



Barcelona, a 30 de Septiembre de 2014

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 del primer semestre del ejercicio 2014 de AB-BIOTICS, S.A.

Este informe hace referencia a la información financiera de la Compañía a 30 de Junio de 2014.

INDICE:

1. Informe de evolución semestral y grado de cumplimiento de las previsiones:
 - a) Análisis de la Cuenta de Resultados
 - b) Análisis del Balance de Situación
2. Análisis de la Actividad
3. Indicadores de Gestión de Negocio

AB-BIOTICS, S.A.

Sergi Audivert Brugué

Miquel Àngel Bonachera Sierra

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

a) Análisis de la Cuenta de Resultados

El análisis financiero se referirá a la comparación del primer semestre de los ejercicios 2013 y 2014. Del mismo modo, se analiza el grado de cumplimiento respecto al presupuesto contemplado para el cierre del ejercicio 2014 que se recoge en el Plan de Negocio de la Compañía.

Para reflejar de forma adecuada la progresión del negocio fundamental de la sociedad se excluye de los resultados del primer semestre de 2014 cualquier ingreso relacionado con subvenciones o activaciones. Tampoco se considera el impacto fiscal del resultado para la información recogida para este periodo.

De acuerdo a las expectativas que ya adelantamos en nuestro informe anual referido al cierre del ejercicio 2013 y en el Plan de Negocio publicado en el Mercado el pasado 22 de mayo, se confirma una mejora de los resultados obtenidos en el periodo de enero a junio de 2014 en su comparación con el mismo periodo del ejercicio 2013.

Destaca especialmente la evolución positiva de la cifra de ventas, margen obtenido, EBITDA y EBIT.

Al comparar con los datos del primer semestre de 2013 hay que advertir de nuevo que en el ejercicio anterior se incluyeron ingresos por subvenciones por un valor de 107 K€, concepto que se ha excluido en 2014.

Los gastos activables, excluyendo aquellos relacionados con personal, están recogidos dentro del apartado de costes operativos y ascienden a 169K€.

Los ingresos totales obtenidos en este primer semestre de 2014 alcanzan un total de 1.020 K€, lo que representa una mejora muy significativa respecto al mismo período de 2013.

Este volumen de ingresos supone el 29,14% de la consecución del presupuesto anual. La compañía tiene pedidos comprometidos a fecha de elaboración del presente informe así como contratos en proceso de negociación que le permiten ratificar las cifras proyectadas para el cierre del ejercicio 2014.

El margen bruto operativo ha experimentado una notable mejora tanto en cifras absolutas como en porcentaje sobre los ingresos. El margen bruto de los productos al cierre de 2013 suponía un 46% (excluyendo las partidas de activaciones y subvenciones), mientras que en el primer semestre de 2014 se ha conseguido un margen promedio del 66%. Este dato materializa el objetivo anticipado en el plan de negocio de mejorar el ratio de eficiencia y el coste de los productos.

EBITDA y/o EBIT están evolucionando de acuerdo a las previsiones de la empresa y se han mejorado en 290 y 254 K€ respectivamente con respecto al mismo periodo del ejercicio precedente. En la misma línea, el resultado antes de impuestos (EBT) ha evolucionado positivamente un 18%, significando más de 300 K€ con respecto al periodo comparado.

Los costes operativos se han incrementado respecto a 2013 pero sin desviación sobre el plan de negocio publicado. Como se recordará, en su mayor parte obedece al refuerzo del área de Desarrollo de Negocio (recogido en el apartado Coste de Personal), con su correspondiente impacto en el apartado de gastos de viaje (recogido bajo el epígrafe de Costes Operativos). En cuanto al resto de partidas que componen el total de costes operacionales (OPEX) se mantiene una política de contención de gasto, uso eficiente de los recursos y ahorro de costes.

El gasto financiero por intereses (50K€) se sitúa alrededor del 1,3% del promedio de la deuda del primer semestre de 2014, habiéndose reducido cerca de 4 puntos básicos con respecto al mismo periodo de 2013, en el que el gasto por este concepto fue de cerca de 70 K€. Las diferencias de estos importes con el resultado real reflejado en los estados financieros tienen su origen en la valoración de las inversiones de los excedentes de tesorería y en la valoración de la autocartera.

