazo.

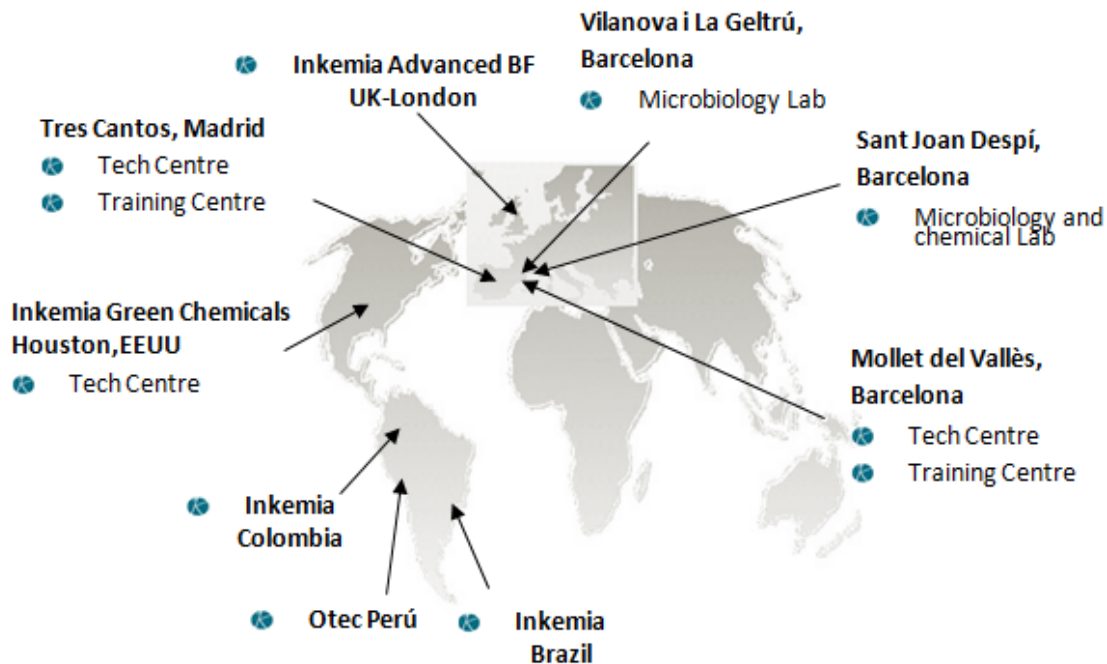
Dentro del análisis financiero cabe destacar el impacto sobre las cuentas consolidadas de InKemia Advanced BF (biocombustibles avanzados). Dicho impacto aunque financieramente es muy relevante debe tenerse en cuenta que:

- Será un proyecto autofinanciable, las plantas productivas está previsto construirlas bajo el modelo de Project Finance buscando un 75% de financiación en deuda pública o privada, y un 25% en capital propio o preferentemente de terceros.
- Los márgenes de explotación por planta se establecen entre un 3% y un 6%.
- Dicho impacto sobre las cuentas consolidadas se dará siempre y cuando por normativa contable se tenga una posición de control sobre la compañía que obligue a dicha consolidación global.

2 Descripción de InKemia

2.1 ¿Qué es InKemia IUCT group?

InKemia es un holding de empresas biotecnología nacido en 1997, presente en España, Brasil, Colombia, Reino Unido y EEUU.



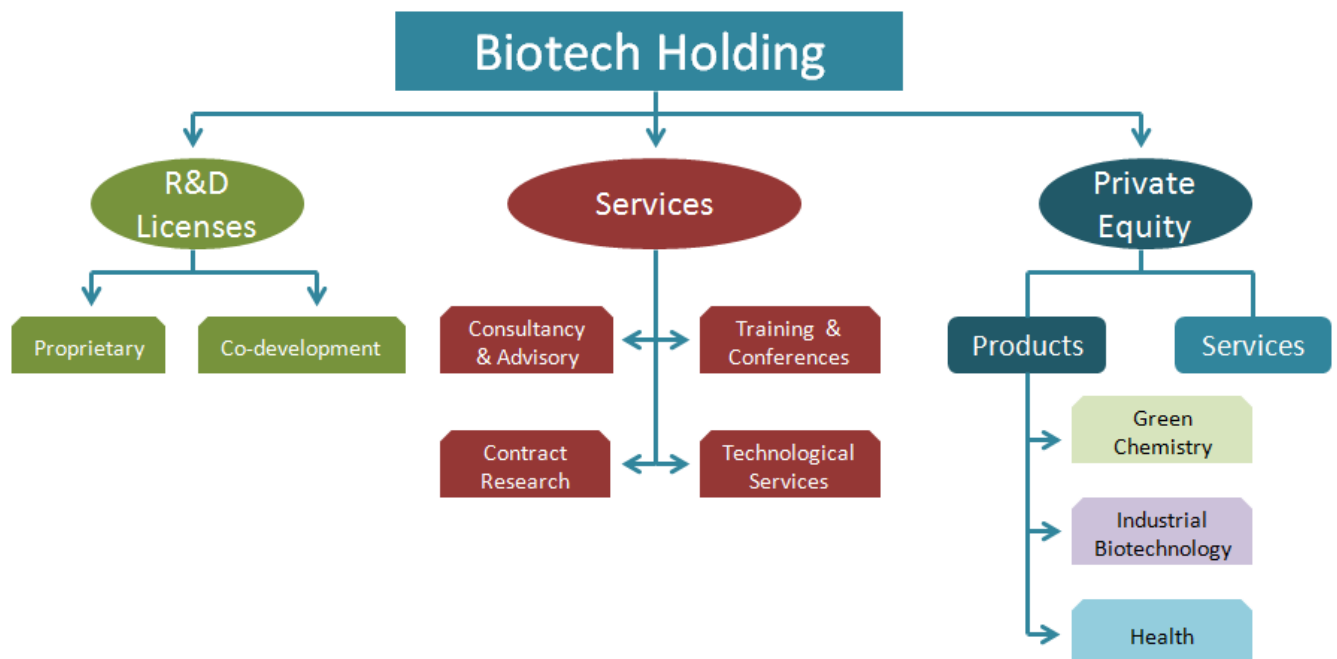
InKemia tiene por misión la generación de conocimiento de alto valor tecnológico. La base de negocio de InKemia es la generación de **CONOCIMIENTO** en el ámbito de las **Ciencias de la Vida**, que comercializa a través de la generación, promoción, desarrollo y venta de productos y servicios de alto valor a los sectores Químico, Farmacéutico, Biotecnológico, Cosmético y Alimentario.

Este conocimiento o know how se transforma en un pipeline de productos, procesos, servicios y plataformas tecnológicas, altamente especializados, integrados entre ellos y protegidos por patentes.

Para esta misión disponemos de tres estrategias de negocio complementarias entre ellas basada en la innovación abierta:

- **I+D y licencias:** La base esencial del desarrollo de la compañía es la generación continua de líneas de investigación y desarrollo que permitan obtener una base sólida de crecimiento futuro. Para ello desarrolla líneas propias de investigación, líneas colaborativas y líneas de codesarrollo. Fruto de esta investigación 32 familias de patentes cuya principal línea de explotación será la licencia externa o la licencia a empresas del grupo para su desarrollo industrial y comercial.
- **Servicios:** El desarrollo de la línea servicios: I+D bajo contrato, servicios tecnológicos especializados, consultoría, y formación y capacitación; permite la explotación masiva del conocimiento adquirido y la generación de flujos de caja positivos para desarrollar nuevas inversiones. Dichos servicios nos permiten, junto con la I+D, estar al corriente de los avances científicos, así como tejer una red de contactos y colaboradores que enriquecen el valor del conocimiento tecnológico disponible y un conocimiento del mercado más preciso.
- **Red sinérgica de empresas de ciencias de la vida:** Las empresas participadas que forman parte del grupo conforman lo que llamamos el "Fondo de Capital Conocimiento". Estas empresas pueden proceder de:

- Empresas surgidas de tecnologías fruto I+D propio. El core business de InKemia debe centrarse en la generación continua de conocimiento. Si se realizara una gestión global de los productos obtenidos podría diferirse el foco de dicha generación de conocimiento hacia la explotación de producto. Para que eso no suceda, InKemia decide crear empresas ad-hoc para aquellas tecnologías que puedan tener sentido como empresa y necesiten de desarrollo comercial y/o industrial. Para ello se crea un equipo con dedicación exclusiva al proyecto y se buscan los socios industriales, financieros o estratégicos necesarios para su desarrollo.
- Start ups sinérgicas con el grupo: Para maximizar el conocimiento adquirido, InKemia toma participaciones en empresas en fases iniciales de desarrollo donde aporta más allá de recursos financieros apoyo tecnológico, de gestión y estratégico. Existe una voluntad de permanencia en dichas empresas mientras las sinergias generadas sigan desarrollándose, en caso contrario se buscan mecanismos de desinversión.



2.2 En que campos trabaja InKemia

Dentro del mundo de la tecnología, InKemia ha centrado su desarrollo y ha obtenido éxitos científicos destacables en las siguientes áreas de trabajo:

- Química Verde
 - Biocombustibles avanzados
 - Disolventes verdes industriales
- Biotecnología Industrial
- Salud
 - Drug Discovery and development
 - Diseño y desarrollo de nuevos compuestos
 - Nuevas formulaciones
 - High throughput analysis and synthesis

Dichas áreas se complementan entre ellas, siendo los procesos de I+D multidisciplinares.

2.3 Composición del holding de InKemia

El Holding está compuesto 5 empresas:

- **InKemia IUCT Group:** Cabecera del holding.
- **Institut Univ. de Ciència i Tecnologia S.A. (IUCT S.A.):** Empresa principal del holding y propietaria del Core Business del negocio, “Knowledge Division”.

Se trata de la empresa del Holding que genera el I+D propietario y realiza la venta de servicios y licencia de patentes.

IUCT genera know how. A través de este know how se crean un conjunto de productos, procesos y servicios integrales a la empresa.

Este modelo nos diferencia de las empresas biotecnológicas clásicas, en el hecho de que éstas se centran exclusivamente en el desarrollo unívoco de una línea de productos hasta su comercialización. El producto final de estas compañías biotecnológicas es el producto o fármaco en sí mismo, mientras que en **IUCT el producto es el conocimiento**, comercializado en **múltiples formas**.

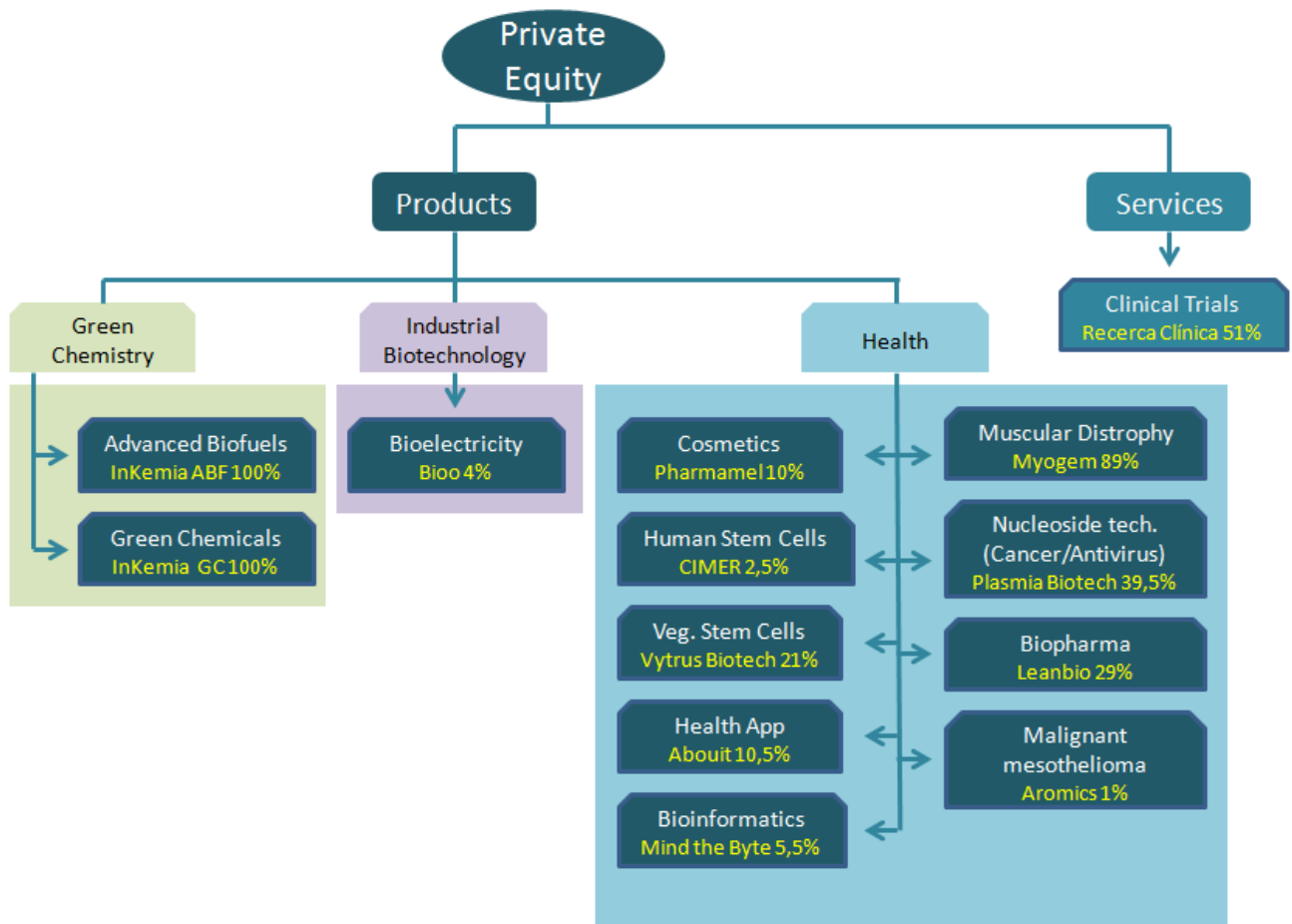
El negocio de la empresa se divide en tres grandes áreas de negocio:

