



Barcelona, a 29 de septiembre de 2015

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 para el primer semestre del ejercicio 2015 de AB-BIOTICS, S.A.

Este informe hace referencia a la información financiera de la Compañía a 30 de junio de 2015.

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 realizado a continuación presenta los estados financieros del primer semestre del año 2015, realizando una comparativa con el mismo periodo del año anterior (primer semestre de 2014) y analizando el grado de cumplimiento respecto al presupuesto contemplado para el cierre del ejercicio 2015 que se recoge en el Plan de Negocio de la Compañía publicado en mayo de 2014.

El total de ingresos obtenidos se ha incrementado en un 53% respecto al primer semestre de 2014, alcanzando los 1.564 miles de euros.

En el presente informe citaremos a los ingresos en función de su clasificación. Nos referiremos a ventas de Producto para aquellas referidas a las ventas de probióticos y resto de productos del área de Ingredientes Funcionales y a los correspondientes a las ventas del Test Neurofarmagen®, todas ellas consideradas como ventas habituales y recurrentes. La mayoría de los análisis los realizaremos refiriéndonos a este tipo de ingresos.

Complementariamente a los anteriores, nos encontraremos los ingresos relacionados con la prestación de servicios, colaboraciones o fees. Son de carácter más puntual y de menos frecuencia. Los análisis de este tipo de ingresos también se incluyen aunque de forma menos exhaustiva.

El margen bruto representó el 57% de las ventas alcanzando los 892 miles de euros, incrementándose en 220 miles de euros respecto al primer semestre de 2014. Destaca la evolución positiva del EBITDA respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Si bien los aprovisionamientos reflejan un incremento del 93%, al realizar el análisis por tipo de ingreso, observaremos que los ingresos derivados de las ventas de los productos de la empresa han experimentado un crecimiento del 127% comparando la evolución de los semestres revisados. Estos productos conllevan su correspondiente coste de aprovisionamiento y están en línea con la tendencia de crecimiento de estos ingresos. El resto de ingresos, como Colaboraciones, Servicios y Fees, suelen ser de carácter más puntual e introductorio y no conllevan en la mayoría de las ocasiones, o su impacto es menor, este coste de aprovisionamiento.

Por su parte los gastos de personal se mantienen en línea con los obtenidos en el primer semestre de 2014, incrementándose ligeramente un 4% respecto al mismo, mientras que los gastos de explotación se reducen en un 2% como consecuencia de la política de contención del gasto y ahorro en costes de la Compañía.

El EBITDA y el resultado de explotación han mejorado respectivamente en 174 y 184 miles de euros respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

El volumen total de ingresos alcanzado en el primer semestre de 2015 (1.564 miles de euros) representa el 26% del presupuesto anual para el ejercicio 2015 recogido en el Plan de Negocio de la Compañía (6.120 miles de euros). Si a tal importe añadimos 1.603 miles de euros en pedidos de clientes recibidos en firme cuya entrega ya está comprometida para lo que resta de ejercicio, la visibilidad ya cerrada en relación con la ejecución presupuestaria de este año se eleva al 51%. En virtud de lo anterior, la Compañía ratifica las cifras proyectadas para el cierre del ejercicio 2015 como consecuencia de los pedidos realizados hasta la fecha de elaboración del presente informe, así como fruto de los contratos que están en proceso de negociación.

La activaciones por trabajos desarrollados en I+D para 2015 se estiman serán superiores a las del ejercicio 2014 y se prevé que alcancen la cifra de entre 800-1000 miles de euros. Este incremento tiene su origen en la actividad de creación de nuevas especialidades, mejoras de las actuales y adaptaciones de todos ellos a los requerimientos regulatorios específicos de cada país. También se han dedicado importantes recursos al impulso de nuevos proyectos tanto a nivel europeo (SME Horizon 2020) como locales (RETOS) y que se iniciarán sus desarrollos en los próximos meses. El programa RETOS ha aprobado la financiación de los 4 proyectos que la sociedad ha presentado para esta convocatoria 2015.