Cuadro de Resultados

Pérdidas y Ganancias (cifras en miles de €)	Junio 2013	Junio 2014	Variación del periodo en miles de euros	Variación del periodo en %	Cierre 2014e	% realizado
Ventas	368	1.020	652	177%	3.500	29,14%
Subvenciones	107		-107	-100%		
Total de Ingresos	475	1.020	545	115%	3.500	29,14%
Aprovisionamientos	387	348	-39	-10%	1.738	20,02%
Margen Bruto	88	672	584	664%	1.762	38,14%
<i>Margen Bruto %</i>	<i>19%</i>	<i>66%</i>			<i>50%</i>	
Costes de Personal	660	877	217	33%	1.900	46,16%
Costes Operativos	790	867	77	10%	1.285	67,47%
Total OPEX	1.450	1.744	294	20%	3.185	54,76%
EBITDA	(1.362)	(1.072)	290	21%	(1.423)	75,33%
<i>EBITDA %</i>	<i>-287%</i>	<i>-105%</i>			<i>-41%</i>	
Amortizaciones	342	378	36	11%	700	54,00%
EBIT	(1.704)	(1.450)	254	15%	(2.123)	68,30%
Resultado Financiero	(107)	(44)	63	59%	(147)	29,93%
EBT	(1.811)	(1.494)	317	18%	(2.270)	65,81%
<i>EBT en %</i>	<i>-381%</i>	<i>-146%</i>			<i>-65%</i>	
Impuesto Sociedades					681	
Resultado Neto					(1.589)	

Ingresos

Respecto al semestre de 2013, la mejora en la evolución de los ingresos, excluidas subvenciones, aplica a las dos unidades de negocio de AB Biotics: Ingredientes Funcionales y Genotyping.

Ventas por Unidad de Negocio K€	Funcional Ingredientes		Genotyping		R+D Services		Total	
	Junio 2013	Junio 2014	Junio 2013	Junio 2014	Junio 2013	Junio 2014	Junio 2013	Junio 2014
	171	449	170	572	27		368	1.021
Variación periodos K€	278		402		(27)		653	
Variación periodos %	163%		236%		-100%		177%	

Ventas por Unidad de Negocio K€	Junio 2014	Cierre 2014e	% realizado
Funcional Ingredientes	449	1.838	24%
Genotyping	572	1.662	34%
R+D Services			
Total	1.021	3.500	29%

En lo que al área de probióticos e ingredientes funcionales se refiere, se consolidan las ventas de los productos más representativos de AB Biotics. La gama de AB Life lidera las ventas del periodo informado. AB Fortis, en su lanzamiento en el sector alimentación comienza a generar ingresos recurrentes. AB Inmuno, a través sus marcas comerciales Lactoflora y Floralact, y AB Dentis completan el grueso de la facturación.

También se contabilizan ingresos derivados de nuevos acuerdos de licencias suscritos con nuevos socios comerciales que afectan especialmente a los productos AB Colic/Kolicare e i3.1. Más allá del ingreso no recurrente que pueden representar, supone una nueva aceptación de los conceptos de producto, diversifica la exposición de riesgo de la firma, y garantizan sostenibilidad del crecimiento para los próximos meses con nuevos lanzamientos comerciales.

En 2014 están ya en fase comercial 7 especialidades basadas en ingredientes funcionales originales de AB Biotics frente a los 2 productos que tenían venta activa en el mismo periodo de 2013.

También la división de Genotyping sigue en fase de crecimiento con la introducción del test genético Neurofarmagen en nuevos países. En el primer semestre de 2014 se incrementó un 35% el número de tests realizados en los laboratorios de AB Biotics respecto al primer semestre de 2013. Las ventas de este periodo de 2013 procedían exclusivamente de España, mientras que en 2014 se han generado en tres países: España, Brasil y México.

La actividad de licencias ha permitido cerrar acuerdos de comercialización para nuevos países. Tras la adecuación del software a las necesidades lingüísticas y

operativas de cada territorio, se prevé una extensión del número de países en los que se encontrará disponible el test en los próximos meses. Con ello, la exposición de riesgo/país y riesgo/cliente que representaba la exclusiva comercialización del producto en España también se reducirá en el corto plazo.

