



Barcelona, 27 de Septiembre de 2012

Muy Señores Nuestros,

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil y para su puesta a disposición del público, remitimos el informe financiero semestral relativo a los seis primeros meses del ejercicio 2012 de AB-BIOTICS, S.A.

Este informe hace referencia a las cuentas semestrales de la Compañía a 30 de Junio de 2012. Asimismo, se expone el nuevo Plan de Negocio de la Sociedad.

ÍNDICE:

1. Información sobre el nuevo Plan de Negocio.
2. Informe de evolución semestral y grado de cumplimiento de las previsiones.
 - Análisis de la Cuenta de Resultados.
 - Análisis del Balance de Situación.
 - Análisis de la Actividad.

AB-BIOTICS, S.A.

Sergi Audivert Brugué

Miquel Àngel Bonachera Sierra



1. Información sobre el nuevo Plan de Negocio

A lo largo de este apartado se expone el nuevo Plan de Negocio de la Compañía, que refleja el cambio estratégico adoptado, y que en términos cuantitativos arroja unas expectativas de ventas ajustadas al cambio de estrategia en el área de farmacogenética, a la reducción de peso en el área de servicios, y a las perspectivas internacionales en el área de ingredientes funcionales. Este Plan de Negocio sustituye al anterior, que queda en consecuencia sin efecto.

En la ampliación de capital realizada en diciembre de 2011 por AB-BIOTICS no se alcanzó el volumen de recursos necesarios para poder acometer el Plan de Negocio de la Compañía. Asimismo, el devenir posterior de la coyuntura económica y de los mercados financieros, no ha permitido en los meses subsiguientes completar la ampliación de capital.

Lo anterior, unido a una serie de novedades estratégicas fruto de las gestiones comerciales y avances ocurridos en los últimos meses, ha motivado la adopción de un giro estratégico.

Asimismo, con el objeto de completar la captación de recursos iniciada con la última ampliación de capital cerrada en diciembre de 2011, y de continuar desarrollando su estrategia de internacionalización, la Compañía ha aprobado una nueva ampliación de capital y en los próximos días se pondrá a disposición del Mercado un Documento de Ampliación Completo que recogerá la información relativa a la misma.

El capital captado con motivo de esta ampliación se destinará en gran medida a continuar financiando la expansión internacional de AB-BIOTICS en el marco del nuevo Plan de Negocio que a continuación se detalla:

Las líneas de negocio de la Compañía continúan siendo las siguientes:

AB-BIOTICS INGREDIENTES FUNCIONALES

Se trata de la actividad de la Compañía centrada en el desarrollo de ingredientes funcionales para mejorar la salud de las personas, fundamentalmente probióticos y otros nutracéuticos de aplicación en alimentos funcionales y suplementos alimenticios. Este mercado se encuentra en permanente crecimiento: se prevé ritmos de crecimiento anual de dos dígitos durante los próximos 5 años, debido a la mayor incidencia de enfermedades crónicas y el envejecimiento progresivo de la población, que han concienciado a la sociedad sobre la importancia de llevar un estilo de vida y una alimentación saludable. A ello se suman los documentados efectos positivos de los probióticos (microorganismos vivos que ejercen importantes beneficios para la salud), y la creciente tendencia en la aplicación de tratamientos preventivos.



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

AB-GENOTYPING:

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

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

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

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

Asimismo, en enero de 2012 la Compañía lanzó al mercado un nuevo análisis genético denominado Neurofarmagen Depresión, capaz de predecir cómo va a responder un paciente a los fármacos más utilizados en el tratamiento de esta enfermedad, e identificando que antidepresivo y en qué dosis será más efectivo y seguro para cada paciente. Durante el primer semestre de 2012 se lanzó asimismo una nueva versión más completa de Neurofarmagen, que analiza ahora un total de 44 principios activos.

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

AB-BIOTICS QUANTUM & R&D SERVICES:

Esta área de negocio está destinada a la prestación de servicios de investigación y desarrollo para otras compañías, principalmente del sector alimentario y farmacéutico.

El área de Servicios I+D de AB-BIOTICS ha experimentado una gran transformación en 2011 gracias a la adquisición en este pasado ejercicio de la firma Quantum Experimental, centrada en el desarrollo de servicios especializados (ensayos clínicos,



contract manufacturing, regulatory y analíticos) para empresas del sector farmacéutico, sanitario, cosmético y alimentación. Las sinergias entre ambas compañías suponen una mayor optimización de recursos y complementación de actividades, lo que permite ofrecer al mercado un servicio totalmente integral desde la fase de discovery y patentes hasta el proceso regulatorio y de registro del producto terminado para ser comercializado.

Tras unificar los servicios de I+D, Quantum Experimental cubre todo el área de servicios de AB-BIOTICS en el más amplio espectro del sector de la salud, lo que le permite ofrecer un servicio especializado o bien un *full service*.

No obstante lo anterior, se incorporan en las líneas de negocio los ajustes sustanciales derivados del giro estratégico:

1. Reorientación del modelo de negocio de AB-GENOTYPING desde un modelo comercial hacia un modelo de licencia.

La evolución de los mercados aconseja un cambio hacia un modelo menos intensivo en esfuerzo financiero, dada la situación que se prevé a medio plazo. Así, las líneas de crecimiento en esta área de negocio dejarán de basarse en un crecimiento inorgánico para seguir creciendo orgánicamente mediante:

- Acuerdos de comercialización y distribución.
- Realización de pruebas clínicas a gran escala de farmacogenética para soportar la estrategia de licencias.

Se intensificará la línea de acuerdos de distribución en virtud del éxito de algunas negociaciones comerciales recientes y a las dificultades de ejecutar las adquisiciones proyectadas en el anterior Plan de Negocio.