En lo que respecta a la cotización de las acciones de AB-BIOTICS, durante el primer semestre de 2015 se ha revalorizado un 19,20% (de los 1,77€/acción a 31 de diciembre de 2014 hasta los 2,11€/acción al 30 de Junio de 2015).

Evolución cotización primer semestre 2015



Fuente: Infobolsa



Cuenta de pérdidas y ganancias

Resultados (en €x 000)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2015	Variación Semestres en €x 000	Variación Semestres en % *	Grado Cumplimiento Plan 2015	Plan 2015
Ventas	1.020	1.564	544	53%	26%	6.120
Total de Ingresos	1.020	1.564	544	53%	26%	6.120
Aprovisionamientos	348	672	324	93%	23%	2.870
Margen Bruto	672	892	220	33%	27%	3.250
<i>Margen Bruto %</i>	<i>66%</i>	<i>57%</i>				<i>53%</i>
Gastos de Personal	877	914	37	4%	46%	1.990
Otros Gastos de Explotación	867	876	9	1%	64%	1.360
Total OPEX	1.744	1.790	46	3%	53%	3.350
EBITDA	(1.072)	(898)	174	16%	898%	(100)
<i>EBITDA %</i>	<i>-105%</i>	<i>-57%</i>				<i>-2%</i>
Subvenciones Inmovilizado		48	48	100%	n/a	0
Amortizaciones	378	416	38	10%	59%	700
EBIT	(1.450)	(1.266)	184	13%	158%	(800)
Resultado Financiero	(44)	(21)	23	52%	9%	(234)
EBT	(1.494)	(1.287)	207	14%	124%	(1.034)
<i>BAI en %</i>	<i>-146%</i>	<i>-82%</i>				<i>-17%</i>
Impuestos						310
Resultado Neto						(724)

* Expresado en términos absolutos

Ingresos

El volumen total de ingresos obtenido en el primer semestre de 2015 se ha incrementado en un 53% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzando los 1.564 miles de euros y representando un 26% de las estimaciones recogidas en el Plan de Negocio para el cierre del ejercicio 2015.

Esta evolución se podría resumir en a) un notable incremento de los ingresos, b) la puesta en fase comercial de nuevos productos y c) una importante expansión internacional.

La mejora en la evolución de los ingresos se produce de forma sustancial en la línea de negocio de Ingredientes funcionales. Este crecimiento se origina como consecuencia de la materialización de los acuerdos firmados por la Compañía.

Además, para este primer semestre de 2015, se observa para las dos líneas de negocio un crecimiento en las ventas de productos de carácter más recurrente teniendo un menor impacto los ingresos por colaboraciones, servicios o *fees* de carácter más puntual.

La lectura de lo citado anteriormente, pone de manifiesto, que los productos de la sociedad están asentándose en los mercados en los que AB-Biotics operan y en línea con la estrategia del Plan de Negocio de la empresa.



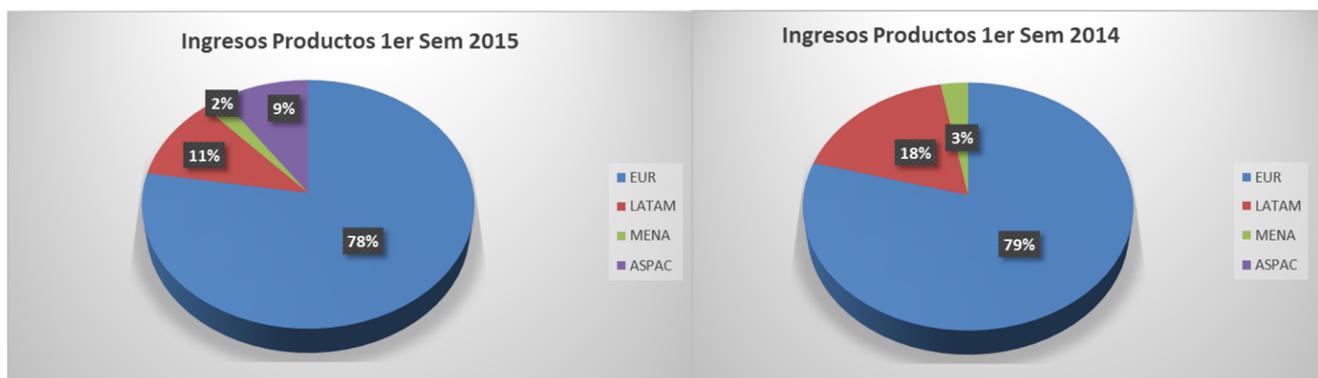
A continuación se adjunta el detalle de ingresos por la venta de productos de la Sociedad a 30 de junio de 2014 y 2015, desglosado por líneas de negocio. En ambas líneas de negocio se han experimentado crecimientos siendo notable la evolución del área de Ingredientes Funcionales.