Coste de ventas

Como uno de los objetivos de la dirección de la sociedad, el coste de los productos está en constante proceso de análisis y mejora. Tanto los costes de las materias primas principales como los costes de producción están bajo supervisión y control estricto desde inicios de 2014. Como consecuencia se están produciendo mejoras en los costes de los productos que derivan en un incremento de los márgenes con respecto a los conseguidos en el primer semestre de 2013. Actualmente no es posible beneficiarse de economías de escala en la producción por la fase incipiente de introducción comercial de los productos y la heterogeneidad de requerimientos de los diferentes mercados. Sin embargo, a medio plazo, la firma espera beneficiarse también de estos aspectos.

Costes Operativos

Fruto de la reorganización de la compañía anunciada en el plan de negocio, la estructura de costes operativos para los datos del primer semestre de 2013 difiere en su clasificación para el mismo periodo de 2014. El incremento o reducción de la mayoría de las partidas obedece casi en su totalidad a la redistribución de la imputación de costes por departamentos. Por ello, se presentan las dos estructuras separadamente, con los correspondientes detalles junto a los comentarios de las variaciones totales de los mismos.

Reorganización. Imputación transferencia de centro de coste

Costes operativos por Centro de Coste

Costes Operativos (OPEX) K€	Junio 2013	Costes Operativos (OPEX) K€	Junio 2014
Functional Ingredientes	231	Functional Ingredientes	121
Genotyping	411	Genotyping	34
R+D Services	149	Scientif. Business Support	131
		Sales & General & Adminsitration	582
Totales	790	Totales	868

En próximos informes podremos realizar este análisis con partidas comparables.

Esta partida recoge alquileres, seguros, gastos de viaje, RRPP, gastos generales, servicios bancarios y servicios profesionales, entre otros.

Analizando la desviación del total de estos costes, se observa un incremento del 10% (78 K€) para el primer semestre de 2014 con respecto al periodo comparado de 2013.

En su mayor parte corresponde al incremento del apartado de gastos de viaje como consecuencia de la actividad del nuevo equipo de desarrollo de negocio y gerencia.

Costes de Personal

La plantilla para el primer semestre de 2014 se ha estabilizado con 31 trabajadores distribuidos entre los diferentes centros de coste. El incremento respecto a 2013 ya fue explicado en el plan de negocio, estaba previsto y su magnitud es conforme al plan.

Costes de personal por Centro de Coste

Costes de Personal (OPEX) K€	Junio 2013	Costes de Personal (OPEX) K€	Junio 2014
Functional Ingredientes	281	Functional Ingredientes	110
Genotyping	379	Genotyping	157
R+D Services		Scientif. Business Support	145
		Sales & General & Adminsitration	465
Totales	660	Totales	877

b) Análisis del Balance de Situación

Balance (miles de €)	Junio 2013	Cierre 2013	Junio 2014	Cierre 2014e
Activo No Corriente	8.904	10.759	10.454	9.649
Intangible	4.037	4.072	3.978	3.372
Material	463	433	398	500
Financiero	2.641	3.658	3.478	2.500
Otros	1.763	2.596	2.600	3.277
Activo Corriente	4.863	4.203	3.859	4.722
Existencias	255	260	241	346
Cientes y otras cuentas a cobrar	1.382	829	1.008	2.434
Tesorería	3.226	3.114	2.610	1.942
Activo Total	13.767	14.962	14.313	14.371
Patrimonio Neto	8.554	9.947	9.103	8.839
Beneficio Neto	(1.811)	(1.814)	(1.494)	(1.589)
Capital y reservas	10.298	11.468	10.304	10.135
Otros	67	293	293	293
Pasivo No Corriente	4.515	3.689	4.086	4.220
Deuda l/p	4.515	3.689	4.086	4.220
Pasivo Corriente	698	1.326	1.124	1.312
Deuda c/p	197	629	338	360
Proveedores y otros acreedores	501	697	786	952
Pasivo Total	13.767	14.962	14.313	14.371

Comentarios al Activo del Balance

Activo No Corriente

Compuesto en su mayoría por las partidas provenientes de la activación de las actividades de la sociedad en Investigación y Desarrollo más la inversión en el registro de patentes y marcas y elementos de software.