2. Fortalecimiento del área de negocio de AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS, con una importante intensificación de su presencia internacional.

En los últimos meses se ha avanzado sustancialmente en las perspectivas comerciales de esta área de negocio, sobre todo desde un punto de vista de mercados internacionales.

3. Revisión de las perspectivas comerciales del área de negocio QUANTUM & R&D SERVICES.

La evolución del contexto económico general aconseja la relajación de las hipótesis de ventas de esta área de negocio.



Principales líneas estratégicas del Plan de Negocio

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

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

Principales hipótesis empleadas en la elaboración del Plan de Negocio

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

- AB-BIOTICS INGREDIENTES FUNCIONALES:

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



- AB-GENOTYPING:

Se mantienen las fuertes expectativas de crecimiento internacional de Neurofarmagen, pero de manera mucho más contenida de lo que se preveía en la estrategia anterior. Ello en virtud de que los países objetivo y el ritmo de su abordaje, ha tenido que adaptarse a la disponibilidad de recursos menor que la prevista, al tiempo que en los meses posteriores la coyuntura de los mercados no ha permitido ni completarla como era el deseo de la Compañía ni acelerar las negociaciones que pretendían aportar crecimiento inorgánico a este área de negocio. La estrategia de crecimiento mediante licencias y acuerdos de distribución permitirá un crecimiento más eficaz y un menor esfuerzo para los accionistas, reduciendo enormemente las necesidades financieras del Plan de Negocio. Los países prioritarios serán Estados Unidos y Brasil.

- AB-BIOTICS QUANTUM & R&D SERVICES:

Seguirá poniendo en valor sus servicios de asistencia en procesos de análisis, regulatorios, desarrollo industrial o CRO, entre otros. No obstante, y en consonancia con la situación de mercado actual, el nuevo Plan de Negocio suaviza por prudencia su actividad desde el año 2012 para volver a crecer en ésta a partir de 2015.

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

A continuación se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente a los ejercicios comprendidos por el Plan de Negocio, en base al cierre de 2011:

INGRESOS (miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Ingresos (ventas)	€ 3.836	€ 3.549	€ 4.497	€ 11.174	€ 16.685	€ 25.519	€ 39.428
Ingresos (subvenciones)	€ 625	€ 519	€ 203	€ 108	€ 112	€ 92	€ 96
Ingresos (activaciones)	€ 1.702	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total de Ingresos	€ 6.163	€ 4.068	€ 4.700	€ 11.282	€ 16.797	€ 25.611	€ 39.525
Aprovisionamientos	€ 1.173	€ 1.388	€ 1.771	€ 4.856	€ 7.252	€ 11.166	€ 18.014
Margen Bruto	€ 4.990	€ 2.681	€ 2.929	€ 6.426	€ 9.544	€ 14.445	€ 21.511
<i>Margen Bruto %</i>	81%	66%	62%	57%	57%	56%	54%
Costes de personal	€ 2.400	€ 3.012	€ 3.088	€ 3.433	€ 3.614	€ 3.866	€ 4.107
Costes operativos	€ 2.843	€ 1.789	€ 2.468	€ 1.752	€ 1.892	€ 2.045	€ 2.212
EBITDA	€ (253)	€ (2.121)	€ (2.627)	€ 1.241	€ 4.037	€ 8.533	€ 15.192
<i>EBITDA %</i>	-4%	-52%	-56%	11%	24%	33%	38%
Amortizaciones	€ 416	€ 707	€ 948	€ 991	€ 967	€ 943	€ 779
BAIT	€ (669)	€ (2.827)	€ (3.575)	€ 249	€ 3.070	€ 7.591	€ 14.413
Resultado Financiero	€ 25	€ (36)	€ (47)	€ (39)	€ (34)	€ (17)	€ (14)
Impuestos (consolidado)	€ (170)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 1.107	€ 4.320
Resultado Neto	€ (474)	€ (2.864)	€ (3.622)	€ 210	€ 3.036	€ 6.467	€ 10.079
<i>Resultado Neto%</i>	-8%	-70%	-77%	2%	18%	25%	26%

El impacto en cuenta de resultados de la revisión estratégica pivota en torno a tres elementos fundamentales: (i) la relajación del plan de crecimiento inorgánico internacional del área de farmacogenética, (ii) el deterioro del entorno económico y de



los mercados financieros y (iii) el fortalecimiento de la estrategia en el área de alimentación funcional.

La evolución de los ingresos agregados experimenta un crecimiento sustancial a partir del ejercicio 2013, al coincidir en el tiempo el agresivo plan de internacionalización del negocio de farmacogenética y la precipitación de las ventas, bajo licencia, de ingredientes funcionales. Hasta entonces, y transcurrido el primer semestre de 2012, la Compañía ha tomado la decisión estratégica de sustituir el modelo de crecimiento de Genotyping vía adquisiciones por uno de licencia, lo cual aboca a la relajación de las hipótesis de ventas pero también al mejoramiento de los resultados respecto al anterior Plan de Negocio.

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

Es importante subrayar el refuerzo que se realiza en el área de ingredientes funcionales, tanto en términos de internacionalización como de comercialización.