- **I+D+i:** En esta área de trabajo se incluyen:
 - Los desarrollos tecnológicos propios de IUCT que derivan en productos patentados y plataformas tecnológicas, que generan a su vez licencias y royalties.
 - Los trabajos de investigación realizados para empresas clientes bajo la modalidad de Contract Research.
- **Servicios Tecnológicos-:** Esta área incluye los servicios de análisis, control y consultoría técnica que IUCT realiza a empresas clientes. Se trata de servicios puntuales de carácter tecnológico no asociado a proyectos de investigación y desarrollo.
- **Transmisión del Conocimiento:** Esta área incluye las acciones destinadas a empresas o estudiantes, capaz de preparar personas para desarrollar las tecnologías demandadas por el sector empresarial. Estas acciones son fruto de la propia dinámica de la empresa o de la difusión e implantación de nueva tecnología realizada por IUCT. Las acciones se clasifican en dos grandes grupos:
 - Difusión tecnológica: Organización de conferencias, congresos y seminarios
 - Formación tecnológica: Cursos especializados para empresas (in-company) y masteres tecnológicos
- **IUCT Emprèn S.L.:** Empresa del grupo encargada de la gestión de las participadas, “Entrepreneurship Division”. Gestionará las empresas de carácter industrial o comercial en las que el holding de IUCT participe accionarialmente (% variable). En esta empresa se englobarán las siguientes tipologías de negocio participado:
 - Spin-offs creados para acelerar el proceso de explotación industrial y comercial de algunos de los descubrimientos de IUCT SA, siempre que tengan sentido como empresas por sí mismas, y en colaboración de expertos en gestión y/o industrialización que se encarguen del desarrollo de negocio de éstas. Las empresas surgidas de bajo este formato son: 1nKemia Advanced BF (UK), InKemia Green Chemicals (EEUU), Plasmia Biotech (España) y Myogem Health Company (Espanya)
 - Start ups: Inversión fundamentalmente en empresas en fases iniciales de desarrollo con las que se generan sinergias para potenciar su desarrollo. Actualmente las empresa que forman este grupo, todas ellas españolas, son: Arkyne Technologies (Bioo), Pharmamel, Vytrus Biotech,

Kwolco Consciumers (About), Mind the Byte, Leanbio, Applied Research Using OMIC Sciences (Aromics) y Centro Internacional de Medicina Regenerativa BIOMED (Cimer).

- o Filiales internacionales: Incluye las filiales internacionales no especializadas en producto de Brasil y Colombia.

Con IUCT Emprèn, buscamos crear sinergias con la actividad de nuestra “knowledge division”, aportando nuevo negocio a esta división, y en el caso de tecnologías propias, ejerciendo mayor control sobre la comercialización de nuestros productos o patentes.



- **IUCT Espais S.L.:** Es la división encargada del desarrollo y gestión de los activos patrimoniales productivos necesarios para la actividad del grupo.

2.4 Principales hitos

Los principales hitos en la historia de InKemia han sido los siguientes:

- Año 1999, IUCT se convierte en la sede española del Green Chemistry Institute
- Año 2001, inauguración de la Planta Piloto farmacéutica (GMP)
- Año 2002, IUCT entra a formar parte de la Xarxa IT del Departament d'Indústria
- Año 2003, organiza la Primera Reunión Ibérica de Ciencias Combinatorias, y las Primeras Jornadas de Química Verde de España
- Año 2004, concesión de la autorización como laboratorio fabricante por la Agencia del Medicamento
- Año 2005, concesión del primer gran proyecto consorciado europeo liderado por IUCT. Presupuesto 12 millones de € con 21 socios.

- Año 2006, apertura de la delegación de Madrid, Parque Científico de MM
- Año 2010, reestructuración corporativa, nacimiento de InKemia IUCT group, IUCT Emprèn, IUCT Espais y Plasmia Biotech
- Año 2011, creación de una joint venture con la empresa Microbiotics en Brasil, para el desarrollo de la división de transmisión del conocimiento.
- Año 2012, inversión en primera start up Vytrus Biotech, e incorporación de InKemia al Mercado Alternativo Bursátil (MAB)
- Año 2014, creación de la filial de Brasil
- Año 2015, creación de la filial de Colombia
- Año 2016, constitución filial especializada en química verde en EEUU junto al referente mundial en dicha área Paul Anastas. Constitución filial especializada en biocombustibles avanzados en UK.
- Año 2017, concesión de la autorización como laboratorio fabricante de cosméticos y complementos alimentarios. Seleccionado por ICO-Global para el lanzamiento de un Fondo de Capital Riesgo de 10 millones de euros especializado en empresas de ciencias de la vida en fase de incubación.

2.5 Patentes

Fruto de todos estos años de desarrollo IUCT, empresa de generación del conocimiento de InKemia, dispone de 75 patentes concedidas en firme y en más de 20 países (muchas otras en estudio), correspondientes a 32 familias de patentes distintas.

Existen también números patentes en fase de estudio, así como patentes en fases de redacción. La estrategia de patentes es esencial para el desarrollo futuro estratégico del grupo.

Además, las empresas participadas por el grupo disponen también de estrategia propia de patentes.

2.6 Cartera de Clientes de IUCT, SA

La cartera de clientes de InKemia, incluye más de 400 empresas nacionales e internacionales del ámbito industrial en los campos de actuación de la compañía.

Destacan entre ellas la gran mayoría de las grandes empresas farmacéuticas con actividad productiva en España y grandes empresas multinacionales de química fina o de gran consumo.

2.7 Emprendimiento e innovación abierta (IUCT Emprèn)

InKemia inició en 2011 un proceso para potenciar el desarrollo del emprendimiento en toda la organización con el objetivo de coparticipar en la generación de empresas innovadoras, fortaleciendo tanto procesos de generación internos como externos.

Este proceso se fundamenta en la aplicación de una serie de acciones:

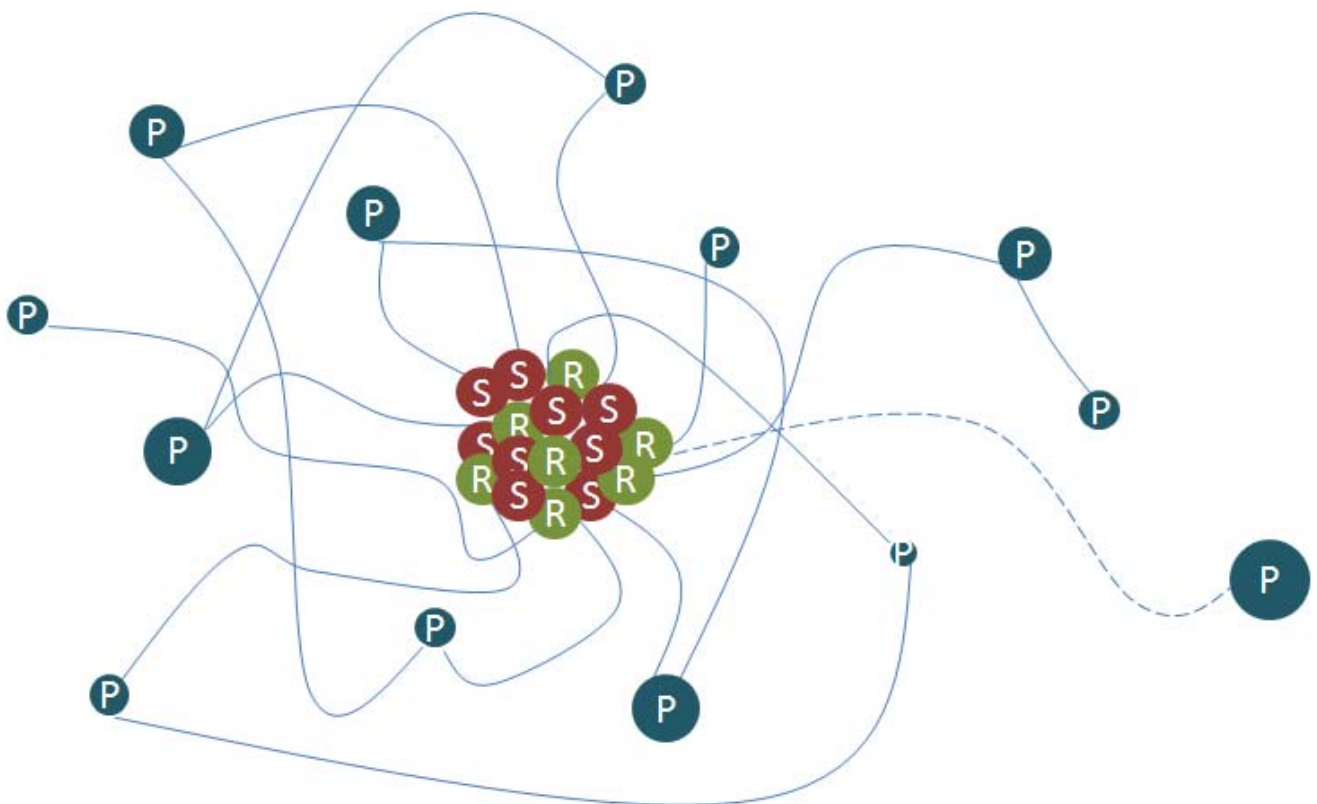
- Abiertos a nuevas ideas del exterior: Se ha creado tres instrumentos de captación de nuevos proyectos emprendedores:
 - Fondo de Capital Conocimiento. InKemia aporta capital al Fondo en forma del conocimiento experto residente en las plataformas tecnológicas, así como la infraestructura técnica necesaria para el desarrollo tecnológico del proyecto. A cambio del aporte de valor, InKemia adquiere una parte del capital del nuevo proyecto.
 - La creación de las cápsulas de emprendimiento. Dichas cápsulas pretender acercar a nuestros inversores o seguidores las empresas start up que el grupo InKemia considera interesantes para estudiar invertir en ellas. Con ello InKemia pretende posicionarse como lead investor en rondas de captación de recursos para estas empresas.

- La creación de los Premios a la Innovación en Ciencias de la Vida Manuel Arroyo.
- Abiertos a nuevas ideas de nuestros empleados y colaboradores: Se ha creado un protocolo de emprendimiento por el que nuestros empleados y colaboradores pueden iniciar proyectos de desarrollo personal y de creación de empresa a través de nuevos nichos tecnológicos, garantizando: la colaboración de InKemia a través del Fondo de Capital Conocimiento, el asesoramiento económico inicial, y el retorno a la empresa en caso de que el proyecto fracase.
- Abiertos a nuevas ideas de nuestros estudiantes: Dentro de los programas de másteres se incorpora como alternativa a las prácticas en las empresas, la posibilidad de realizar un programa de emprendimiento. Este programa contendrá sesiones lectivas y tutoriales con el objetivo de que el alumno adquiera las competencias necesarias para iniciar un proyecto emprendedor. La evaluación del programa termina con la elaboración de un proyecto empresarial en fase de Plan de Empresa donde se han considerado tanto los aspectos técnicos del proyecto como los económicos. Si el proyecto encaja en la estrategia de la empresa, IUCT Emprèn puede participar en su desarrollo a través del Fondo de Capital Conocimiento.