La sociedad ha ido aplicando criterios de prudencia en cuanto a las cantidades activadas como Investigación y Desarrollo. Adicionalmente, como parte del proceso de auditoría del cierre de 2013, se encargó a la nueva entidad auditora de la sociedad, KPMG, que evaluara de forma independiente los programas y criterios de activación de los mismos, y se procedió a los ajustes necesarios para presentar un valor objetivo de estos activos. Este procedimiento se ha mantenido en el primer semestre de 2014. Ello aporta un alto grado de confianza y fiabilidad en la consignación de las partidas bajo este epígrafe.

Por otro lado, la sociedad ha mantenido su política y nivel de inversión en la protección de propiedad intelectual, registrando sus patentes y marcas. La progresiva concesión de las patentes solicitadas en diferentes geografías da cuenta del reconocimiento de la capacidad inventiva de los desarrollos de la compañía, reduce el riesgo, aumenta la competitividad potencial de los productos y, por tanto, incrementa el valor y posibilidades de crecimiento de la compañía.

El activo no corriente financiero incluye los préstamos participativos que ostenta la Sociedad frente a terceros a la vez que inversiones financieras, con vencimiento mayor a un año, procedentes de sus excedentes de tesorería.

De acuerdo al criterio del auditor KPMG y a las necesidades de la compañía, durante el 2014 la deuda existente con Quantum se irá amortizando compensando las facturas originadas por la realización de ensayos clínicos. Estos trabajos se enmarcarán dentro del criterio acordado con la firma auditora lo que reduciría o eliminaría la necesidad de provisionar en 2014 por estos conceptos.

Ante la eventualidad de que el auditor modificara este criterio o considerara no justificable su aplicación, de forma que solicitara la provisión completa de los activos financieros representados por Quantum, Nagano Business o la AIE Nanomolecular, este provisión significaría dotar un gasto extraordinario al finalizar el ejercicio por importe de 2.201.031,40 €. No obstante lo anterior, a fecha de elaboración del presente informe nada induce a pensar que pueda producirse este hecho.

Otros activos no corrientes

Esta partida recoge activos por impuesto diferido. A junio de 2013 ascendía a 1.763 K€, mientras que a final del primer semestre de 2014 asciende a 2.596 K€.

Activo Corriente

El activo corriente, excluyendo la tesorería, se ha reducido un 24% con respecto al periodo comparado de 2013 como consecuencia de la disminución de la partida de clientes y cuentas a cobrar. Dado el incremento de la cifra de ingresos podemos afirmar que se ha mejorado la gestión de las cuentas a cobrar con respecto al primer semestre de 2013.

La tesorería sigue manteniéndose holgada permitiendo a la compañía atender a todas sus necesidades de forma normal sin tensiones de caja.

Comentarios al Pasivo del Balance

Patrimonio Neto

El movimiento entre los primeros semestres de 2013 y 2014 se centra fundamentalmente en los siguientes aspectos dentro de la partida de patrimonio neto: la absorción de las pérdidas de 2013 por valor de 1,8 millones de euros, la ampliación de capital de 1,12 millones que tuvo lugar en el segundo semestre de 2013 y el resultado del primer semestre de 2014.

Pasivo No Corriente

Compuesto exclusivamente por deuda financiera a largo plazo tanto bancaria como de diferentes entes públicos. La variación de la deuda de Diciembre 2013 a Junio 2014, se corresponde principalmente con anualidades de préstamos concedidos en años anteriores.

Pasivo Corriente

A 30 de Junio de 2014 la mayor parte de esta deuda está representada por deuda comercial (648 K€) como financiación de proveedores y acreedores comerciales, mejorando la capacidad crediticia con los mismos ayudando a incrementar el capital de trabajo de la sociedad.

2. Análisis de la Actividad

Tal como anunciábamos en el último Plan de Negocio publicado en mayo de este año, en 2014 se acometía progresivamente la reorganización de la compañía, la intensificación de las actividades de licencias y de gestión de alianzas comerciales existentes, la resolución y optimización de contratos insuficientemente satisfactorios, la solicitud de registros de los productos licenciados, la fabricación de los productos bajo los registros obtenidos, y el lanzamiento de algunos de ellos en nuevos países.