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

Evolución de la cifra de ventas

A continuación se detallan las estimaciones de la cifra de ventas para el periodo 2012-2017 por líneas de negocio:

(miles de €)	2011*	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Ingresos							
Ingredientes Funcionales	€ 1.081	€ 463	€ 1.680	€ 6.155	€ 9.230	€ 14.484	€ 24.304
Genotyping	€ 1.806	€ 892	€ 876	€ 2.662	€ 4.732	€ 7.866	€ 11.471
I+D & Quantum	€ 3.276	€ 2.714	€ 2.144	€ 2.465	€ 2.835	€ 3.260	€ 3.749
Total	€ 6.163	€ 4.068	€ 4.700	€ 11.282	€ 16.797	€ 25.611	€ 39.525

* Se incluyen trabajos realizados para el inmovilizado

Mientras que hasta el ejercicio 2011 inclusive las ventas de la Compañía estaban centradas en el área de I+D OUTSOURCING, y en el Plan de Negocio anterior se preveía un enorme crecimiento inorgánico de las ventas fundamentalmente fruto de adquisiciones en el área de farmacogenética, en el nuevo Plan se relajan las hipótesis de desarrollo de negocio y se recupera la preponderancia del área de ingredientes fundamentales en la parte alta de la cuenta de resultados.

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



El AB-LIFE, para reducir el colesterol (y que ya dispone de licencias de distribución firmadas en USA, Canadá, México, Venezuela, Brasil, España y Europa del este), el AB-FORTIS, para aportar hierro evitando la oxidación de alimentos, y el I3.1 para las dolencias gastrointestinales (y que ha completado las pruebas clínicas con resultados demostrados de mejora global clara en la calidad de vida de los pacientes de IBS), seguirán liderando el pipeline como productos en mercado, y a ellos se unirá el desarrollo de mercado del AB-COLIC para la prevención del cólico infantil, el AB-DENTIS para hacer frente a problemas de gingivitis y halitosis, y el AB-OBESITY para su aplicación a las personas con exceso de obesidad. El objetivo es incorporar uno de estos productos anualmente a partir del ejercicio 2013.

Los avances comerciales de los últimos meses auguran un impulso fundamental a esta área que está detrás en buena parte – además del resto de factores comentados como es la situación de los mercados – de la revisión estratégica que subyace en este nuevo Plan de Negocio. Éstos comportarán una fuerte expansión internacional del área de ingredientes funcionales, tanto en Europa como en Asia y América.

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

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

En el caso de los servicios del área de farmacogenética, se seguirá potenciando la internacionalización del área pero cambiando totalmente la prioridad y la estrategia. Ésta, que en el anterior Plan de Negocio se basaba en las adquisiciones que permitirían un crecimiento exponencial y acelerado de ventas, se transforma hacia un modelo de licencia de distribución de productos como el Neurofarmagen Core, el NGF Epilepsy, el NFG Depression o el Neurofarmagen TDAH, que la Compañía ya tiene en mercado.

Ello redonda en que la evolución de las ventas pierda la explosividad del Plan anterior, al dejar fuera el crecimiento inorgánico, e incorporando para el orgánico una prudencia adicional en las previsiones por la profundización del contexto económico en los últimos trimestres.

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

La situación del contexto económico actual, es la razón por la que también se ha relajado la expectativa de negocio de QUANTUM & R&D SERVICES, con una previsión de crecimiento de negocio muy contenido para todo el horizonte temporal contemplado.



Como se comenta con anterioridad, en esta previsión de ingresos no se han considerado las activaciones de trabajos realizados para el inmovilizado por un criterio de prudencia.

Evolución de costes operativos

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

(miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Costes Operativos							
Ingredientes Funcionales	€ 600	€ 651	€ 696	€ 750	€ 808	€ 871	€ 939
Genotyping	€ 694	€ 168	€ 1.044	€ 207	€ 215	€ 224	€ 235
I+D & Quantum	€ 877	€ 473	€ 461	€ 507	€ 558	€ 614	€ 675
Indirectos	€ 672	€ 497	€ 267	€ 289	€ 312	€ 337	€ 364
Total	€ 2.843	€ 1.789	€ 2.468	€ 1.752	€ 1.892	€ 2.045	€ 2.212

En línea con las nuevas directrices estratégicas, el nivel de costes operativos ya no incorpora todas las integraciones de adquisiciones que el crecimiento inorgánico contemplaba en el anterior Plan. Su control, dado el difícil entorno económico, se convierte en una directriz estratégica fundamental para los próximos ejercicios, por lo que se reducen hasta que vuelven a crecer moderadamente a partir del año 2015.

La mayor diferencia respecto al anterior Plan de Negocio procede del área de farmacogenética, en la que al no integrar adquisiciones y moderar la velocidad de la expansión internacional que ahora se hará de manera orgánica y apoyada en partners de licencia, se descargan enormemente los costes de la Compañía.

En relación con la incursión de costes operativos extraordinarios en 2013 en el área de farmacogenética (triplican los de 2012 o 2014), la causa es triple:

- Inversión en pruebas clínicas a gran escala para reforzar la estrategia de licencias.
- Costes de la estrategia interna en los países para encontrar y desarrollar partners comerciales y licencias, fundamentalmente en principio en Brasil y Estados Unidos.
- Gastos de desplazamiento para desarrollo de negocio y formación técnica.

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

Por último, Quantum & R&D SERVICES mantendrá una evolución de costes muy contenida, toda vez que como ya se destacaba en al anterior Plan de Negocio, se prevé incluso una moderación de este negocio y de su peso en todas las líneas de la cuenta de resultados.



Evolución de los gastos de personal

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

(miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Costes de personal							
Ingredientes Funcionales	€ 502	€ 748	€ 869	€ 918	€ 989	€ 1.047	€ 1.110
Genotyping	€ 781	€ 1.162	€ 1.118	€ 1.356	€ 1.396	€ 1.523	€ 1.631
I+D & Quantum	€ 1.116	€ 1.103	€ 1.101	€ 1.159	€ 1.229	€ 1.296	€ 1.365
Total	€ 2.400	€ 3.012	€ 3.088	€ 3.433	€ 3.614	€ 3.866	€ 4.107

Gracias a la nueva estrategia, se contiene enormemente este factor, pasando ya en el presente ejercicio 2012 a reducirse a menos de la mitad de lo contemplado previamente, para mantener un crecimiento muy contenido en los próximos ejercicios.