Todo ello parte del objetivo de creación de una gran red sinérgica de empresas de la vida, colaborativa y que busca la maximización de su potencial a través de:

- El apoyo de InKemia a estas empresas en tecnología, gestión, finanzas y estrategia empresarial
- El fomento y búsqueda de nuevas sinergias entre las diferentes empresas del grupo
- El aporte que realizan todas estas empresas participada al propio IUCT (división de conocimiento del grupo), en conocimiento tecnológico, comercial y de tendencias

Con todo ello creamos un **microcosmos de empresas** sinérgicas capaz de incrementar el potencial global del grupo gracias a una visión de abierta de la innovación.



3 Posicionamiento de la actividad

3.1 Posicionamiento I+D

La competencia a nivel de I+D es global tanto a nivel empresarial, de grandes corporaciones, o de start ups, así como de centros tecnológicos y universidades.

InKemia, como hemos comentado, dispone de líneas de investigación en las áreas de química verde, biotecnología industrial y salud. Cada proyecto puede tener su competencia específica según lo que busque desarrollar. A su vez el mercado puede adoptar varias soluciones para una misma problemática. En muchos casos además desconoces con quien estás compitiendo, pues desconoces quienes están trabajando en las mismas líneas de actuación.

3.2 Posicionamiento Servicios

La competencia en servicios, dado nuestro ámbito de actuación principal se centrará en España. Competimos básicamente con Universidades, Centros Tecnológicos y Pequeñas empresas especializadas. Excepto en algún pequeño segmento como el analítico para alimentación, no existen grandes multinacionales radicadas en España que ofrezcan los servicios de InKemia.

Por otra parte, sólo una pequeña parte de los servicios que ofrece InKemia se buscan en centros internacionales.

Existe una competencia importante en este segmento aunque hay elementos y variables importantes a considerar:

- Prestigio y conocimiento: Aunque el prestigio reside aún en mayor parte en las Universidades, InKemia va ganando prestigio en el sector gracias al trabajo bien hecho y a su presencia en el MAB. Dos actuaciones redundaran en incrementar el prestigio de InKemia: por una parte el crecimiento del grupo en servicios fomentará un mayor conocimiento de la sociedad y un buen posicionamiento como gran interlocutor en las áreas de trabajo, por otra conseguir la acreditación como centro universitario acreditado (en trámite) nos posicionará a niveles de prestigio de los centros universitarios.
- Calidad de trabajo y capacidad técnica: La capacidad tecnológica y de equipamientos posiciona a InKemia en una buena posición competitiva para la realización de servicios de alto valor añadido. La competencia en pymes no dispone en la mayoría de los casos de esta capacitación y la competencia de universidades y centros tecnológicos aún disponiendo de estos equipos no disponen en muchos casos de las acreditaciones de calidad requeridas, y la capacidad de trabajo a niveles de calidad requeridos por la industria.
- Rapidez resolución: Otro elemento valorado es la capacidad de resolución en plazos. Dadas las rigideces administrativas de universidades y centros tecnológicos, desde las pymes se acostumbra a dar soluciones más ágiles a las demandas empresariales

Aún así, existen servicios que se realizan en colaboración con competidores pues no todo el mundo dispone de todas las capacidades necesarias a los requerimientos de un proyecto concreto. Con ello se establecen alianzas colaborativas dentro del sector a la vez que aparece otra variable competitiva, la integración de servicios (disponer de la mayor amplitud posible de servicios del conocimiento agrupados dentro de la misma organización).

Con respecto a ello InKemia se sitúa como un proveedor de servicios integrales de calidad dentro de su segmento y a un precio menor que los servicios que vienen ofreciendo los principales competidores internacionales, pero ligeramente superior a los competidores nacionales.

La calidad se garantiza a través de una serie de mecanismos que pocos competidores disponen a nivel español:

- Acreditación Agencia del Medicamento para la fabricación de fármacos (2004), cosméticos y complementos alimentarios (2017)
- GMPs (Good Manufacturing Practices)
- ISO 9001
- Autorización de agencias varias internacionales

A nivel internacional, destacaría la presencia de Brasil y Colombia donde nuestra implantación aún es baja. Sin embargo, la estrategia de internacionalización debe marcar la política de futuro, implantando el modelo de InKemia en otros países, empezando por la parte de servicios, generando economías de escala y potenciando posteriormente las áreas de I+D y private equity en aquellos países donde nos establezcamos.

En Colombia ya se ha conseguido altos niveles de prestigio, sin embargo al no disponer de una infraestructura técnica en el país nuestros precios son elevados, con lo que sólo nos podemos dirigir a proyectos de alto valor añadido.

Con respecto a Brasil, al tratarse de un mercado mucho mayor, más desarrollado y más cerrado nuestro posicionamiento competitivo es muy bajo. Es por ello que cabe implantar una estrategia que evalúe posibles compras corporativas para reforzar este posicionamiento.

3.3 Posicionamiento Fondo Capital Conocimiento

En esta área estratégica tenemos que evaluar dos elementos clave.

1. Competidores en inversión: InKemia realiza inversiones fundamentalmente en fases de incubación en empresas de ciencias de la vida. Dentro de estas fases competimos con Ángeles Inversores, Fondos de Capital Semilla y Equity Crowdfunding. Existen en España pocos agentes que actúen en nivel de incubación y en ciencias de la vida, a nivel de fondos de capital semilla en este campo los más activos son Inveready y Caixa Capital Risk, a nivel de plataformas de crowdfunding destaca Capital Cell.

La gran diferencia es nuestra voluntad de permanencia en las compañías mientras se generen sinergias, actuando como un socio industrial sin voluntad de control total de la empresa.

Las debilidades de nuestro posicionamiento están asociadas a que algunas start-ups sólo buscan socios financieros y no industriales que influyan en la gestión científico estratégica.

La principal fortaleza es que aportamos más valor a la inversión que el puramente financiero y con menor presión de tiempo, y a su vez actuamos como lead investor para la entrada de otros socios potenciales. Así en muchos casos estos competidores se convierten en aliados.

2. Competidores de las empresas participadas: Cada una de las empresas, a nivel de su producto disponen de competidores, sin embargo, en nuestra estrategia de inversión buscamos empresas innovadoras en nichos de mercado, que la competencia esté limitada y ofrezca la oportunidad de obtener liderazgo de mercado, y altos niveles de crecimiento. En muchos casos los productos gozan de propiedad intelectual que actúa también de barrera de mercado a competidores, siendo la competencia más por alternativas de producto que por ofrecer el mismo producto.

Toda esta estrategia pretende situar a InKemia como una empresa innovadora puntera, donde se potencia la estrategia de Innovación Abierta. Este posicionamiento nos permite abrir la

empresa al conocimiento externo e interno, con vistas a enriquecer el valor principal de la empresa, el conocimiento.

El Fondo de Capital Conocimiento pretende posicionarse de esta manera como plataforma puntera del desarrollo de la innovación tecnológica en aquellos ámbitos donde ya se ejerce un liderazgo científico. Actuando desde el ámbito de la incubación al desarrollo y consolidación de tecnologías punteras tanto de origen propio como externo.

4 SWOT análisis

4.1 Amenazas

- La situación política lleve al desinterés por parte grandes gobiernos hacia temas ambientales, capitales para Inkemia en la gran apuesta por la química verde (biocombustibles y disolventes verdes industriales). Esto podría provocar cambios legislativos que desfavorezcan la implantación de alternativas limpias, y a su vez provoque una desmovilización por parte de las empresas para un desarrollo más sostenible.
- Que las legislaciones, fruto de la crisis de Volkswagen empujen más hacia la eliminación de combustibles fósiles y más en concreto el diesel, afectando toda la línea de biocombustibles.
- Surja una nueva fase de crisis en mercados de capitales, que dificulte el acceso a las empresas a las fuentes de financiación necesarias para su expansión.

4.2 Oportunidades

- Que la biotecnología siga como sector en alto crecimiento (crecimientos superiores al 10%) y de gran valoración por parte de inversores, gobiernos y empresa.
- Mayores regulaciones sobre los sectores químico y farmacéutico fomentan una mayor especialización técnica. Este proceso conlleva una rápida externalización de aquellas parcelas que la industria no es capaz de seguir desarrollando de la manera más eficaz dados sus recursos limitados. Entre esas tareas, el I+D+I requiere de una constante evolución tecnológica y de conocimientos, y consecuentemente el consumo de recursos podría reducirse a través de la externalización hacia servicios especializados. Por lo tanto, el cambio tecnológico y las regulaciones sectoriales muestran que nuestra estrategia competitiva se rige por expectativas sectoriales muy favorables.
- Incremento de la conciencia empresarial del valor de la innovación abierta y colaborativa fruto de las nuevas tendencias de gestión empresarial.
- Las industrias de ciencias de la vida disponen de ciertos nichos o subsectores con importantes crecimientos o con gran potencial. Periódicamente, además, surgen nuevos subsectores fruto de la inercia propia de la industria que presentan nuevos retos y oportunidades.

4.3 Los RRHH como principal oportunidad

El capital humano de científicos en España es muy elevado y con una formación técnica excelente. Por otra parte, el coste de este recurso es menor que en las principales potencias mundiales, y comparable al de algunas potencias tecnológicas emergentes.

Se trata en general de técnicos muy preparados, con estudios complementarios en el extranjero y que se encuentran en situación de paro o realizando trabajos no especializados ni adecuados a su formación. Aunque sale mucho personal científico bien preparado de las universidades de España, el mercado nacional no dispone de suficientes salidas técnicas para éstos.

Unos estudios realizados recientemente avalan esta tesis al situar el coste del factor humano científico español a niveles equiparables de coste de la India. Esta tesis viene reforzada por programas como el Torres Quevedo o ICREA que abaratan los costes de contratación.

El coste de los recursos humanos en las empresas del sector se encuentra en valores comprendidos entre el 50% y 70% de la facturación. Por esta razón **la productividad** medida en **ingresos / número de científicos** y en **gastos / número de científicos**, es un factor a controlar continuamente a través de la comparación con nuestros principales competidores internacionales.

Una muestra de la valía de este capital y del potencial productivo de España, son las multinacionales que están instalando centros de I+D en España.

En InKemia disponemos de las siguientes políticas de recursos humanos dirigidas a la captación y retención de talento:

- Por una parte pretendemos captar talento joven a través de nuestros programas de formación abierta. El importante incremento de alumnos de otros países, fundamentalmente de América Latina, ayudará además a facilitar la política de internacionalización.
- Por otra pretendemos retener el talento disponible y personas clave de la organización, integrándolos en nuestra estructura accionarial (alrededor del 30% de las acciones de InKemia se encuentran en manos de los directivos, responsables y científicos claves de la empresa)
- Implantar programas de carrera que fomenten una mayor implicación del personal clave en proyectos de gestión de estrategia en empresas del grupo, potenciando la motivación y autorealización.

4.4 Barreras de entrada

- Las inversiones en equipos técnicos, científicos y humanos iniciales para obtener resultados científicos es muy elevada, por lo que se necesita disponer de importantes cantidades de recursos financieros.
- Necesidad de independencia de la gran industria. La industria dispone del capital humano y técnico para desarrollar sus propias actividades de I+D+i, y en muchos casos es resistente a transferir know-how a quien directamente puede ser su competidor. Sin embargo, la tendencia a la externalización de la investigación a través de la contratación de servicio de Contrac Research va en incremento.
- El conocimiento es un factor clave tanto en el desarrollo de nuevo conocimiento como en el valor del servicio a la industria. Este conocimiento se adquiere a través de la experiencia y el capital humano. La falta de este capital humano incrementa exponencialmente el coste de producción del producto o servicio.