Como consecuencia, se apuntaba una asimetría en la generación de ingresos en el curso del año predominando en el primer semestre los derivados de las actividades comerciales iniciadas en 2013 y de los pagos por derechos de nuevas licencias, y en el segundo semestre éstos últimos complementados con la venta de nuevos productos. El resultado previsible era una acumulación de los ingresos en la segunda mitad del año y una necesidad de financiar la fabricación de nuevos productos durante el segundo y tercer trimestre.

El primer semestre de 2014 casi triplica los ingresos del mismo periodo de 2013 y supone una tercera parte de los ingresos estimados en el plan, aspectos ambos perfectamente coherentes con el desarrollo del plan descrito.

AB Biotics, de acuerdo a su plan estratégico, sigue en su proceso de expansión internacional para todos sus productos.

Functional Ingredients

El equipo de I+D de AB Biotics en el área de Functional Ingredients ha seguido desarrollando nuevos conceptos y/o extensiones de línea de los productos ya existentes en función de las demandas comercial y regulatoria de los distintos mercados. En la medida que estos desarrollos completen satisfactoriamente los perfiles deseados así como los tests preliminares exigidos por los estándares internos, se anunciarán como posibles nuevos activos.

AB Life

Las principales ventas de la gama del producto AB Life, a través de sus tres especialidades AB Life, AB Life Plus y AB Life Forte, han provenido de los clientes con quienes ya se ha consolidado una relación comercial entrando en una dinámica de ventas recurrentes.

Durante el primer semestre de 2014 la mayoría de las ventas de esta línea se han originado en el continente europeo, siendo Alemania, Reino Unido y España los países más representativos.

El aspecto más relevante del primer semestre de 2014 ha sido la puesta en marcha de las actividades contempladas en el acuerdo de licencia exclusivo a nivel global con la firma DuPont, uno de los líderes mundiales en el campo de probióticos. Se ha realizado con éxito la transferencia de tecnología para la fabricación del principio activo, se han realizado pruebas de fabricación de los productos comerciales sin incidencias, y se está en disposición de suministrar a los mercados autorizados en el curso de este año.

DuPont anunció en Mayo de este año que incorporaría AB-Life a su línea de alta gama Danisco Howaru en el área cardiovascular. Según informaron, el producto estará disponible comercialmente en sus líneas antes de finalizar el presente año, lo que supone un caso de éxito en la colaboración de una compañía tecnológica como

AB Biotics con un referente de innovación, exigencia y excelencia en el mercado como DuPont.

AB Fortis

Se ha iniciado la comercialización de AB Fortis como ingrediente en el sector de la alimentación en una fórmula adaptada a los productos de pastelería de la firma Panrico. La primera de sus líneas en adoptar la nueva fórmula ha sido la de los productos bajo la marca Bollycao, una de las de mayor reconocimiento en el sector.

Las formulaciones para el sector de autoprescripción y farma se encuentran en fases avanzadas de confirmación de estabilidad previas a la comercialización.

AB Dentis

La comercialización en los países del norte de Europa sigue una evolución positiva de la mano de una promoción básicamente dirigida al profesional. El dossier del producto, aprobado en la UE sigue los procesos regulatorios en países de Asia y América Latina. Se espera incorporar nuevos países en alguna de estas tres regiones a la venta actual del producto.

Se ha desarrollado una fórmula más adaptada a los usos y necesidades de pacientes más jóvenes. Bajo el nombre de AB-Dentis Junior, se pondrá a disposición de los mercados próximamente.

i3.1

Tras los resultados positivos de las experiencias clínicas y ensayos realizados en los ejercicios precedentes, el producto i3.1 ha obtenido durante el primer semestre de 2014 la autorización de comercialización en España. Se espera que las actividades de licencia del producto permitan tenerlo disponible en al menos un mercado entre Septiembre 2014 y Marzo 2015. Los trabajos de industrialización han sido concluidos satisfactoriamente.

AB Colic / Kolicare

A través de la marca comercial AB Kolicare esta formulación probiótica original ha recibido la autorización de comercialización. AB Biotics ha establecido un acuerdo de licencia de ámbito regional europeo con la firma multinacional Sanofi sin perjuicio de otros acuerdos que se encuentran en fase de negociación y que podrían complementarlo. Se estima que el producto estará disponible para médicos y pacientes en los próximos meses.