En Eur x 000	Ingredientes Funcionales	Genotyping	Total 1er Semestre 2014	Ingredientes Funcionales	Genotyping	Total 1er Semestre 2015
Ingresos			Real Ene-Jun 2014		Real Ene-Jun 2015	
Venta de Productos	288	219	507	867	284	1.151
<i>Evolución 1er Sem 2015 vs 2014</i>				201%	30%	127%
Total	288	219	507	869	284	1152

Los ingresos no relacionados directamente con la venta de productos terminados, formados por *fees* o prestaciones de servicios, están vinculados a condiciones contractuales de la licencia de los productos de la Compañía, mientras que los ingresos por colaboraciones están basados en la participación de la Compañía en proyectos conjuntos con terceros. Dado que suelen ser de carácter introductorio de futuras ventas de productos, es habitual que una disminución de este tipo de ingresos conlleve crecimientos importantes en la venta de los productos habituales de la empresa.

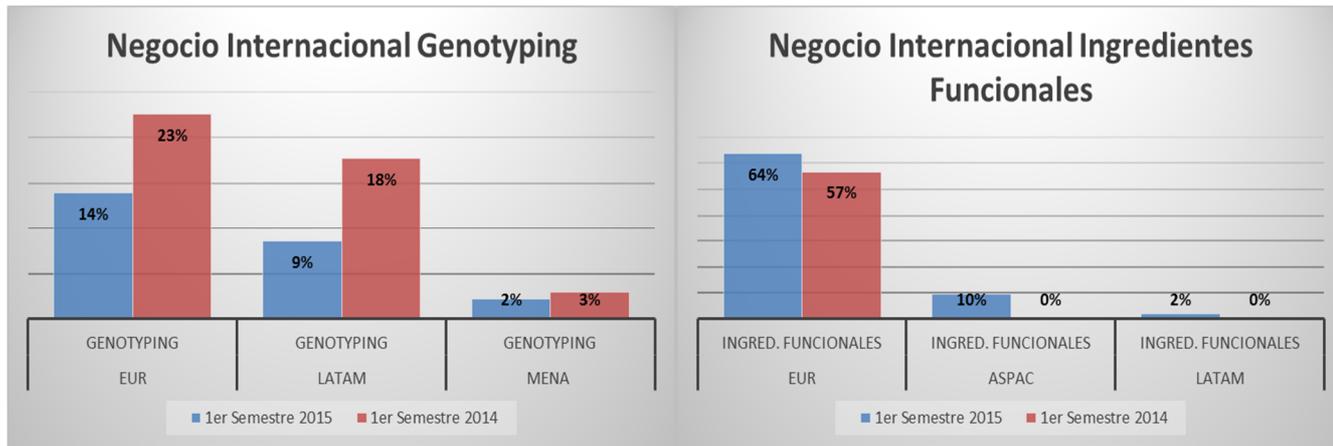
Ingresos Colaboraciones, Servicios y Fees 1er Semestre 2014-2015	2014	2015	Variación	en %
Colaboraciones, Servicios y Fees	514	413	-101	-20%

A continuación se refleja gráficamente la distribución geográfica de la composición de los ingresos por la venta de productos de la sociedad. Se mantiene la presencia de estos ingresos en el mercado europeo y apareciendo en el primer semestre de 2015 el mercado de Asia-Pacífico.