4.5 Puntos fuertes

- 20 años de experiencia en el sector del I+D+I y más de 400 clientes industriales
- Integración completa de servicios del conocimiento para las empresas
- Diversificación de producto, servicio e industria
- Equipo de profesionales multidisciplinares altamente capacitados y motivados
- Posición de liderazgo en algunas tecnologías. A nivel mundial en Química Verde y a nivel español en Biotecnología Industrial y High Throughput Experimentation.
- Escala de costes laborales (unitarios por investigador) competitiva
- Amplia y dilatada experiencia en servicios para empresas
- Participación directa en diversos foros internacionales de alta tecnología, que contribuyen por una parte a disponer línea directa de conocimiento sobre la tecnología punta, y por otra parte a forjar una imagen de InKemia como empresa altamente capacitada para desarrollos especializados en las áreas donde disponemos de esta presencia
- Disponer de una base de tecnólogos con importante experiencia y formados a través de nuestros programas de Training
- Presencia corporativa en un área altamente industrializada y con una base de empresas de los sectores de ciencias de la vida muy elevada.
- Disponer de la certificación de Fabricante Farmacéutico, GMPs'
- El número creciente de Patentes Propias proporciona una base sólida para incrementar los ingresos por licencias
- El disponer de una red de empresas participadas amplia incrementa el valor del conocimiento global de la organización

4.6 Puntos débiles

- InKemia no realiza investigación básica sin que esta pueda tener una plasmación en investigación aplicada a medio plazo. Esto lleva a que no se genere literatura científica que nos permita incrementar nuestro prestigio.
- Presencia internacional aún débil.
- Necesidad importante de recursos financieros para abordar los retos actuales en inversiones y desarrollo de nuevos negocios. Flujo de caja procedente de servicios y productos aún no muy grande aunque en proceso de crecimiento.

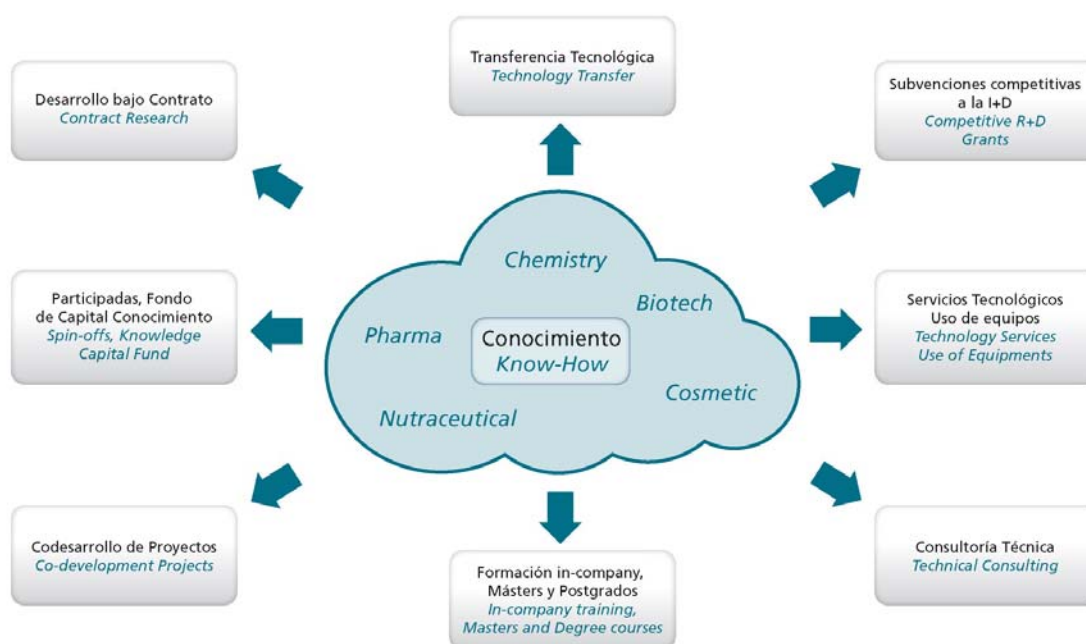
5 Marketing Plan

5.1 Definición de producto

El producto de InKemia es el conocimiento científico en las áreas de especialización propias y para los sectores químico, farmacéutico, biotecnológico, cosmético y nutracéutico.. Este conocimiento se transforma en propiedad intelectual (ya sea protegida por patentes o que reste como know-how propio), capacidad para generar servicios, y cartera de productos propia o de terceros explotados a través del Fondo de Capital Conocimiento (private equity división).

Los proyectos propios de I+D inducen unos ingresos muy diversificados, de forma que la explotación de la inversión en I+D propia tiene unos canales de explotación variados, esto ayuda a un mayor equilibrio y un menor riesgo al afrontar las inversiones en I+D propia. Los ingresos suelen ser en forma de “contract research” de I+D, formación, subvenciones, servicios tecnológicos especializados, consultoría y finalmente la venta de derechos de explotación (regalías).

Esta diversidad de ingresos permite una explotación adecuada de la inversión en I+D, de modo que aseguramos la rentabilidad de la inversión aunque no se consiga vender o licenciar el producto concreto del proyecto, y esto gracias a las múltiples vías de explotación disponibles:



A pesar de esta diversidad de fuentes de explotación, las que tienen un mayor valor estratégico de futuro es la venta de derechos de explotación (los Procesos de Transferencia Tecnológica) y la explotación de productos a través de las empresas participadas.

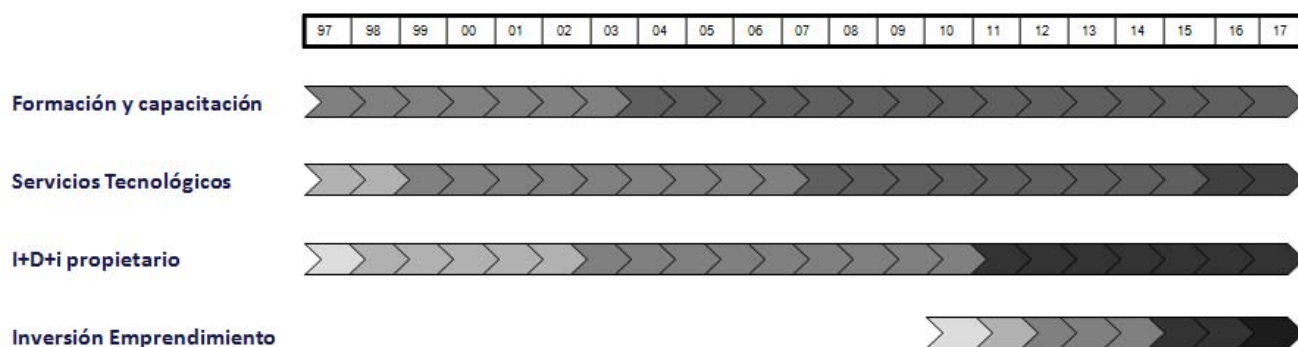
Sin embargo, el desarrollo estratégico que pasa por la explotación/comercialización de los proyectos propios es la que requiere de un capital superior y de un tiempo de maduración mayor, por encima de los procesos de licencia.

Finalmente y como estrategia empresarial, para buscar la mejor eficacia posible en el proceso de comercialización se requiere disponer de una buena y amplia cartera tecnológica (Pipeline), consiguiendo en paralelo diversificar y reducir riesgos.

5.2 Estrategia de producto

InKemia ha desarrollado estos 20 años una estrategia de empresa ligada a la generación de flujos de caja crecientes para invertir en nuevos segmentos de mercado con mayor valor añadido.

Desarrollo de ciclo de empresa



El color oscuro indica mayor intensidad de la actividad

Tal como indica el gráfico adjunto, las primeras fases de desarrollo se centraron en la explotación de los servicios de menor valor añadido, que a su vez disponían de mayor potencial para generar recursos económicos a corto plazo. Estos servicios son la transmisión del conocimiento (formación y capacitación) y los servicios tecnológicos. A plazos más largos el potencial de crecimiento de estos servicios es sin embargo menor.

Seguidamente, y a medida que se disponía de una mayor capacidad técnica, adquirida a través de los sobrantes de caja generados por los servicios anteriores, se empezaron a destinar más recursos a potenciar la investigación propia con el objetivo de obtener nuevos productos y patentes. Se trata de productos de alto valor añadido, pero con un gran consumo de recursos por su largo periodo de gestación hasta la obtención de resultados económicos (time to market largos).

Como se observa en el gráfico, nuestro modelo de I+D+i propietario ha llegado a un punto en que se inicia una fase expansiva importante, debido a los logros obtenidos en nuevos productos y patentes. Este periodo requiere de una apuesta importante en consumo de recursos técnicos hasta llegar al óptimo comercializable.

Finalmente en 2010 se inició la fase de inversión en emprendimiento, también de alto valor añadido, destinada a explotar comercialmente con terceros algunos de los productos tecnológicos de la cartera de InKemia, así como a aprovechar nuevas oportunidades de negocio colaborando con emprendedores a través de nuestro Fondo de Capital Conocimiento.

Partiendo de la actual situación, nuestra estrategia de futuro pasa por los siguientes puntos:

- Reforzar la base de servicios, con crecimiento orgánico o por compras corporativas, con el fin de reforzar a través de los servicios la base de conocimiento, fortalecer la generación recurrente de caja, obtener mayor capacidad de apoyo tecnológico a las empresas participadas del grupo.
- Mantener la apuesta inversora en I+D para obtener nuevos resultados a licenciar o para crear nuevos proyectos empresariales a través de productos o procesos innovadores.
- Incrementar la base de empresas del Fondo de Capital Conocimiento: spin-offs de tecnología propia o start-ups externas sinérgicas.

En paralelo se consolidará el proceso de internacionalización:

- Consolidación de los proyectos actuales de Brasil y Colombia en la parte de servicios e I+D, así como abrir algún otro mercado si surge la oportunidad
- Internacionalización del Fondo de Capital Conocimiento:
 - Localizando las spin-offs en los mercados internacionales más apropiados (como las actuales filiales de Química Verde en EEUU y de biocombustibles en UK)
 - Invirtiendo en start-ups fuera de España, centrándose en aquellos países en los que ya tenemos presencia global de servicios: Brasil y Colombia

Fondo de Capital-Conocimiento (Start-ups externas)

Dentro de nuestra política de apoyo a la emprendimiento hemos lanzado el Fondo de Capital-Conocimiento.

Este fondo pretende aprovechar nuestra capacidad tecnológica, de gestión y estratégica, para entrar en proyectos empresariales emprendedores, aportando capital.

Las propuestas recibidas se valoran y si se decide invertir, la participación de Inkemia se realiza a través de:

- Valorando una participación en capital a través de la sociedad del grupo IUCT Empren.
- Firmando o entrando en un contrato que ofrezca una posición preferencial a IUCT (división de servicios e I+D) para los desarrollos y servicios que se puedan realizar en la nueva empresa

La base de la inversión será la capacidad de generar sinergias con la nueva empresa, potenciando el uso de recursos propios y generando mayor activo en conocimiento.

5.3 Estrategia de precio

Desarrollos propios

La política de precios de los desarrollos propios se focalizará en:

- Downpayment inicial para cubrir al menos el coste de desarrollo pendiente, para conseguir la fórmula comercializable o prueba de concepto.
- Royalties sobre los ingresos generados por la tecnología o producto transferido, generadores de grandes márgenes. Los importes de los royalties se fijarán en función de tres parámetros: producto, mercado, estado de desarrollo de la patente en el momento de firmar el contrato de cesión de esta.

Estructura de precios de servicios

En esta modalidad de servicio los precios se fijan en función del proyecto a desarrollar. La estrategia de precios se basa en establecer unos precios que sean competitivos y acordes con los niveles de calidad y respuesta que estamos ofreciendo. No forma parte de nuestra estrategia competir sólo por precio, sino ofrecer mayor valor añadido en los servicios que nos permitan establecernos dentro de un rango superior en la escala de precios.

En lo referente a Brasil y Colombia, nuestro rango de precios se sitúa en niveles altos por lo que es esencial poder ofrecer básicamente servicios de alto valor añadido, que nos permitan penetrar en el mercado. Una vez dispongamos de laboratorio propio en estos países, ya sea por compra corporativa o establecimiento

propio, nos podremos dirigir a segmentos medios de valor añadido y realizar políticas de precio y servicio más agresivas.

Estrategia de precios en producto

Cada una de las empresas participadas del grupo desarrolla de manera independiente su estrategia de marketing, incluyendo la estrategia de producto. Sin embargo, en términos generales, la mayor parte de las empresas disponen de productos innovadores de alta calidad que se mueven en las escalas superiores de precios en sus segmentos de mercado.

5.4 Estrategia de localización, internacionalización y distribución

Inkemia desarrolla actualmente su negocio des de los siguientes centros de trabajo:

- Mollet del Vallés (Barcelona): Sede central del grupo y centro de trabajo principal desde donde se desarrollan actividades de formación, servicios y I+D.
- Vilanova y la geltrú (Barcelona): Centro del grupo donde se desarrollan las actividades de laboratorio microbiológico del grupo.
- Tres Cantos (Madrid): Centro del grupo donde se realizan actividades de formación, servicios e I+D.
- Bogotá (Colombia): Centro de actividad comercial y formación.
- Sao Paulo (Brasil): Centro de actividad comercial y formación.