AB Inmuno

La gama AB Inmuno, comercializada bajo las denominaciones Lactoflora y Floralact, a través de las firmas Stada e Ynsadiet, sigue un ritmo de ventas de acuerdo a las

expectativas recogidas en el plan de negocio. El equipo de I+D está evaluando nuevos datos técnicos y científicos sobre esta formulación probiótica para perfilar nuevos segmentos de potencial uso terapéutico. Por su parte, nuestro grupo de Business Development negocia la expansión internacional del producto.

AB Intimus

Esta nueva formulación probiótica dentro del campo de la salud de la mujer, ha superado la fase clínica y se encuentra en proceso de registro como producto sanitario según la normativa europea. Fruto de un co-desarrollo entre Laboratorios Gynea y AB Biotics, ambas firmas están diseñando el plan de producción, comercialización y licencias de forma conjunta.

AB Genotyping

La división de Genética de AB-BIOTICS, a través de su producto Neurofarmagen sigue ampliando también sus mercados.

Recientemente AB Biotics recuperó los derechos de comercialización directa del test en España. El equipo de genetistas y de Medical Scientific Liaison (MSLs) de AB Biotics ha desarrollado un plan de acción para mejorar las líneas de comunicación con los profesionales sanitarios. AB Biotics ha internalizado un servicio de atención telefónica y a través de internet para la comunidad sanitaria, pacientes neuropsiquiátricos y sus familiares con el fin de atender las consultas sobre medicina personalizada en este ámbito, los usos del test y la interpretación de resultados de Neurofarmagen.

AB Biotics ha anunciado recientemente una nueva versión de Neurofarmagen que aporta información sobre la influencia de nuevas mutaciones genéticas, nuevas relaciones identificadas entre fármacos de reciente comercialización y la huella genética de pacientes neuropsiquiátricos, mayor precisión y claridad en la descripción de riesgo de efectos adversos, etc.

Con esta actualización, Neurofarmagen destaca sobre sus competidores en cuanto a la utilidad para la toma de decisiones en la prescripción de psicofármacos.

Se está prestando especial atención a la evolución de los mercados de México y Brasil, a través de las compañías Scienta y Glaxo respectivamente para asegurar la consecución de los objetivos acordados con nuestros socios comerciales. La percepción de valor en el manejo de los pacientes con enfermedades neuropsiquiátricas ha permitido a Scienta obtener de forma excepcionalmente rápida la autorización de uso de Neurofarmagen en centros de tratamiento asociados al Sistema Nacional de Salud en México.

AB Biotics también ha puesto especial énfasis en incrementar el número de mercados añadiendo dos nuevos países a los existentes en 2013 durante el primer semestre de este año 2014. Se prevé que esta lista se amplíe en dos o tres territorios más antes de

finalizar el año. De forma significativa, el reciente establecimiento de una alianza comercial con Laboratorios Bagó en Argentina para la comercialización de Neurofarmagen permite introducir con solidez Neurofarmagen en uno de los principales mercados farmacéuticos de América Latina de la mano de una de las compañías líderes y con una dilatada experiencia en psicofarmacología.

Neurofarmagen fue presentado durante el primer semestre de este año en la reunión regular de la Asociación Americana de Psiquiatría. La interacción con expertos ha conllevado algunas solicitudes de uso exploratorio investigacional del producto en Estados Unidos.

AB Biotics prepara una nueva comunicación de datos clínicos de Neurofarmagen para ser compartidos con especialistas durante el congreso mundial de psiquiatría a celebrar próximamente en Madrid.

La firma ha iniciado también recientemente un estudio de validación de la herramienta diagnóstica en pacientes con depresión mayor, liderada por los centros de nuestro país con mayor reputación internacional en este ámbito. Progresivamente se irán divulgando detalles sobre las características y desarrollo de este ambicioso proyecto.

Propiedad Intelectual

AB Biotics mantiene entre sus prioridades estratégicas la protección de la propiedad intelectual de sus innovaciones. En los últimos meses se han obtenido nuevas aprobaciones de solicitudes de patentes de los productos de la firma. Destacamos por su relevancia la concesión de la patente en Europa y Australia para el probiótico destinado al alivio del síndrome de colon irritable, 13.1 y las del probiótico cardiovascular licenciado a DuPont, AB Life, en EEUU, México, China, Australia, Sudáfrica y Ucrania. En relación al probiótico AB Fortis se han concedido patentes en Colombia y Ucrania.