Lo que esto demuestra, de manera totalmente alineada con el giro estratégico de la Compañía, es el nivel de economías de escala y por tanto de menor riesgo financiero y operativo, del nuevo modelo de negocio en alimentación funcional y farmacogenética.

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

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

Balance (miles de €)	2011	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Activo No Corriente	€ 5.762	€ 7.177	€ 7.293	€ 6.382	€ 5.511	€ 4.921	€ 4.634
Fondo de comercio	€ 991	€ 991	€ 991	€ 991	€ 991	€ 991	€ 991
Intangible	€ 3.619	€ 4.103	€ 4.536	€ 3.962	€ 3.381	€ 2.793	€ 2.509
Tangible	€ 617	€ 716	€ 640	€ 543	€ 492	€ 491	€ 488
Financiero	€ 19	€ 1.366	€ 1.126	€ 886	€ 646	€ 646	€ 646
Otros	€ 516	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Activo Corriente	€ 8.670	€ 1.753	€ (997)	€ 236	€ 4.225	€ 11.808	€ 23.692
Existencias	€ 206	€ 95	€ 123	€ 382	€ 589	€ 924	€ 1.506
Clientes	€ 3.880	€ 1.955	€ 2.274	€ 4.036	€ 5.476	€ 7.743	€ 11.309
Tesorería	€ 4.584	€ (298)	€ (3.394)	€ (4.182)	€ (1.839)	€ 3.141	€ 10.877
Activo Total	€ 14.432	€ 8.929	€ 6.297	€ 6.618	€ 9.736	€ 16.729	€ 28.327
Patrimonio Neto	€ 8.811	€ 4.639	€ 1.018	€ 1.228	€ 4.264	€ 10.731	€ 20.810
Beneficio Neto	€ (474)	€ (2.864)	€ (3.622)	€ 210	€ 3.036	€ 6.467	€ 10.079
Capital y reservas	€ 9.064	€ 9.064	€ 9.064	€ 9.064	€ 9.064	€ 9.064	€ 9.064
Otros (subvenciones)	€ 221	€ (1.561)	€ (4.425)	€ (8.046)	€ (7.836)	€ (4.800)	€ 1.667
Pasivo No Corriente	€ 2.807	€ 3.199	€ 3.877	€ 3.387	€ 2.857	€ 2.441	€ 2.391
Deuda	€ 2.807	€ 3.199	€ 3.877	€ 3.387	€ 2.857	€ 2.441	€ 2.391
Pasivo Corriente	€ 2.814	€ 1.090	€ 1.402	€ 2.003	€ 2.615	€ 3.557	€ 5.126
Proveedores	€ 2.814	€ 1.090	€ 1.402	€ 2.003	€ 2.615	€ 3.557	€ 5.126
Pasivo Total	€ 14.432	€ 8.929	€ 6.297	€ 6.618	€ 9.736	€ 16.729	€ 28.327



La necesidad financiera global del Plan de Negocio de la Compañía se reduce de manera muy sustancial: la ampliación de capital de 2012 debería cubrir sustancialmente los 4,9 millones de euros que requiere la financiación del nuevo Plan.

Es relevante subrayar que es una cifra enormemente inferior a la de la estrategia precedente, basada en adquisiciones corporativas que como hemos reiterado hasta este punto se han visto enormemente dificultadas por el deterioro del entorno financiero general y de la evolución de la economía española en particular.

De las necesidades mencionadas, 1,97 millones de euros se destinarán a desarrollar el área de ingredientes funcionales y 2,96 millones de euros a desarrollar el área de farmacogenética, sin que el área de servicios vaya a detraer recursos de inversión.

Evolución del Cash Flow

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

Cash Flow (directo) (miles de €)	2012e	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
Clientes	€ 3.925	€ 4.381	€ 9.520	€ 15.357	€ 23.344	€ 35.958
Proveedores	€ (3.899)	€ (3.955)	€ (6.266)	€ (8.740)	€ (12.605)	€ (19.239)
Personal	€ (2.772)	€ (2.848)	€ (3.193)	€ (3.374)	€ (3.626)	€ (3.867)
CAPEX	€ (1.490)	€ (1.305)	€ (320)	€ (336)	€ (353)	€ (492)
Resultado financiero e impuestos	€ (644)	€ 631	€ (529)	€ (564)	€ (1.780)	€ (4.624)
Cash Flow Total	€ (4.882)	€ (3.096)	€ (788)	€ 2.343	€ 4.980	€ 7.736
Cash Flow Total Acumulado	€ (298)	€ (3.394)	€ (4.182)	€ (1.839)	€ 3.141	€ 10.877

La nueva estrategia de la Compañía permite que el consumo de flujo de caja mejore enormemente en los próximos ejercicios respecto al anterior Plan de Negocio, siendo positivo a partir de 2015.

El Cash Flow proyectado no incluye la previsión de ampliación de capital que contempla este Documento, de modo que aflore la necesidad de recursos y ante la incertidumbre de su cuantía dado el entorno de mercado.



2. Informe de evolución semestral y grado de cumplimiento de las previsiones

Análisis de la Cuenta de Resultados

Para la evaluación de la situación de los estados financieros de AB-BIOTICS, S.A. a 30 de junio de 2012, se han comparado las cifras resultantes con los estados financieros a 30 de junio de 2011.