Con respecto a las empresas participadas por InKemia, estas desarrollan sus actividades en sus propios centros, con la excepción de Myogem Health Company y Plasmia Biotech que desarrollan su actividad desde la sede del grupo en Mollet del Vallés.

Por su parte cabe destacar InKemia Green Chemicals que dispone de su sede corporativa y centro logístico en Houston (Texas, EEUU). La decisión de poner esta sede en EEUU se debe a que este mercado es más proclive a las soluciones y productos que ofrece la compañía, así como a la colaboración del principal referente mundial en este mercado, el estadounidense Paul Anastas.

En lo referente a InKemia Advanced BF dispone de sede principal en Londres y centro de trabajo en las oficinas corporativas de Mollet del Vallés. Dado la estrategia de desarrollo de negocios, que requiere de grandes cantidades de capital, se decidió desarrollar la actividad des de el principal centro financiero europeo, y sede del Alternative Investment Market (principal mercado alternativo de valores del mundo).

Futuro centro corporativo Mollet del Vallés

InKemia dispone de un solar donde desarrollar su nueva sede central. Se trata de un espacio con capacidad para desarrollar 25 mil metros cuadrados en 4 fases distintas, siendo la primera prevista de 5 mil metros cuadrados.

La primera fase se desarrollará cuando sea financieramente posible e incorporará: las actividades en los centros productivos de Mollet del Vallés y Vilanova y la Geltrú, así como espacio para actuar como incubadora de algunas de las empresas participadas por InKemia.

Este centro permitirá afrontar el crecimiento y agrupar equipos para generar el máximo de sinergias y economías de escala posibles.

Internacionalización y nuevos centros productivos

Durante estos 5 años está prevista la consolidación de los mercados de Colombia y Brasil, no está previsto abordar otros mercados a no ser que se afronten compras corporativas que incluyan centros productivos en otros países, fundamentalmente Latinoamérica y Europa.

Las compras corporativas pueden incorporar nuevos centros productivos en España u otros países, aunque se centrarán en aquellas empresas que realicen sus actividades principales o puedan consolidar éstas en España, Colombia y Brasil.

5.5 Estrategia de distribución de productos y patentes

InKemia dispone de 32 familias de patentes en distintas fases de desarrollo e internacionalización. Estas patentes junto con el Know-How general, representan el mayor activo de la empresa, y para ello se ha establecido una estrategia claramente definida de comercialización.

Existen dos vías estratégicas para la comercialización de las patentes:

- Vía clásica: Transferencia tecnológica a la industria a través de un downpayment que cubra como mínimo los desarrollos necesarios para la implantación comercial de la patente, más unos royalties por ventas
- Vía alternativa: Cuando se considere más favorable la explotación a través de la creación directa de spin-offs participadas por Fondo de Capital Conocimiento. Esta vía representará la búsqueda de socios tecnológicos o financieros para llevar a cabo esta aventura empresarial. A través de este spin-off, una vez desarrollada comercialmente la patente, se trabajará en transferir a la industria la tecnología.

La vía más clásica ofrece las ventajas de ser una vía de monetización más rápida cuando se alcanza el acuerdo y con menores riesgos. Sin embargo la vía de creación de spin-offs, a pesar de generar mayores costes inicialmente, tiende a ofrecer mayores rendimientos a largo plazo y mayor control de la tecnología transferida.

El equilibrio entre estas dos estrategias se fijará caso por caso mirando de obtener el mayor valor posible de cada una de ellas.

5.6 Estrategia de promoción

Nuestra estrategia de ventas de servicios y patentes se desarrolla a través de tres departamentos especializados:

- Departamento de ventas de “Licensing out”, para la venta de licencias sobre patentes: Su cartera de potenciales clientes es internacional, y desarrolla su actividad fundamentalmente a través de ferias especializadas y contactos directos con potenciales empresas interesadas.
- Departamento de ventas de Formación: Desarrolla su actividad comercial especialmente en España y Latinoamérica, a través de marketing digital y asistencia en ferias de estudiantes en dichos territorios. En lo referente a la formación directa a compañías, utiliza en parte los recursos del departamento de Servicios y Proyectos.
- Departamento de ventas de Servicios y Proyectos: Desarrolla fundamentalmente su actividad en España, abriendo campos en Brasil y Colombia. Su estrategia de comercialización es de contacto directo con la industria pues en muchos casos se trata de proyectos personalizados, para ello se dispone de equipo comercial y se asiste asiduamente a ferias especializadas.

Dentro de estas estrategias es fundamental el concepto de marca, y la asociación de ésta como centro de referencia:

- En formación potenciaremos la marca buscado el reconocimiento como centro universitario oficial.

- Engrandecer el Core Business de Servicios e I+D, tanto por economías de escala como por la incorporación de nuevas líneas de negocio, incrementaran el conocimiento de marca entre las industrias a las que nos dirigimos
- Incrementar las empresas que pertenecen al Fondo de Capital Conocimiento nos posicionarán como referente del sector, ciencias de la vida, así como en el campo de potencial socio inversor y de desarrollo de negocio.

6 Dirección y Organización

6.1 Dirección de la empresa

El equipo de gestión actual destaca por la capacidad de innovación empresarial, y tiene la garantía de 20 años de gestión exitosa.

El actual equipo directivo está formado por:

Josep Castells

Fundador, Consejero Delegado y Director General de IUCT desde 1997, con 30 años de experiencia en el sector. Doctor Cum Laude y licenciado en química orgánica por la Universidad de Barcelona. Postdoctorado en síntesis orgánica por la Universidad de California, Berkeley.

Experiencia de gestión previa: Fundador, consejero delegado y director general (1996/1998) de la empresa Catalonia Internet Service Provider, SA (actualmente Claranet España, SAU)

Experiencia científica previa: 8 años de investigación universitaria en química orgánica y médica.

Experiencia técnica previa: 10 años en servicios técnicos especializados para empresas.

Calificado por el Fondo Europeo de Inversiones para el programa de coinversión con Ángeles Inversores

Carles Estevez

Fundador y Director Científico de IUCT desde 1997, con 25 años de experiencia en el sector. Licenciado con grado y doctorando en química orgánica por la Universidad de Barcelona.

Experiencia científica previa: Colaborador del programa de biología planetaria de la NASA y en el "NASA Specialized Center of Research and Training in Exobiology", ambos en la Universidad de California, San Diego. Además de 4 años de investigación universitaria.

Experiencia técnica previa: 5 años, en servicios técnicos especializados para empresas. Colaborador durante dos años en el laboratorio de I+D de Probus, S.A.

Durante 10 años fue miembro del Consejo de Dirección del Green Chemistry Chapter de la Asociación Americana de Químicos.

David Miguel Centeno

Fundador y Director Técnico Farmacéutico de IUCT desde 1997, con 27 años de experiencia en el sector. Doctor Cum Laude y licenciado en farmacia por la Universidad de Barcelona.

Experiencia científica previa: Ha participado en proyectos de investigación universitaria en el Laboratorio de Química Clínica del Centro Clínico Universitario de Belgrado (Sérbia) y en la CNRS de la Université Blaise Pascal de Clermont-Ferrand (Francia). Además de 6 años de investigación universitaria.

Experiencia técnica previa: 8 años, en servicios técnicos especializados para empresas.

Experiencia de gestión previa: Director de Producción durante 2 años de los Laboratorios Mandri.

Rafael Montilla

Director de gestión del área de Formación y del departamento de Biotecnología Farmacéutica de IUCT desde 1999 (colaborador desde 1997), con 27 años de experiencia en el sector. Doctor Cum Laude y licenciado en farmacia por la Universidad de Barcelona.

Experiencia científica previa: Ha participado en el grupo de investigación de la Doctora R.R Colwell en el Microbiology Building of Maryland Biotechnology Institute (Maryland, U.S.A).

Experiencia técnica previa: 5 en servicios técnicos especializados para empresas, Madaus-Cerafarm, Laboratoris Biolabor, Almirall Prodesfarma.

Experiencia de gestión previa: Director técnico farmacéutico de Farmatec S.L.:

Xavier Castells

Director financiero de IUCT desde 2011 y colaborador financiero desde su fundación en 1997 hasta la actualidad, con experiencia financiera de 20 años.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por ESADE, y Master of International Management por Thunderbird, Phoenix (Arizona, USA).

Experiencia de gestión: Fundador y director financiero y de administración (1996/1999) de la empresa Catalonia Internet Service Provider, SA, y coordinador del proceso de fusión (2000) con Claranet (UK). Director del Departamento de Desarrollo de Productos de Empresa y Banca Electrónica, y Product Manager de productos transaccionales y de pasivo para el segmento de empresas en Deutsche Bank, SAE (1999-2011).

Experiencia técnica: Auditoría José Peña (1995/1996).

Calificado por el Fondo Europeo de Inversiones para el programa de coinversión con Ángeles Inversores

6.2 Organigrama

El equipo de InKemia lo componen unos 98 profesionales en las empresas directamente controladas y unos 80 profesionales que forman parte de las empresas participadas sin control mayoritario.

La mayoría de profesionales de la compañía son altamente cualificados, existiendo un elevado porcentaje de doctores y licenciados, especialmente entre las diversas áreas de conocimiento de las ciencias de la vida.

Existe y se persigue una interacción muy directa entre los diferentes miembros del equipo, definiendo una relación muy flexible y poco burocratizada. Ello conlleva que el organigrama se adapte continuamente en función de las necesidades de InKemia en cada caso, permitiendo mantener la dinámica de crecimiento prevista.

7 Análisis financiero

7.1 Resumen ejecutivo de la situación financiera

Este análisis se fundamenta sobre la colocación de 10 millones de bonos corporativos entre finales de 2017 y principios 2018 para financiar el crecimiento de InKemia durante el próximo lustro.

El balance y la cuenta de resultados de InKemia sólo refleja de forma directa las empresas sobre las que existe un dominio efectivo, no consolidando o sólo consolidando por equivalencia buena parte de las empresas participadas. Por lo tanto debe existir un análisis dual: core busines de servicios e I+D, y empresas participadas.

En lo referente a la cuenta de resultados, esta se verá muy afectada por la puesta en marcha de las plantas de biocombustibles avanzados de 1nKemia Advanced BF y el negocio de venta al por mayor de disolventes verdes industriales de InKemia Green Chemicals Si se descarta el efecto de ambos proyectos se prevé pasar de una facturación de 2 millones de facturación en 2016 a 14,7 millones en 2022, a través de crecimiento orgánico y compras corporativas. La estructura de gastos crecerá en paralelo a este incremento en la facturación, mejorando márgenes por la generación de economías de escala.

El EBITDA alcanzará en 2022 la cifra de 21,4 millones de euros de los que uno 12 millones procederán de la actividad de 1nKemia Advanced BF, y el resto de 9,4 millones a partes similares entre la actividad de InKemia Green Chemicals y el resto del grupo consolidado.

El resultado de esta consolidación global, sin tener en cuenta las empresas participadas que no consolidarán, es alcanzar unos 8,3 millones de euros de beneficios netos en 2022. Para 2017 y 2018 los resultados antes de impuestos de la sociedad, aunque aún negativos, mejoran paulatinamente respecto a 2016 acelerándose los años posteriores dicha mejora. El hecho de permanecer aún en resultados negativos en 2017, y 2018 se debe fundamentalmente a los gastos producidos por las empresas que consolidan y que su facturación no es significativa, y consecuentemente tienen un impacto relevante en la cuenta de resultados consolidada, siendo especialmente relevantes 1nKemia Advanced BF o InKemia Green Chemicals.

En lo referente a balance, existe también un fuerte impacto de la construcción de plantas productivas de 1nKemia Advanced BF a partir de 2018. Dichas plantas se prevé financiarlas completamente a través de deuda pública y privada, así como de capital propio y externo.

Gracias a la emisión de los bonos corporativos dispondremos de una situación financiera sólida hasta 2021 donde el fondo de maniobra se sitúa en niveles que requieren de un análisis detallado. A través de este análisis más exhaustivo, en el apartado 7.7, se concluye que dicho Fondo de Maniobra no supone ningún riesgo para la liquidez del grupo.

Se prevén unos 4,4 millones de euros en nuevas ampliaciones de capital hasta 2022, sobre todo por las compras corporativas previstas por intercambio de capital.

En general se prevé una evolución sólida del balance de la compañía para afrontar el crecimiento previsto durante el próximo lustro.