3. Indicadores de Gestión del Negocio

El Plan de Negocio para el periodo 2014-2016 sugería que para monitorizar mejor el progreso, reducción del riesgo y sostenibilidad de la compañía se analizaran más allá de los datos económicos, ciertos indicadores tales como:

- i. Número de productos comercializados al final de cada semestre*
- ii. Número de nuevos países en los que se consiga al menos lanzar un nuevo producto al final de cada semestre*
- iii. Equilibrio del ratio geográfico de los ingresos. Porcentaje relativos de los ingresos derivados de la comercialización en diferentes países y zonas geográficas.*
- iv. Evolución del consumo de tesorería*

Consideramos que la evolución de estos indicadores en las fases en las que las cifras de negocio no pueden ser suficientemente significativas por la precocidad de la comercialización de los productos, puede ayudar al lector a hacerse una idea más fiable sobre la viabilidad del negocio en el corto y medio plazo.

i. Nuevos Productos

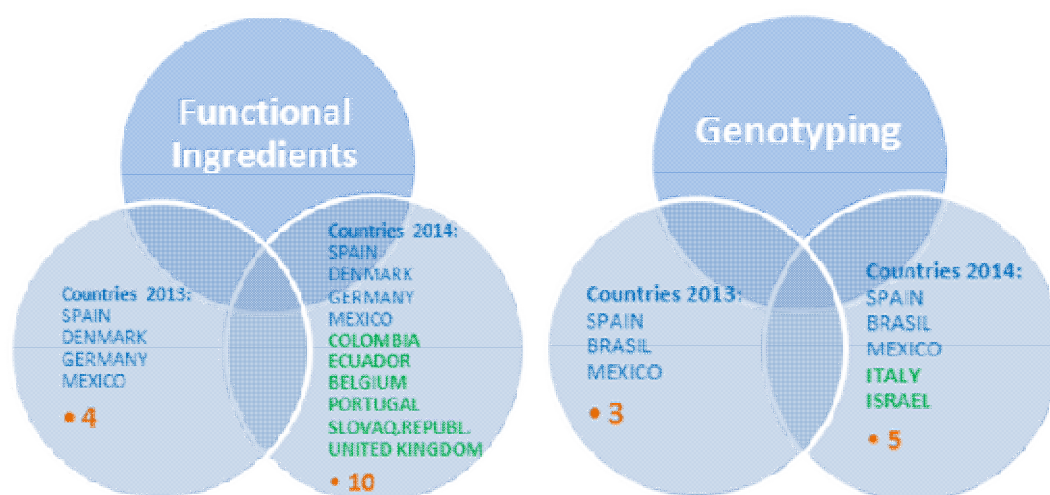
AB Biotics ha obtenido la autorización de comercialización de dos nuevos productos en el sector de los probióticos (Kolicare e i3.1) y ha actualizado su producto líder en genotipaje, Neurofarmagen. Adicionalmente, AB Intimus, se encuentra en proceso de registro y nuevos conceptos de formulaciones están en fase de screening.

Conseguir disponer de más activos para la comercialización sin incrementar los recursos de inversión diluye los riesgos de la misma, y aumenta las posibilidades de obtención de los ingresos planificados a medio plazo.

ii. Nuevos Países con al menos un producto de AB Biotics en fase comercial

Como consecuencia de la política de expansión internacional, durante los primeros seis meses de 2014, la presencia de AB Biotics fuera del mercado nacional se ha incrementado notablemente.

En la figura bajo estas líneas, marcados en verde, los nuevos países con producto de AB Biotics en su mercado o con facturación para los periodos indicados. En la referencia a “Countries 2014”, nos referimos hasta 30 de Junio de 2014.



La diversificación del origen de la generación de los ingresos permite tolerar algunos lanzamientos menos satisfactorios y reduce incertidumbre sobre la sostenibilidad de las operaciones.

iii. Ratio Geográfico

Los ingresos derivados de la venta de ingredientes funcionales y genotyping en 2013 provenían en un 63% de Europa. Dentro de Europa, el 89% de los ingresos se generaron en España.