En cuanto al nivel de distribución geográfica ambas unidades muestran tendencia alcista en primer semestre de los ejercicios revisados. Las previsiones de la Sociedad indican una mayor presencia en nuevos mercados manteniendo la tendencia de crecimiento. A continuación se muestra gráficamente la distribución de las ventas de productos por área geográfica.



Margen y Coste de las Ventas

La evolución de los márgenes derivados de los ingresos por ventas de productos de AB-Biotics ha tenido de forma global un incremento de 2 puntos porcentuales en la evolución del primer semestre de los ejercicios 2015 y 2014. No obstante en su análisis por área de negocio observamos un notable comportamiento positivo del margen de Ingredientes funcionales que pasa del 33% en el primer semestre de 2014 al 48% para el mismo periodo en 2015. Genotyping ha finalizado con un margen del 74% en la primera mitad de 2015, algo inferior al obtenido en el mismo periodo del ejercicio 2014.

En este apartado se justifica el incremento del coste de aprovisionamiento hasta el 93%, ya que asociado a este incremento en el coste se ha obtenido un crecimiento en ventas de productos del 127% evidenciándose una mejora en la eficiencia de los costes y en un impacto positivo en el margen.

En Eur x 000	Ingredientes Funcionales	Genotyping	Ventas Ene-Jun 2014	Ingredientes Funcionales	Genotyping	Ventas Ene-Jun 2015
Ingresos		Ene-Jun 2014			Ene-Jun 2015	
Venta de Productos	288	219	507	867	284	1.151
Márgenes de Productos	94	175	269	418	210	628
<i>Venta de Productos</i>	33%	80%	53%	48%	74%	55%



El análisis de la variación del margen global de los productos para los semestres revisados refleja que el efecto de un mayor volumen de ingresos y una mejora en el coste de los productos este margen ha mejorado significativamente.

Análisis evolución Margen 1er Semestre 2014-2015	Total
Efecto Volumen	342
Efecto Var. Margen	17
Total	359

Los márgenes obtenidos por los ingresos relacionados con Colaboraciones y Servicios han evolucionado menos favorablemente finalizando el primer semestre con un margen del 64%.

En Eur x 000	Ventas Ene- Jun 2014	Ventas Ene- Jun 2015
Ingresos	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2015
Colaboraciones y Servicios	514	413
Margen	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2015
Colaboraciones y Servicios	403	264
<i>Colaboraciones y Servicios</i>	<i>78%</i>	<i>64%</i>

Gastos de Personal

La plantilla para el primer semestre de 2015 se cerró con 33 empleados, de los cuales 4 corresponden a contratos de sustitución o para la gestión específica de proyectos. La partida de gastos de personal se incrementó un ligero 4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzando los 914 miles de euros, en línea con lo contemplado en el Plan de Negocio de la compañía. Los gastos referidos como SG&A se corresponden con los de gestión de negocio y administración. En el cuadro siguiente se presenta este gasto por departamento.

En Eur x 000	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2015	Variación Semestres en € x 000
Gastos de Personal			
Ingredientes Funcionales	110	114	4
Genotyping	157	138	-19
Scientific Business Support	145	126	-19
SG&A	465	536	71
Total	877	914	37
			4%

En términos relativos el incremento de los ingresos evoluciona positivamente en cuanto al peso de los gastos de personal sobre las ventas que se reduce sustancialmente pasando del 86% en el primer semestre de 2014 al 58% en el primer semestre de 2015.



Gastos de explotación

La partida de otros gastos de explotación ha alcanzado los 876 miles de euros, en línea con el dato del semestre anterior, y representando el 64% de lo esperado en el Plan de Negocio para el cierre del ejercicio 2015. Esta partida recoge alquileres, seguros, gastos de viaje, RRPP, gastos generales y servicios profesionales entre otros, además de los gastos incurridos en el registro de los productos y puesta en fase comercial de los mismos en diferentes mercados.

La distribución de los gastos de explotación por departamento en el primer semestre de 2015 y su comparativa con el semestre anterior se muestra a continuación. Los gastos referidos como SG&A se corresponden con los de gestión de negocio y administración.