7.2 Hechos financieros relevantes periodo 2017, 2018

En 2017 y 2018 se prevén unos crecimientos significativos en la partida del importe neto de negocio, evolucionando de 2 millones en 2016 a 6,7 millones en 2017 y 9,4 millones en 2018. Las razones fundamentales para ello, además del crecimiento orgánico propio de la sociedad son las siguientes:

- Cambio en el sistema de monetización y activación de las I+D desarrollada. Dicho modelo favorece la monetización de los créditos fiscales obtenidos (permitiendo una reducción a medio y largo de los activos en créditos fiscales generados), y generando unas ventas no activables en I+D de alrededor de 3 millones de euros para estos dos ejercicios. Otro impacto importante es que no se generan Impuestos de beneficios positivos, afectando en la cuenta de resultados a corto plazo, compensados por menores amortizaciones a medio y largo plazo.
- Se incorpora a la consolidación 8 meses del ejercicio de Recerca Clínica con un impacto cercano en ingresos a 0,5 millones de euros para 2017 y 0,8 millones en 2018
- Se incorpora a la consolidación 5 meses de los ejercicios de la compra de Otec Riera y Microbios, con un impacto aproximado de 1 millón de euros para 2017 y de 2,3 millones de euros en 2018
- En 2018 debe existir ya una aportación a ventas relevante de Myogem Health Company después del lanzamiento comercial de su primer producto a mediados de 2017, estimando unas ventas para 2018 entre 0,15 millones de euros.

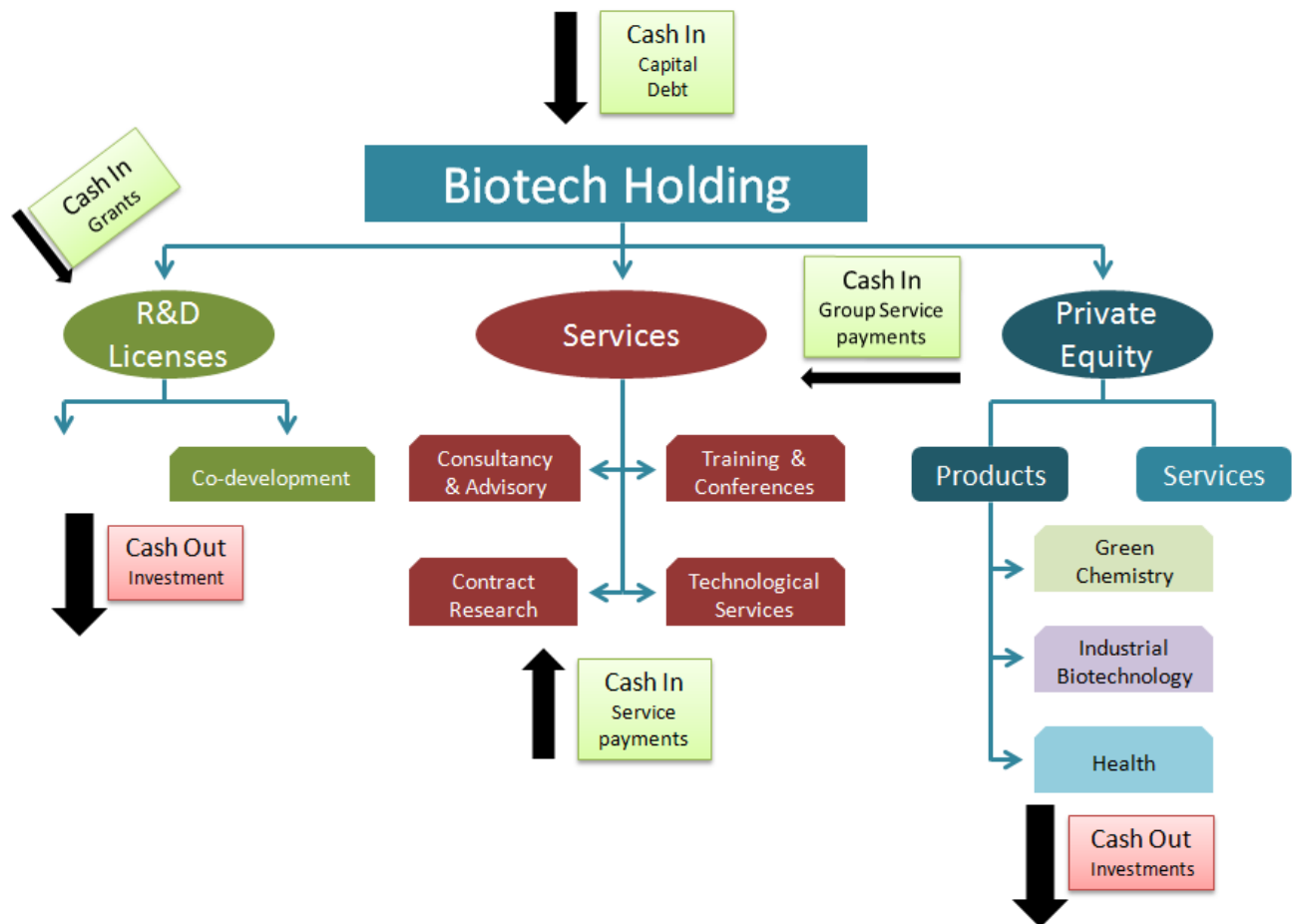
En ningún caso no se tienen en cuenta los ingresos y gastos de futuras operaciones corporativas de compra que impacten en ingresos y gastos de la compañía.

Estas previsiones se realizan teniendo en cuenta la corrección de las actuales salvedades existentes ya durante el ejercicio de 2017, ello conlleva un cambio contable relevante a nivel de balance. Dicho cambio implica fundamentalmente un intercambio de unos 2,3 millones de euros entre dos partidas de patrimonio: decreciendo las reservas e incrementando la partida de subvenciones.

7.3 Flujo monetario

En el actual modelo de flujo monetario, desarrollado por InKemia hasta este momento, ha tenido un peso fundamental la inversión y el consumo de caja para cubrir esta inversión. Han existido también recursos procedentes de ayudas públicas y subvenciones a la I+D así como a la venta de servicios que han apoyado los recursos destinados a la inversión.

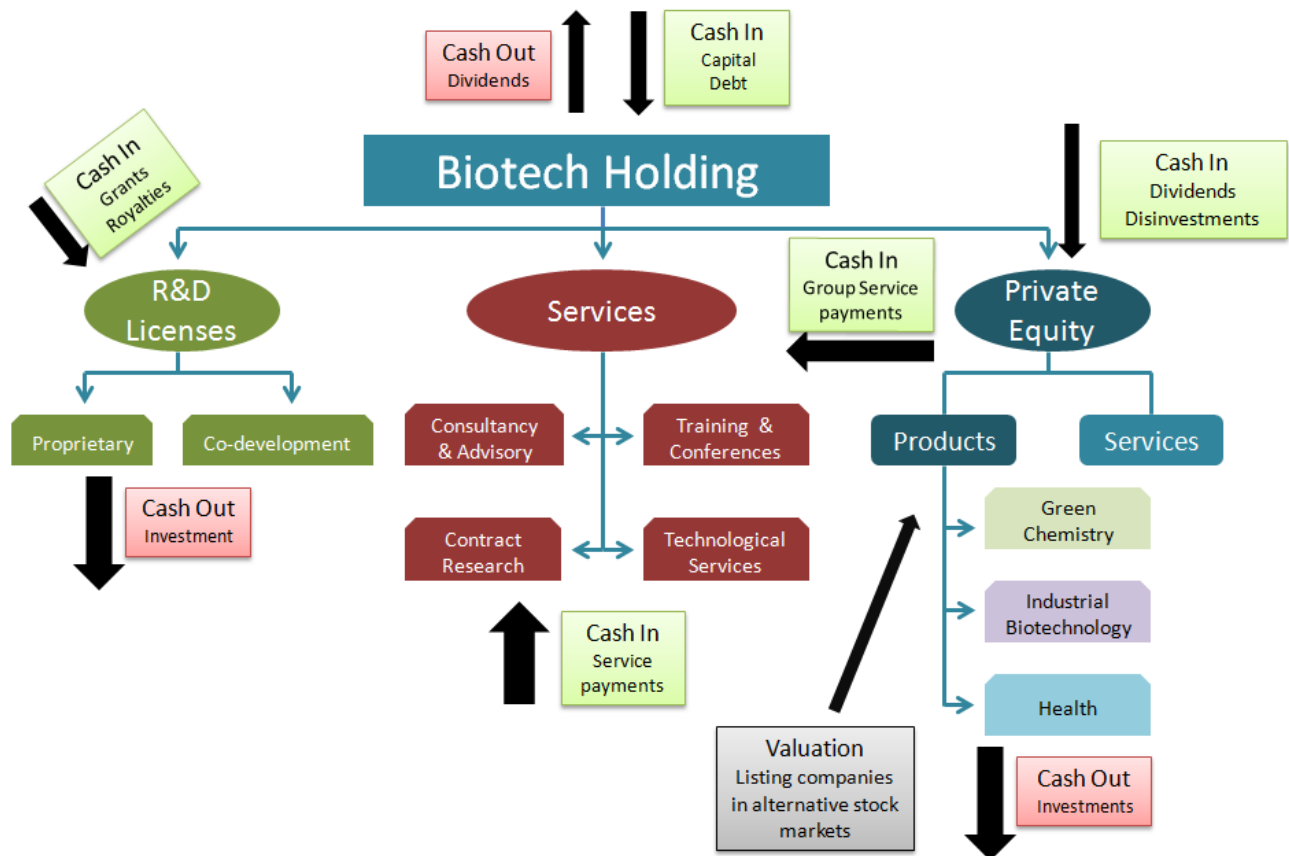
Este consumo de inversión ha sido fundamentalmente destinado a la I+D, internacionalización y al Fondo de Capital Conocimiento (creación de la estructura de empresas participadas de InKemia). En menor medida se han destinado recursos a la obtención de nuevo equipamiento, ya que la fase intensiva de adquisición de este se produjo durante la primera década de este siglo.



El modelo establecido en los años futuros tenderá:

- Incrementar los ingresos por servicios:
 - Procedentes de una mayor penetración en el mercado, un aumento de la cartera de servicios a ofrecer y mayor penetración de servicios a nivel internacional especialmente en los países con presencia directa
 - Mayor aportación de las empresas participadas en el uso de servicios globales del grupo
- Incrementar los ingresos por subvenciones:
 - Mayor capacidad de generar nuevos proyectos por crecimiento de líneas de desarrollo de I+D del grupo
 - Incremento de participación en proyectos liderados por terceras partes por incremento del conocimiento del grupo y sus capacidades a nivel internacional
 - Capacidad de obtención de subvenciones en mayor número de instituciones por una mayor presencia internacional de grupo.
- Monetización Fondo de Capital Conocimiento:
 - Incorporar empresas participadas a mercados de valores permitirá obtener un valor de la cartera más adecuado a la realidad de mercado
 - También permitirá la monetización de estas inversiones si se considera oportuno ya sea por estrategia empresarial como financiera

Esta mayor entrada de recursos financieros permitirá abordar a largo plazo, un incremento paulatino de las inversiones en todas las líneas de trabajo: I+D, Activos productivos y Fondo de Capital Conocimiento. Con todo ello, se podrán estudiar si la posición financiera de caja lo permite operaciones de reparto de dividendos (no previsto aún para el periodo de estudio 2017-2022).



7.4 Impacto financiero de InKemia Advanced BF

El proyecto de biocombustibles avanzados que está desarrollando InKemia a través de la filial británica de InKemia Advanced BF, es el proyecto más relevante y con mayor impacto a nivel de valor del grupo. Según un estudio realizado en 2016 (ver anexo 1), el valor de la tecnología transferido se encuentra entre 50 y 60 millones de libras.

A nivel de planificación financiera el tratamiento de esta filial ha sido realizado de manera prudente, siguiendo los siguientes principios básicos:

- Su actividad se consolida en la actividad del grupo puesto que se prevé mantener el control efectivo de la sociedad
- Tiene previsto incorporarse a un mercado alternativo de valores entre 2019 y 2020, preferentemente en el mercado alternativo de Londres. Sin embargo, la valoración sobre la cartera de InKemia en el cuadro de participadas cotizadas en todo momento se establece como prudente.
- La inversión por planta se prevé cubrirla en un 75% por endeudamiento exterior y un 25% por capital.
- Para este cálculo de proyección financiero, la primera planta se prevé ponerla en marcha en 2019, abriendo con posterioridad una planta de 30.000 toneladas/año por año (planta pequeña)
- Los márgenes de explotación por planta se establecen entre un 3% y un 6%.
- No se tiene en cuenta potenciales subvenciones para plantas (que en algunos casos puede alcanzar el 20% de la inversión). Si se tiene en cuenta que parte de la financiación en deuda puede obtenerse vía deuda pública a bajos tipos de interés.
- Se establece que el control efectivo por planta productiva sea del 65% del capital.