Como se comenta en el apartado anterior debido a la ralentización del contexto económico, la Compañía ha sido incapaz de alcanzar la financiación necesaria para realizar el Plan de Negocio anterior, por lo que se ha procedido a actualizar el Plan de Negocio de la Compañía.

La información semestral presentada en este apartado se compara también con el presupuesto contemplado para el cierre de año en el nuevo Plan de Negocio de la Compañía. Asimismo se reflejan los números que arrojaba el Plan de Negocio anterior, si bien cómo se explica en el presente informe ya no está vigente, siendo el actual el que se explica en el punto 1 del presente Documento.

- El volumen de negocio de AB-BIOTICS **no ha cambiado significativamente** en el primer semestre en comparación con el primer semestre de 2011. Esto se ha debido al incremento simultáneo de las ventas y a la reducción de las subvenciones gubernamentales.
- El EBITDA alcanzó los -1.054 miles de euros y el Beneficio Neto alcanzó los -1.795 miles de euros debido a que la Compañía ha continuado invirtiendo en la promoción de sus productos tanto a nivel nacional como internacional. Estos resultados están en línea con los resultados esperados para 2012.
- De los 328 miles de euros que arroja la partida de provisiones, 143 miles de euros representan la reevaluación de la inversión a largo plazo realizada por la compañía en Bankia.



Pérdidas y Ganancias (cifras en miles de euros)	jun-11*	jun-12	% Crecimiento 12/11	dic-12 (Plan anterior)	% realizado (Plan anterior)	dic-12 (Nuevo Plan)	% realizado (Nuevo Plan)
Ingresos	2.159	2.106	-2%	12.021	18%	4.068	52%
Coste de las ventas	- 434	- 827	90%	- 4.038	20%	- 1.388	60%
Margen Bruto	1.725	1.280	-26%	7.983	16%	2.681	48%
Personal	- 698	- 1.414	103%	-	-	- 3.012	47%
Otros	- 1.036	- 920	-11%	-	-	- 1.789	51%
Gastos Operativos	- 1.734	- 2.334	35%	- 12.049	19%	- 4.801	49%
EBITDA	- 8	- 1.054	12743%	- 4.066	26%	- 2.121	50%
Amortizaciones	- 177	- 286	62%	-	-	- 707	41%
Provisiones	- 422	- 328	-22%	-	-	-	-
Amortización y Provisiones	- 600	- 614	2%	- 682	90%	- 707	87%
Rtdo. de explotación	- 608	- 1.668	175%	- 4.748	35%	- 2.827	59%
Rtdo. Financiero	- 2	- 67	3993%	-	-	- 36	184%
Ingresos Extraordinarios	-	-	-	- 802	-	-	-
Rtdo. Antes de Impuestos	- 609	- 1.735	185%	- 5.550	31%	- 2.864	61%
Impuesto s/Beneficio	-	- 60	-	- 112	53%	-	-
Beneficio Neto	- 609	- 1.795	195%	- 5.663	32%	- 2.864	63%

(*) no incluye Quantum Experimental

Ingresos

A continuación presentamos el detalle de ingresos de la sociedad a 30 de junio de 2012 y su evolución con respecto a los ingresos de la sociedad a 30 de junio de 2011:

Ingresos (cifras en miles de euros)	jun-11*	jun-12	% Crecimiento 12/11	dic-12 (Plan anterior)	% realizado (Plan anterior)	dic-12 (Nuevo Plan)	% realizado (Nuevo Plan)
Ingresos totales	2.159	2.106	-2%	12.021	18%	4.068	52%
Importe Neto Cifra de Negocio	1.256	1.468	17%			3.549	41%
R&D Services (incl Quantum)	578	1.048	81%			2.714	39%
AB-Biotics Functional Ingredients		142				343	41%
AB-Genotyping	679	278	-59%			492	57%
Trabajos realizados para el inmovilizado	620	489	-21%				
Otros Ingresos de Explotación	283	150	-47%			519	29%

(*) no incluye Quantum Experimental

La partida de ingresos contempla las ventas de producto y prestación de servicios, trabajos para el inmovilizado (como activaciones de I+D, patentes, estudios clínicos...) y otros ingresos de explotación (correspondiente a subvenciones). Las ventas han sido un 17% superiores al año anterior.

En relación a los trabajos realizados para el inmovilizado, han sido activados 488.507 € durante el ejercicio a 30 de junio de 2012. Esta partida recoge la activación de los gastos de I+D incurridos para llevar a cabo los trabajos de investigación para las áreas AB-BIOTICS FUNCTIONAL INGREDIENTS y AB-GENOTYPING.

El importe correspondiente a subvenciones, por importe de 150.005 €, es un 47% inferior al del año anterior, debido a los presupuestos reducidos del gobierno español. Cabe destacar que las ayudas recibidas corresponden principalmente a los proyectos de investigación de la Compañía, que se centran en las divisiones de AB-BIOTICS FUNCTIONAL INGREDIENTS y AB-GENOTYPING.

Aunque las ventas netas del área de genética son inferiores al año anterior, el volumen ha crecido un 74%. Esta diferencia es debida a una ligera disminución del precio y a la inclusión de un anticipo significativo en las ventas del 2011. Las ventas



de ingredientes funcionales representan las ventas de AB-Life en el mercado por parte de Lacer. La Compañía espera que las ventas se incrementen en el segundo semestre a medida que el producto alcance nuevos mercados internacionales.

Las ventas de R&D Services han crecido un 81% en comparación con el mismo periodo de 2011 debido a la inclusión de Quantum Experimental. Durante los próximos años irán cobrando mayor peso las áreas de AB-GENOTYPING y AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS.