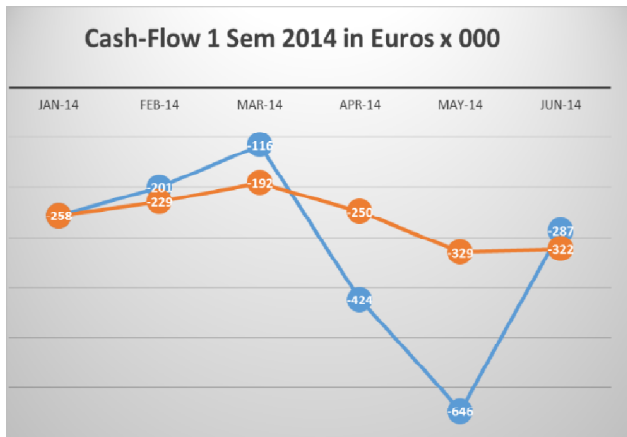
En el primer semestre de 2014, Europa sigue siendo el territorio del cual provienen la mayoría de los ingresos (79%), pero España desciende su impacto en esta facturación relativa del 89% mencionado al 58%.

Nuestra valoración de estos datos es positiva por cuanto evidencian una menor exposición de riesgo a un único país y muestran una tendencia de expansión favorable. Asimismo, la empresa se hace menos vulnerable a la estacionalidad de mercados o productos al generar sus ingresos en áreas geográficas con ciclos diferentes y complementarios.

La próxima incorporación de nuevos mercados fuera de Europa como generadores de ingresos en los próximos meses, aportará un nuevo nivel de estabilidad en la facturación.

iv. Evolución del consumo de Tesorería

El esfuerzo realizado por AB Biotics en la potenciación de sus diferentes equipos junto una alta concentración de actividad, la preparación de lanzamientos y la inversión en registros de patentes y marcas en los primeros seis meses de 2014 han incrementado en 40 K€ el consumo medio de tesorería en gasto corriente hasta un nivel promedio de 290 K€ mensuales, por encima de la media del consumo del ejercicio de 2013 de 250 K€. Este nivel de gasto corriente está en línea con la previsión del plan de negocio y podría corregirse a la baja levemente en el segundo semestre.



En el gráfico se observa que la evolución del cash-flow mensual (en azul) llega a alcanzar en mayo su máximo consumo de tesorería aunque el promedio mensual (en marrón) para este mismo dato oscila alrededor de los 320K€.

En la tabla de la evolución de los flujos de caja para este primer semestre de 2014 se aprecia un notable consumo de caja procedente de las operaciones corrientes como consecuencia del trasvase de ventas al segundo semestre del año.

El Cash-Flow total viene equilibrándose con nuestra posición de efectivo en las cuentas depositadas en nuestro proveedor de liquidez, la consecución de deuda correspondiente a los hitos de los proyectos en marcha y una contención de la actividad en inversiones en activos fijos.



Análisis del Cash-Flow 2014	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
Resultados	-222	-515	-895	-1.198	-1.534	-1.390
Amortizaciones	24	115	176	235	313	378
Resultado Corregido	-198	-400	-719	-963	-1.221	-1.012
Inventarios	8	-21	-9	0	0	19
Deudores	120	107	178	174	250	-110
Proveedores y Acreedores	-142	-35	-103	-104	-130	3
Otras Deudas Comerciales	-140	-93	-68	-119	-10	94
Total Variaciones de circulante	-154	-41	-2	-49	111	7
Cash-Flow Operativo	-352	-441	-722	-1.012	-1.110	-1.006
Financiación de capital	142	204	616	606	545	650
Financiación externa	-29	60	24	34	-16	245
Actividades de financiación	113	264	640	640	529	895
Inversiones en Activo Fijo	-18	-24	-35	-52	-65	-69
Inversiones en otros activos	0	0	0	0	0	-107
Actividades de Inversión	-18	-24	-35	-52	-65	-176
Cash-Flows	-258	-201	-116	-424	-646	-287
Promedio Mensual	-258	-229	-192	-250	-329	-322
Posición de tesorería						
Saldo de balance al Inicio del Periodo	2.897	2.639	2.696	2.780	2.472	2.250
Saldo de balance al Final del Periodo	2.639	2.696	2.780	2.472	2.250	2.610
Movimiento mensual de efectivo	-258	57	85	-308	-222	360
Movimiento acumulado de efectivo	-258	-201	-116	-424	-646	-287