Cotizar en un mercado de valores es un elemento esencial para visualizar el valor real del activo, así como para disponer de una vía ágil de monetización de un activo tan importante, y que permita en caso de ser necesario acceder a esta liquidez.

7.5 Estrategia financiera del Fondo de Capital Conocimiento

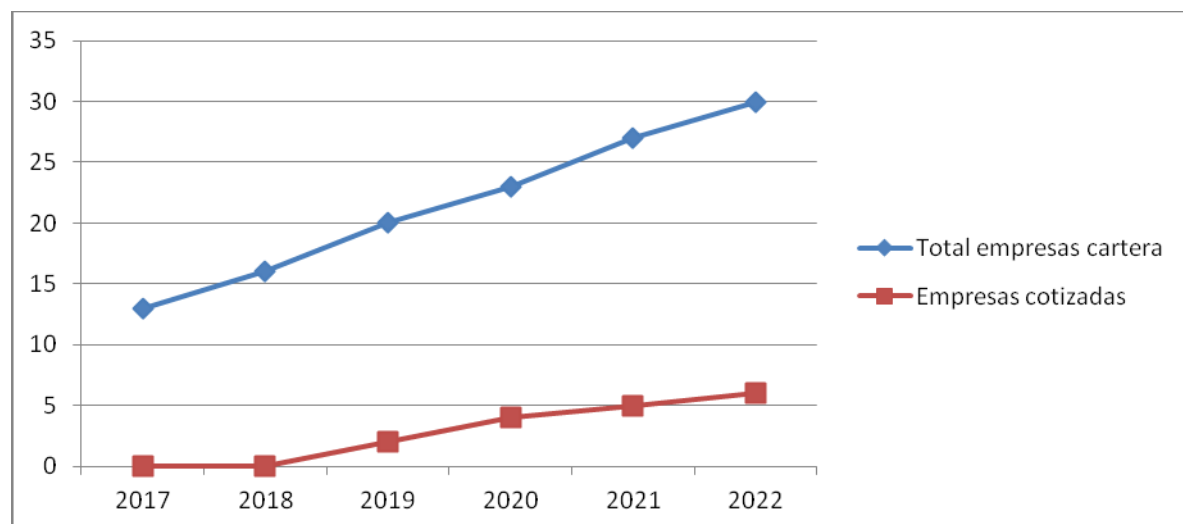
Dentro de la evolución financiera de la compañía es fundamental la estrategia financiera del Fondo de Capital Conocimiento de InKemia.

La estrategia de desarrollo de producto de InKemia pasa por el Fondo de Capital Conocimiento, ya sea a través de spin-offs de tecnologías propias como de inversión es start-ups externas.

El objetivo es crear una red sinérgica de empresa de ciencias de la vida que reciba el apoyo financiero, tecnológico y estratégico del grupo. El objetivo de InKemia no es desinvertir de estas empresas mientras sigan generando sinergias con el conjunto del grupo, en caso contrario se plantearán estrategias de salida.

Se busca, siempre que sea posible, la creación de empresas líderes en sus respectivos nichos de mercado, no planificando una venta de la empresa sino potenciando su desarrollo y crecimiento con el equipo gestor y emprendedor. Para ello es necesario proveer de los recursos financieros necesarios a estas empresas para lograr este objetivo, y la estrategia de cotizar en mercados de valores encaja con dicha estrategia: notoriedad, acceso a recursos financieros, y liquidez y valoración para los accionistas.

Dentro de este desarrollo financiero de las empresas participadas, InKemia, en la gran mayoría de los casos, no dispone de todos los recursos para financiar todas las necesidades de estas empresas. Lo que si puede es facilitar el acceso a recursos ejerciendo por ejemplo como "lead investor" ante business angels o en rondas de equity crowdfunding. Potenciar este valor posicionará InKemia como una empresa de referencia dentro del sector.



InKemia Fond-ICO Global

Dentro de esta estrategia, InKemia pretende crear instrumentos de inversión colectivos desde los que gestionar y financiar esta cartera de empresas.

El primero de ellos surgirá en 2018 fruto del programa Fond ICO Global donde InKemia ha sido seleccionada por ICO-Axis como gestora de un Fondo donde ICO invertirá el 49% del objetivo de 10 millones de euros. El compromiso de inversión en dicho Fondo por parte de InKemia es de 2 millones de euros.

Una vez creado el Fondo, buena parte de las inversiones previstas en España los próximos 5 años, se derivarán a través de él. La estrategia de inversión seguirá siendo la misma de generación sinérgica con el grupo. La estrategia de desinversión principal es a través de la cotización de las empresas participadas en Mercados Alternativos de Valores. Esto permitirá que la desinversión del Fondo pueda ser compensada en paralelo por una inversión directa de IUCT Empren si el grupo considera oportuno mantener una participación en la empresa, y todo ello con valoraciones objetivas de mercado.

Inversiones previstas Fondo de Capital Conocimiento

El objetivo del Fondo es el de invertir directamente o a través de instrumentos de inversión colectivos entre 2 y 5 empresas cada ejercicio. Dentro de esta política de inversiones en start-ups InKemia es consciente del riesgo de fracaso de ellas, pero también del alto potencial de valor que pueden llegar a aportar algunas de ellas.

Se adjunta un cuadro de valoración estimado de la cartera de valores para los próximos ejercicios:

Valor cartera Empresas						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Total empresas cartera	13	16	20	23	27	30
Empresas cotizadas	0	0	2	4	5	6
Valor Cotizadas	-	-	5.000.000	60.000.000	65.000.000	70.000.000
Estimación Valor no Cotizadas	55.000.000	60.000.000	65.000.000	12.500.000	15.000.000	17.500.000
Total	55.000.000	60.000.000	70.000.000	72.500.000	80.000.000	87.500.000

Inversiones corporativas en servicios

Aparte de la inversión en producto a través del Fondo de Capital Conocimiento, InKemia tiene previsto la inversión en empresas de servicios que enriquezcan y fortalezcan el Core Business de la empresa, para la generación de mayor conocimiento, incluyendo I+D; y que también permitan generar economías de escala y EBITDA para seguir generando liquidez para fortalecer la política de inversiones del grupo.

Estas inversiones serán en su mayor parte de dominio sobre estas empresas, con participaciones superiores al 50% y preferiblemente el 100%. La compra de estas empresas se realizará a través de efectivo y de intercambio con nuevas acciones de InKemia.

7.6 Propuesta de bonos corporativos

InKemia busca crear una línea de bonos corporativos de hasta 20 millones de euros, de los que está previsto:

- Colocar 10 millones de euros entre finales de 2017 y principios 2018
- Colocar el resto de 10 millones de euros si surgen oportunidades de inversión que lo requirieran

Esta colocación pretende apoyar el crecimiento a través de las importantes inversiones que el grupo tiene previstas durante el próximo periodo de 2017 a 2021:

- InKemia Fond ICO Global: InKemia ha sido seleccionada por el ICO como gestora para crear un Fondo de Capital Riesgo destinado a empresas en fase de incubación en el campo de ciencias de la vida. El compromiso inversión de InKemia en el Fondo para el periodo 2018-2028 es de 2 millones de euros. Las inversiones totales previstas en empresas del Fondo de Capital Conocimiento incluyendo Fond ICO global para el periodo 2017-2021 es de unos 3,7
- La inversión prevista en I+D durante el periodo 2017-2021 es de 17,6 millones de euros

- La inversión prevista en equipamiento para el periodo 2017-2021, excluyendo la inversión en las plantas de InKemia Advance BF, es de 1,85 millones de euros. Está previsto que las plantas de construcción de InKemia Advance BF se autofinancien con endeudamiento por proyecto y capital externo.
- Finalmente se prevén operaciones de compra corporativas para fortalecer el núcleo de generación del conocimiento del grupo. Estas inversiones se realizarían a través de intercambio de acciones (emisión de nuevas acciones) y parte en efectivo. Buena parte de las ampliaciones de capital previstas en el plan para el periodo 2018-2022, por importe de 4,4 millones de euros tienen dicha finalidad.

7.7 Fondo de maniobra

En el modelo financiero adjunto, el elemento que mayor análisis necesita es el Fondo de Maniobra en los ejercicios 2021 y 2022, debido a las tensiones generadas por la devolución del capital del bono en 2022.

Los ratios de liquidez, que nos dan una visión más global de la posible situación financiera, para estos dos ejercicios son del 0,97 y 0,99. Aún siendo datos cercanos al 1% hay elementos que deben considerarse en una evaluación cualitativa de la liquidez:

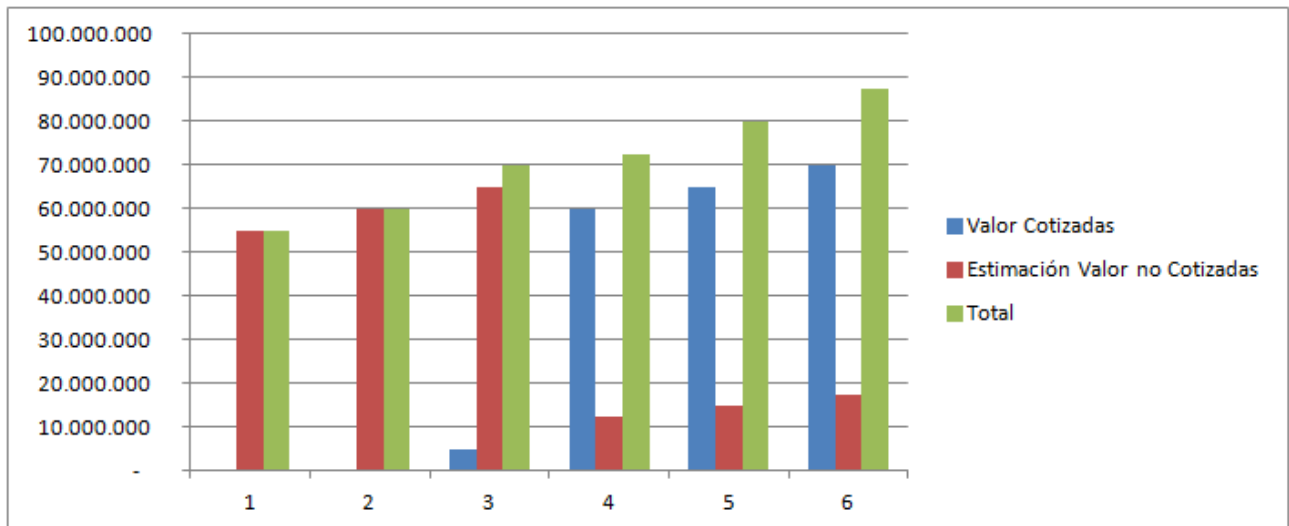
- La tesorería a cierre 2022 muestra una liquidez de 9 millones de euros capaces de cubrir el vencimiento previsto para el primer semestre de 2023 de 5 millones de euros.
- Parte del endeudamiento a corto plazo se realizaría a través de pólizas de crédito renovables anualmente, y que afectan a la calidad de la deuda a corto plazo y a la necesidad de liquidez.
- El plan de crecimiento del endeudamiento financiero a largo plazo, excluyendo InKemia Advanced BF, prevé pasar de 6,3 millones de euros de 2016 a 4,3 millones de euros en 2022, lo que supone un decremento significativo, 31%, frente un incremento en ingresos por ventas, excluyendo InKemia Advanced BF, del 628%. Dichas cifras darían capacidad a la compañía para acceder a mayor endeudamiento financiero y mejorar la posición de liquidez.
- En cuanto al endeudamiento a corto plazo, descontando los 5 millones de euros en bonos con vencimiento principios 2017, para el periodo 2016-2022 se produce una disminución del 66%.
- Como consecuencia de lo anterior, el endeudamiento financiero a corto y largo plazo, descontando los 5 millones de euros en bonos con vencimiento principios 2017, para el periodo 2016-2022 decrece un 47% frente a un incremento del 628% de las ventas (excluyendo Advanced BF). Este incremento muestra que aún dispondremos de capacidad de crecimiento en el endeudamiento global financiero sumado el corto y largo plazo, con una también mejora sustancial de otros ratios como el EBITDA.