Coste de ventas

El coste de ventas incurrido por la Sociedad asciende a 826.577 € y supone un crecimiento de un 90% respecto al año anterior por la reducción de margen de contribución.

Gastos Operativos

A continuación presentamos el detalle de los gastos operativos a 30 de junio de 2012:

Costes Operativos (cifras en miles de euros)	jun-11*	jun-12	% Crecimiento 12/11	dic-12 (Plan anterior)	% realizado (Plan anterior)	dic-12 (Nuevo Plan)	% realizado (Nuevo Plan)
Costes Operativos Totales	- 1.734	- 2.334	35%	- 12.049	19%	- 4.801	49%
Personal	- 698	- 1.414	103%			- 3.012	47%
Otros Gastos de Explotación	- 1.036	- 920	-11%			- 1.789	51%

(*) no incluye Quantum Experimental

Los gastos operativos, han supuesto un incremento del 35% sobre el mismo periodo del ejercicio 2011. Los gastos de personal han crecido un 103% debido a la inclusión de Quantum Experimental y a la puesta en marcha del plan de acciones de empleados. Al mismo tiempo, los otros gastos de explotación se han reducido un 11% debido a la reducción del alcance del Plan de Negocio.

En la partida de personal, el semestre se cerró con 44 trabajadores, lo que no supone un cambio significativo respecto al año anterior.



Análisis del Balance de Situación

BALANCE (cifras en miles de euros)	jun-11*	jun-12	% Crecimiento 12/11	dic-12 (Plan anterior)	% realizado (Plan anterior)	dic-12 (Nuevo Plan)	% realizado (Nuevo Plan)
Activo	6.930	11.549	67%	24.169	48%	8.929	129%
Intangible no corriente neto	2.688	4.939	84%	3.237	153%	5.094	97%
Activo no corriente material neto	257	645	151%	1.710	38%	716	90%
Participación en empresas del grupo	821	20	-98%	737	3%	150	13%
Otros activos no corriente	17	1.422	8308%	7.542	19%	1.216	117%
ANC Total	3.783	7.026	86%	13.226	53%	7.177	98%
Existencias	65	206	216%	240	86%	95	216%
Cuentas a cobrar	1.974	3.112	58%	3.464	90%	1.955	159%
Otros	52	720	1293%				
Activos líquidos	1.055	486	-54%	7.238	7%	298	-163%
AC Total	3.147	4.523	44%	10.942	41%	1.753	258%
Pasivo	6.930	11.549	67%	24.169	48%	8.929	129%
Equity	4.007	7.002	75%	20.527	34%	4.640	151%
FFPP	4.799	8.576	79%	26.190	33%	9.064	95%
Pérdidas y ganancias	- 609	- 1.795	195%	- 5.663	32%	- 2.864	63%
Subvenciones, donaciones y legados	- 182	221	-221%			1.561	-14%
Pasivo no corriente	1.755	3.493	99%	1.941	180%	3.199	109%
Préstamos ordinarios	1.755	3.374	92%	1.941	174%	3.199	105%
Pasivo por impuestos diferidos		119					
Pasivo Corriente	1.168	1.055	-10%	1.701	62%	1.090	97%
Cuentas a pagar	1.168	1.055	-10%	1.701	62%	1.090	97%

(*) no incluye Quantum Experimental

El importe total de Balance durante el primer semestre del 2012 ha crecido debido a la incorporación de Quantum Experimental y a la ampliación de capital de diciembre de 2011.

Activo Total

Activo No Corriente

Activo No Corriente Intangible

Las activaciones han arrojado un incremento sustancial del Activo No Corriente Intangible, debido también al criterio de prudencia valorativa seguido en el Plan de Negocio.

Activo No Corriente material neto

El incremento en activos materiales es debido a la inclusión de la propiedad y el equipamiento de Quantum Experimental.

Activo No Corriente Financiero – Participación en empresas del grupo

La disminución de esta partida está motivada por la escisión total de la participación de AB-BIOTICS en el negocio de I+D farmacéutica de AB-THERAPEUTICS, S.L., a finales de 2011.



Otros activos no corrientes

El gran incremento es debido al préstamo financiero relacionado con el plan de empleados, así como a la acumulación de impuestos diferidos.

Activo Corriente

Cuentas a cobrar

El gran incremento se debe a la inclusión de cuentas a cobrar de Quantum Experimental.

Otros

El incremento en otros activos corrientes es debido a los gastos anticipados y a inversiones financieras en otras empresas.

Pasivo Total

Fondos Propios (Equity)

El significativo crecimiento del equity es atribuible a (1) la adquisición de Quantum Experimental, y (2) a la ampliación de capital de diciembre 2011.

Pasivo No Corriente

El incremento en la deuda a largo plazo es debido a los préstamos previamente detallados en el informe anual de 2011, así como a los nuevos préstamos recibidos en este semestre:

- Banco Popular, en abril 2012 por importe de 97.487 euros.
- INNFACTO, en febrero 2012 por importe de 160.125 euros.



ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD:

AB-FUNCTIONAL INGREDIENTS

El área de negocio de AB-BIOTICS centrada en el desarrollo de ingredientes funcionales (fundamentalmente probióticos y otros nutracéuticos con beneficios directos para la salud, de aplicación en alimentos funcionales y suplementos alimenticios) experimentó una intensa actividad comercial durante el primer semestre de 2012 y firmó los primeros acuerdos de licencia internacionales de la Compañía, sin descuidar el desarrollo continuo de su pipeline.