Como conclusión, no se prevé problemas de liquidez en 2022 por el pago del capital del bono de 10 millones de euros. Además existen otros activos o estrategias que pueden mejorar la liquidez de la compañía para afrontar el pago del bono y mejorar el Fondo de Maniobra:

- InKemia dispone de un solar donde construir sus instalaciones centrales cuando exista disponibilidad financiera para ello. Existe una valoración de enero 2016 de 8,5 millones de euros (ver anexo 3). El valor del solar en el activo de la compañía es de 1 millón de euros, existe actualmente una carga hipotecaria de unos 360 mil euros, que vence con anterioridad a 2022. Existen instrumentos financieros que ayudarían a monetizar en caso de ser necesario este solar como la venta, lease back o socimi.
- Podría lanzarse otra oferta de bonos corporativos para financiar el plan de crecimiento para el periodo 2022-2027. Esto reduciría el impacto sobre el Fondo de Maniobra de la amortización de la oferta de bonos corporativos 2017-2022.
- También podría emitirse una ampliación de capital en el Mercado Alternativo de Valores para mejorar la posición financiera en caso de ser necesario.
- La estrategia de empresas participadas de InKemia, Fondo de Capital Conocimiento, pasa por llevar a mercados valores, secundarios o alternativos las sociedades participadas, la previsión en este sentido es que en 2019 ya existan dos sociedades del grupo cotizando en estos mercados,

incorporar en 2020 1nKemia Advanced BF, e incorporar paulatinamente al menos una compañía al año. Con esta estrategia dispondremos en caso de ser necesario de un mecanismo para monetizar estas inversiones. En la tabla adjunta, se indica una estimación del valor de la cartera de InKemia de empresas cotizadas:

Empresas Cotizadas						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Empresas	0	0	2	4	5	6
Valor	-	-	5.000.000	60.000.000	65.000.000	70.000.000



7.8 Balance y Cuenta de Resultados

Previsión de las principales magnitudes de la cuenta de resultados

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos de explotación	6.964.838	8.166.466	11.161.499	32.280.399	66.103.331	101.874.642	140.448.067
EBITDA	1.000.719	1.207.447	2.785.363	6.537.387	10.633.538	15.741.233	21.433.885
Resultado Consolidado	-102.558	-494.590	-322.682	746.979	2.455.794	5.017.998	8.338.686

Previsión de las principales magnitudes de la balance

ACTIVO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
A) ACTIVO NO CORRIENTE	28.015.527	29.676.822	56.468.853	73.071.741	89.763.444	106.208.863	122.270.463
B) ACTIVO CORRIENTE	3.331.569	4.009.476	4.831.655	6.455.990	12.582.564	21.301.815	26.878.695
TOTAL ACTIVO (A+B)	31.347.096	33.686.299	61.300.508	79.527.730	102.346.008	127.510.678	149.149.158
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
A) PATRIMONIO NETO	18.424.334	19.928.415	26.766.105	32.100.762	39.254.136	49.127.601	62.488.073
B) PASIVO NO CORRIENTE	6.762.859	10.059.450	31.382.308	41.088.923	51.537.119	56.474.860	59.181.310
C) PASIVO CORRIENTE	6.159.903	3.698.433	3.152.096	6.338.045	11.554.753	21.908.218	27.479.775
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	31.347.096	33.686.299	61.300.508	79.527.730	102.346.008	127.510.678	149.149.158

PROPUESTA DE INVERSIÓN

FICHA BONO INKEMIA	
Emisor	INKEMIA IUCT GROUP, S.A.
Importe	10.000.000 euros de valor nominal
Divisa de emisión	La emisión se realiza en euros
Restricciones sobre la libre transmisibilidad de los valores	No existen restricciones a la libre transmisibilidad de LOS BONOS
Descripción de los derechos vinculados al valor, su orden de prelación, y limitación a los derechos vinculados al valor	REMUNERACIÓN: El tenedor percibirá una remuneración predeterminada, según se refleja en el apartado "Condiciones económicas"
	PRELACIÓN: El valor objeto de esta emisión estará al mismo nivel que los créditos ordinarios que tenga INKEMIA
	DERECHOS POLÍTICOS: El BONO carecerá de derechos políticos distintos de los que corresponda al sindicato de bonistas
Condiciones económicas	INTERÉS NOMINAL: El tipo de interés es del 6,5% anual bruto
	FECHA DE VENCIMIENTO: El pagaré se amortizará a la par a los 60 meses tras la emisión
	RENTABILIDAD: La TAE coincide con el interés nominal
Garantías de la emisión	Garantía hipotecaria sobre solar de 16.345 m2 sito en Parets del Vallés y tasado en 8.859.474€ en fecha 29/12/2015
Calificación crediticia de la emisión	No se ha solicitado calificación
Solicitud de admisión a cotización	INKEMIA Solicitará la incorporación a negociación de la presente emisión en la plataforma EURO MTF (Sistema Multilateral de Negociación con sede en Luxemburgo)-EUROCLEAR
Gastos para el inversor	El emisor no repercutirá ningún gasto o comisión al suscriptor de los valores
Banco de pagos	A definir

Anexo 1: Valoración InKemia Advanced BF

WGP GLOBAL

1nKemia IUCT Group S.A.
C/Alvarez de Castro,63
08100 Mollet del Valles
Spain

David Orchard

Level 3
17 Hill Street
Mayfair
London, W1J 5LJ

+44 20 3019 0500
+44 20 3019 0501
david.orchard@wgp.global
www.wgp.global



2 June 2016

Dear Sirs

Proposed Listing of 1nKemia Alternative BF Limited on London Alternative Investment Market (AIM)

In September 2015, WGP was retained on behalf of 1nKemia IUCT Group S.A. (**IUCT**) to advise upon and to facilitate the proposed admission to AIM of a new subsidiary company of IUCT.

For the above-mentioned purposes, WGP has incorporated a new limited liability company in England, 1nKemia Advanced BF Limited (**IABF**).

By the terms of an intended Licence and Technology Transfer Agreement which we have seen in its draft form (**Agreement**) IUCT proposes to grant to IABF certain licences and other rights to allow IABF to manufacture and commercialise the **Product** (as defined in the Agreement).

We have also been provided with a copy of an Assessment of the Product prepared in March 2016 by Dr.Paul Bryan an independent specialist consultant based in California, USA. We note that Dr.Bryan concludes his Assessment by stating:

An investment decision will necessarily involve many considerations outside the scope of this assessment, but my review indicates that the techno-economic prospects of [the Product] are sound. Indeed [the Product] is among the most promising technologies in the biodiesel field that I have seen at this stage of development.

Against the above background we have been asked to provide an indicative range of the potential opening market capitalisation of IABF immediately following a successful admission of its shares for trading on AIM taking into account an as yet to be received valuation of the rights which will be granted by IUCT to IABF under the terms of the Agreement and assuming the date for such admission being prior to 31 December 2016.

It must be borne in mind that as at the date of this letter a specialist valuation on the value to IABF of the rights which are to be granted by IUCT under the Agreement is still awaited although we have had the benefit of being provided with a copy of a valuation of the Product prepared by *Knowledge Innovation Market Invest* dated 22 December 2011 on behalf of IUCT. Further, no Nominated Advisor, Nominated Broker or Reporting

WGP GLOBAL

Accountants have yet been appointed by IABF and no detailed financial projections, or working capital statements have been prepared for IABF. Consequently, we have not as yet had the benefit of any initial or long-form reports by Reporting Accountants nor any guidance from IABF's brokers on how best to frame IABF's share structure in order to achieve an optimal (but stable) opening share price. The brokers' views on these matters will also be influenced by market conditions immediately prior to the proposed listing and by the outcome of the anticipated pre-IPO fundraising. Also, the market capitalisation of IABF immediately following admission would also be impacted by such matters as the amount of shares in 'free-float'.

We make the above points to emphasise that any prediction on the likely market capitalisation of IABF must be heavily dependent on information which is not yet available and on factors which may affect its value or the market generally at the point of, or immediately following, admission of its shares to AIM.

Taking into account the significant limitations on information presently available to us and the absence of any input or guidance from other key advisors to IABF, we have nonetheless considered market conditions as they stand at the present time and have made certain assumptions regarding a potential range of valuations of the rights to be granted to IABF under the Agreement and a potential range of revenue streams that might be generated by IABF from exploitation of the Product. We have also extrapolated relevant performance statistics of other companies listed on AIM in a similar market sector to that of IABF.

Bearing in mind the above limitations and assumptions, our provisional view at the present time is that the market capitalisation of IABF immediately following the admission of its shares to AIM should be **between £50m and £60m (sterling)**

As this project continues to progress, we will keep this issue under constant review and advise you of any material changes in this preliminary assessment.

We hope that what we have said above is helpful and addresses the question you have put to us. Should you require any further elaboration on any point, however, please do not hesitate to let us know.

Finally, may we emphasise that this letter is written to IUCT in confidence and only for the purposes for which it was requested. It is given in good faith, and on the basis of the information available to WGP at today's date. WGP accepts no responsibility or liability for any loss or damage caused to IUCT or any third party as a result of any reliance being placed on it.

Yours faithfully



David J Orchard
For and on behalf of WGP Global Limited.



Anexo 2: Valoración solar

Nº Expediente: **23698/2015** (29/12/2015 14:05:10)

Su referencia: **PRES. 1429/2015**



CERTIFICADO DE TASACIÓN

Página 1 de 3

José Vázquez Seijo en calidad de Presidente y actuando en nombre y representación de EUROVALORACIONES, S.A. Sociedad de Tasación homologada por el Banco de España el 21/11/1990 con el código 4388, certifica que de acuerdo a la finalidad, los parámetros, métodos y criterios establecidos en el informe correspondiente al expediente **23698/2015 con Ref.: PRES. 1429/2015**, realizado por nuestros Servicios Técnicos en fecha **29/12/2015**, el VALOR HIPOTECARIO/TASACIÓN del inmueble descrito a continuación, asciende a la cantidad de **8.859.474** Euros (OCHO MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y CUATRO EUROS), equivalente a 1.474.092.452 Pesetas.

SUELO URBANO

SOLICITANTE Y FINALIDAD

INSTITUT UNIV. DE CIÈNCIA I TECNOLOGIA, S.A (NIF: A61516704)

Finalidad **Garantía Hipotecaria de créditos o préstamos que formen o vayan a formar parte de la cartera de cobertura de títulos hipotecarios emitidos por las entidades de crédito a las que se refiere el artículo segundo del Real Decreto 716/2009 de 24 de abril (BOE de 2 de mayo), por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981 de 25 de marzo (BOE de 15 de abril), de regulación del mercado hipotecario, modificada por la Ley 41/2007 de 7 de diciembre (BOE de 8 de diciembre), no teniendo validez para ninguna otra.**

Tasador principal **RAUL MILLAN HURTADO**

IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN DEL INMUEBLE

Municipio **PARETS DEL VALLÈS (CP: 08150 -- EIXAMPLE -->EIXAMPLE (L'))**
 Provincia **BARCELONA (CATALUÑA)**
 Dirección **JOSEP TARRADELLES, 7**
 Registro de la propiedad **MOLLET DEL VALLES, 1, Sección: 0**
 Titular registral **INSTITUT UNIV DE CIENCIA I TECNOLOGIA SA**

Referencia	Finca Nº	Folio	Libro	Tomo	Inscripción	Referencia catastral	Observaciones
Solar A	13.353	137	436	3.555	1	6018601DG3061N0001EH	Parcela 1
Solar B	13.354	143	436	3.555	1	6018602DG3061N0001SH	Parcela 2

VALOR HIPOTECARIO/TASACIÓN

	SUELO
Método empleado	RES. DINÁMICO
Superficie adoptada (m ²)	16.345,00
Valor unitario (€/m ²)	542,03
VALOR HIPOTECARIO (€)	8.859.474,00
VALOR DE TASACIÓN (€)	8.859.474,00

VALOR HIPOTECARIO/TASACIÓN: 8.859.474 €

Nivel de Tasación **NIVEL I**

NIVEL I : Incluyen todos los terrenos que no pertenecen al nivel II

NIVEL II : Incluyen los terrenos clasificados como no urbanizables en los que no se permite edificar para usos diferentes a su naturaleza agrícola, forestal, ganadera o que estén ligados a una explotación económica permitida por la normativa vigente.

También incluyen los terrenos clasificados como urbanizables que no estén incluidos en un ámbito de desarrollo del planeamiento urbanístico o que estándolo, no se hayan definido en él las condiciones para su desarrollo.

Métodos de Valoración utilizados **Residual Dinámico**

Continúa ➤

EUROVALORACIONES, S.A. C.I.F. A03535508 - Cód. Banco de España 4388 - Tel: 902 100 218/Fax: 902 103 516 - www.euroval.com