- **AB-LIFE:** El probiótico cardiovascular ha sido el protagonista de los primeros contratos de licencia internacionales que alcanza AB-BIOTICS para sus productos propios. En 2011 se había firmado la primera licencia de este producto, para su distribución nacional a través de LACER FARMA, que actualmente comercializa el producto en el canal farmacia español bajo el nombre comercial *Primacol con lactobacillus AB-LIFE*. Durante el primer semestre de 2012, AB-BIOTICS inició su expansión internacional firmando en este periodo un total de cuatro contratos para comercializar AB-LIFE en nuevos mercados de Europa y Latinoamérica:
 - El primero de estos contratos se firmó en enero con la firma eslovena INSPHARMA, que asumió la distribución de AB-LIFE en el sudeste de Europa, concretamente en los mercados de Eslovenia, Croacia, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia y Albania.
 - A principios de mayo, AB-BIOTICS anunció su desembarco en Sudamérica con la firma de sendos contratos de licencia para Brasil y Venezuela, ambos con una duración de 5 años renovables. En este sentido AB-BIOTICS firmó un acuerdo con BIOLAB, el segundo mayor laboratorio de capital brasileño y líder de mercado en la prescripción de medicamentos cardiovasculares, para la distribución de AB-LIFE en el gigante sudamericano. En cuanto a Venezuela, AB-BIOTICS firmó un acuerdo que otorga la distribución de dicho probiótico a Laboratorios LETI S.A.V., líder farmacéutico en este mercado.
 - Finalmente, en junio AB-BIOTICS llegó a un acuerdo con Armstrong Laboratorios de México para la distribución en exclusiva de AB-LIFE en este mercado centroamericano, durante un periodo de 10 años renovables.

Ante el evidente potencial internacional demostrado por AB-LIFE durante este periodo, AB-BIOTICS ha hecho un importante esfuerzo inversor para extender la patente de este probiótico a los países con mayor potencial de mercado. Así, entre abril y mayo la patente de AB-LIFE entró en fases nacionales/regionales en Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Ecuador, Egipto, Malasia, India, Indonesia, Japón, Corea del Sur, México, Perú, Rusia, Ucrania, Sudáfrica,



Estados Unidos y Europa. Además, de forma paralela a la firma de los primeros contratos internacionales, se ha solicitado la marca "AB-Life" en México (mayo) y Estados Unidos (junio), sumándose así a las solicitudes ejercidas en 2011 para proteger dicha marca en Brasil y la Unión Europea.

Por otro lado, durante el primer semestre del año se empezó a preparar un estudio clínico de AB-Life con niños, cuyo inicio está previsto para finales de año.

- **I3.1:** La solución probiótica de AB-BIOTICS para el tratamiento y la prevención del Síndrome del Intestino Irritable finalizó en diciembre de 2011 el estudio clínico que demostró una mejora estadísticamente significativa en la calidad de vida asociada a la salud de los pacientes con este trastorno, así como una mejora de la sensibilidad visceral. Tras estos positivos resultados, durante el primer semestre de 2012 se llevó a cabo un nuevo estudio abierto con este probiótico en 12 pacientes afectados de artritis reumatoide. El estudio, desarrollado en el centro médico CIMA (Barcelona), se basa en la observación de que I3.1 presentaba actividad anti-inflamatoria en modelos animales. Durante el estudio se ha observado una reducción estadísticamente significativa del dolor corporal y de la limitación de actividades físicas después de tomar el producto durante 6 semanas, mediante el cuestionario SF36 (estándar clínico para medir el impacto de la salud sobre la calidad de vida). Actualmente se están analizando otras variables, así como distintas muestras obtenidas de los pacientes.
- **AB-FORTIS:** el sistema de microencapsulación patentado por AB-BIOTICS formada por una matriz de alginato cálcico que retiene y protege en su interior una sal de hierro (III), continuó durante el primer semestre de 2012 con las pruebas de estabilidad y escalado iniciadas en 2011. El producto está siendo sometido a una prueba de estabilidad de 36 meses, con revisión periódica cada tres meses, que hasta la fecha continúa cumpliendo especificaciones. Por otro lado, continuando con el diseño de fórmulas de producto (jarabes, pastillas...) iniciado en 2011, en el primer semestre de 2012 se completó el diseño de una línea (AB-Healthcare) de productos acabados listos para comercializar que contienen AB-Fortis en su fórmula. Se trata de **AB-Fortis-Multivitaminic**, complemento alimenticio indicado especialmente para cubrir las necesidades de la mujer embarazada y el futuro bebé, en forma de cápsulas que combinan DHA, vitaminas y minerales; **AB-Fortis-DHA**, complemento alimenticio que contribuye al crecimiento y desarrollo normal de los niños y a su desarrollo mental y cognitivo, en forma de solución oleosa que combina DHA, hierro, vitaminas, y yodo; y **AB-Fortis-Sport**, complemento alimenticio en forma de cápsulas con creatina, vitaminas y minerales para mejorar el rendimiento de deportistas y reducir el cansancio y la fatiga durante y después del ejercicio físico.

Por otro lado se ha continuado avanzando en la patente de AB-Fortis, que entró en fases nacionales en 2011: durante el primer semestre de 2012 se ha solicitado el examen en las oficinas de patentes de Japón, Sudáfrica, Brasil, Argentina, India,



Indonesia, Rusia, Ucrania y Colombia. Durante este periodo la patente fue ya concedida en dos países: Nigeria (marzo) y México (abril).

- **AB-DENTIS:** El 23 de febrero se publicó la solicitud internacional de patente presentada en 2011 (PCT WO2012022733) por AB-BIOTICS para este probiótico diseñado para prevenir y mejorar la salud oral.
- **AB-COLIC:** Durante el primer semestre de 2012 continuó en marcha el estudio clínico iniciado a finales de 2011 con este probiótico para el tratamiento del cólico infantil.

Dentro de la actividad comercial del área de AB-Functional Ingredients, AB-BIOTICS presentó sus productos en la BIO International Convention de Washington, el encuentro mundial más importante del sector biotecnológico, celebrado en Boston del 18 al 21 de junio, con el objetivo de contactar con farmacéuticas interesadas en licenciar los productos en Estados Unidos y/o en todo el mundo. La Compañía mantuvo durante la feria contactos comerciales con decenas de farmacéuticas interesadas en comercializar estos probióticos en diversos mercados. Durante el primer semestre del año la Compañía también participó en Bio Europe Spring (marzo, Amsterdam), Vitafoods (mayo, Ginebra) y SupplySide Marketplace (mayo, Nueva York).

R&D SERVICES

El área de Servicios I+D de AB-BIOTICS cuenta ya con la plena integración de la firma Quantum Experimental, adquirida en 2011 y centrada en el desarrollo de servicios especializados (ensayos clínicos, *contract manufacturing*, *regulatory* y analíticos) para empresas del sector farmacéutico, sanitario, cosmético y alimentación.

Durante el primer semestre de 2012 se potenció el área de estudios clínicos ante el aumento de la demanda, especialmente en dermatología, ya que el nuevo reglamento europeo sobre productos cosméticos amplía los requisitos que se exige a los laboratorios para poder llevar este tipo de productos al mercado, incluyendo un amplio informe o *safety assessment* sobre la seguridad y eficacia del cosmético que se pretende comercializar. Este dossier de seguridad será obligatorio a partir de 2013 y con efecto retroactivo. Esto ha potenciado la actividad de la clínica especializada en dermatología abierta por Quantum en Pamplona en 2011. Por otro lado, se prepararon nuevos planes comerciales para dar respuesta a otras dos necesidades detectadas en el mercado: un aumento de la demanda de estudios clínicos para suplementos alimenticios, ante el creciente interés de la industria farmacéutica por este sector; y un aumento de la demanda de servicios de apoyo regulatorio para la comercialización de productos sanitarios en el extranjero, ante la creciente necesidad de internacionalización de la industria.



Por otro lado, desde el punto de vista del desarrollo conjunto de productos con otras empresas, AB-BIOTICS continuó avanzando en su proyecto de colaboración con la firma cervecera Damm y, durante el primer semestre del año, se concluyó el estudio clínico de un producto *fat-binder* (producto que captura la grasa de los alimentos e impide que el cuerpo las absorba). El estudio demostró que los pacientes que recibieron el *fat-binder* de Damm mostraron una pérdida de peso de 2,3 kg tras el tratamiento de 90 días, así como una reducción del perímetro de cintura en 2 cm (indicador de menor riesgo cardiovascular), resultados estadística y clínicamente relevantes, por lo que se ha solicitado patente europea prioritaria y se está buscando ya opciones de producción.

AB-GENOTYPING

La división de Genética de AB-BIOTICS, que presta servicios de medicina personalizada mediante el desarrollo de herramientas genéticas avanzadas para el diagnóstico médico de dolencias relevantes concretas, continuó trabajando en el lanzamiento de nuevos productos y la mejora de los ya existentes, que disfrutan de un reconocimiento y receptividad cada vez más positivos entre médicos y pacientes.

Con el fin de dar respuesta a las necesidades de un amplio colectivo y hacer el producto más asequible, en enero se lanzó Neurofarmagen Depresión, una versión específica de la línea Neurofarmagen, más reducida y económica, que permite identificar qué tratamiento será más efectivo y seguro para un determinado paciente con depresión, según las características del ADN extraído a partir de una muestra de saliva. Esta información permite al médico decidir con mayor seguridad qué fármaco debe tomar el paciente y en qué dosis, en función de sus características genéticas, reduciendo el riesgo de efectos secundarios, principal causa de abandono de la medicación en psiquiatría, y acelerando la estabilización del paciente. El test resulta útil tanto para identificar el primer tratamiento a los pacientes recién diagnosticados de depresión, como para aquellos que necesitan cambiarlo, ya que se estima que el 10% de los pacientes con depresión tienen problemas con su actual medicación.

En mayo se lanzaron nuevas versiones mejoradas del análisis Neurofarmagen y del recién lanzado Neurofarmagen Depresión. Así, el primero incluye ahora el análisis de 44 principios activos (5 más que la versión anterior, incorporando como novedad: desipramina, doxepina, sertralina, tioridazina y trimipramina), y el segundo ha pasado a analizar 18 principios (4 más que inicialmente, incorporando desipramina, doxepina, sertralina y trimipramina). En ambos casos las nuevas versiones ofrecen además ahora más información sobre los principios ya incluidos en las versiones anteriores.

Desde el punto de vista comercial, la división de Genética estuvo presente en este periodo en el Congreso de la Asociación Española de Psiquiatría Privada (ASEPP) celebrado en mayo en Valencia, y se continuó desarrollando la estrategia de marketing directo al paciente a través del call center, redes sociales y otras herramientas. La Compañía ha tomado la decisión estratégica de buscar partners



especialistas en el área terapéutica del sistema nervioso central, concedores de este segmento y dispuestos a invertir en el desarrollo comercial de estos productos, dado que el principal valor de AB-BIOTICS es su conocimiento científico y técnico. En este sentido, durante el primer semestre del año se inició la búsqueda y el estudio de partners adecuados en España y otros mercados, con la intención de cerrar los primeros acuerdos comerciales en la segunda mitad del ejercicio. El mercado donde estos contactos se hallan en una situación más avanzada es Brasil, donde se prevé cerrar un acuerdo comercial en el segundo semestre.