En Eur x 000	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2015	Variación Semestres en €x 000
Otros Gastos de Explotación			
Ingredientes Funcionales	121	219	98
Genotyping	34	127	93
Scientific Business Support	131	33	-98
SG&A	582	497	-85
Total	867	876	9
			1%

La mayor parte del crecimiento en gasto operativo de Ingredientes Funcionales y Genotipado tiene su origen en el esfuerzo realizado en el desarrollo de nuevos productos y mejora de los actuales, con especial impacto en el negocio de Ingredientes Funcionales, a la vez que la actualización de las plataformas tecnológicas relacionadas con la gestión del test Neurofarmagen®. Ello ha resultado en una inversión mayor en gasto operativo con respecto al mismo periodo del ejercicio 2014.

Por otro lado los costes de los departamentos de soporte se han reducido, para los periodos analizados, en 183 miles de euros (Scientific Business Support y SG&A) como resultado de la aplicación de una política de uso eficiente de los recursos.



EBITDA y Resultado de Explotación

En términos relativos, el EBITDA mejora un 16% respecto al obtenido en el mismo periodo de 2014. Este incremento viene explicado por el crecimiento de los ingresos de los productos en ambas líneas de negocio.

Para la mejor comprensión de la cuenta de resultados semestral es relevante subrayar dos elementos de relevancia táctica crucial en la estrategia de AB-BIOTICS:

- En primer lugar la constatación de las economías de escala que se producen para la Compañía con el incremento paulatino de las ventas, que si bien redundan en una más temprana inmovilización de recursos con proveedores, reduce enormemente la necesidad marginal de incurrir en mayores gastos de estructura (tanto de explotación como de personal).
- La aceleración de las ventas, tanto ya confirmadas como previstas, corroboran la eficacia en la obtención de resultados de la intensa labor comercial desplegada por la empresa en los últimos años.

En comparación con la cifra estimada en el Plan de Negocio para 2015, a 30 de junio de 2015 se ha obtenido un EBITDA de -898 miles de euros frente a la cifra total proyectada para el presente ejercicio (-100 miles de euros).

La Compañía ha registrado un mejor resultado de explotación en el primer semestre de 2015 (-1.266 miles de euros) que en el mismo periodo del ejercicio anterior (-1.450 miles de euros).

En comparación con la cifra estimada en el Plan de Negocio para 2015, a 30 de junio de 2015 se ha obtenido un resultado de explotación de -1.266 miles de euros, un 58% mayor que la cifra total proyectada para el presente ejercicio (-800 miles de euros).

En relación al Plan de Negocio y los objetivos cuantitativos marcados en él para 2015, se espera obtener las cifras allí descritas tanto a nivel de ingresos como de rentabilidad, teniendo en cuenta que, históricamente, el segundo semestre del año suele tener un mejor comportamiento que el primero en todas estas magnitudes. Esta estacionalidad para 2015 viene avalada por la actual cartera de pedidos a la vez que con el actual desarrollo de los contratos en proceso.



b) Análisis del Balance de Situación

A continuación se detalla el Balance del primer semestre de 2015 de AB-BIOTICS, comparado con el primer semestre de 2014 e incorporando el balance de cierre de 2014, así como el esperado en el Plan de Negocio para el cierre del ejercicio 2015:

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
A) ACTIVO NO CORRIENTE	10.454	10.175	9.852	9.034
Inmovilizado intangible	3.978	4.233	3.908	2.672
Inmovilizado material	398	435	434	525
Inversiones financieras a largo plazo	3.478	2.181	2.178	2.250
Otro activo no corriente (Impuestos)	2.600	3.327	3.332	3.587
B) ACTIVO CORRIENTE	1.249	2.271	1.437	2.650
Existencias	241	324	495	563
Clientes	721	1.294	629	1.100
Otros deudores	287	653	313	987
C) EFECTIVO/ACTIVOS LIQUIDOS	2.610	1.673	932	1.469
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.859	3.944	2.369	4.119
TOTAL ACTIVO (A+B+C)	14.313	14.119	12.221	13.153
A) PATRIMONIO NETO	9.103	8.676	7.347	8.115
A-1) Fondos Propios	8.810	8.324	6.942	7.822
Capital	480	480	480	480
Prima de emisión	14.370	14.340	14.353	14.063
Reservas	30	30	30	30
(Acciones y participaciones propias)	-588	-1.003	-1.111	-450
Resultado ejercicio	-1.494	-1.535	-1.287	-724
Resultados ejerc.ant.	-3.988	-3.988	-5.523	-5.577
A-2) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	293	352	405	293
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.086	3.701	3.595	3.584
Deudas a largo plazo	1.440	1.074	1.277	1.001
Deudas a largo plazo con AAPP	2.515	2.510	2.201	2.503
Otros pasivos no corrientes	131	117	117	80
C) PASIVO CORRIENTE	1.124	1.743	1.279	1.455
Deudas a corto plazo	338	818	394	347
Acreedores comerciales	402	641	644	853
Otras cuentas a pagar	384	284	241	256
TOTAL PN Y PASIVO (A+B+C)	14.313	14.119	12.221	13.153



Comentarios al Activo del Balance

Activo No Corriente

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
A) ACTIVO NO CORRIENTE	10.454	10.175	9.852	9.034
Inmovilizado intangible	3.978	4.233	3.908	2.672
Inmovilizado material	398	435	434	525
Inversiones financieras a largo plazo	3.478	2.181	2.178	2.250
Otro activo no corriente (Impuestos)	2.600	3.327	3.332	3.587

La partida del activo no corriente supuso en el primer semestre de 2015 el 81% del total del activo. En línea con el primer semestre de 2014 la principal partida del activo corriente ha sido la del inmovilizado intangible como consecuencia de las actividades de la Sociedad en Investigación y Desarrollo y la inversión realizada en el registro de patentes y elementos de software. La partida de Investigación y Desarrollo derivada de proyectos internos y llevados a cabo con terceros, representa el 92,8% del total del inmovilizado intangible.

Las inversiones financieras a largo plazo se redujeron en un 37% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia del vencimiento de una parte de estas inversiones y su traspaso a las cuentas de tesorería de la empresa.

En esta partida se recogen, entre otros, las inversiones realizadas en la constitución de las filiales AB-BIOTICS Research Services, S.L.U. y Food Genomics, S.L.U.

El activo no corriente financiero incluye además, los préstamos participativos que la Sociedad ostenta frente a terceros por valor de 2.326.000 euros. A fecha del presente informe sigue en curso la negociación para la consecución de un acuerdo que pueda permitir el cobro de una parte sustancial de tales préstamos participativos en especie (1.977.000 euros) mediante la recepción de determinados activos por parte de los deudores. La visibilidad de tal negociación es muy alta y por tanto la Compañía considera muy probable la resolución positiva de las negociaciones en curso. Tal y como se explicaba en el informe anual de fecha 30 de abril de 2015, en el improbable caso de que no se resolviese positivamente la negociación, derivaría una situación cuyo peor escenario sería la necesidad de considerar no cobrables la totalidad de los importes pendientes de cobro.

Otros activos no corrientes

Esta partida recoge los activos por impuesto diferido que ascienden a 3.332 miles de euros y que se han incrementado respecto al cierre de junio de 2014, por el impuesto de sociedades correspondiente al ejercicio 2014.



Activo Corriente

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
B) ACTIVO CORRIENTE	1.249	2.271	1.437	2.650
Existencias	241	324	495	563
Clientes	721	1.294	629	1.100
Otros deudores	287	653	313	987
C) EFECTIVO/ACTIVOS LIQUIDOS	2.610	1.673	932	1.469
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.859	3.944	2.369	4.119

El activo corriente representó en el primer semestre de 2015 el 19% del total del activo reduciéndose su peso respecto al mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia principalmente de la disminución de la partida de clientes y en mayor medida de la de efectivo.

La partida de otros deudores incluye saldos con hacienda pública y los derechos de cobro de los préstamos al personal relacionado con el Plan de Empleados de la empresa. A cierre de cada ejercicio se liquidan los saldos correspondientes a cada uno de los empleados prorrateando mensualmente el ajuste de estos saldos de acuerdo a las condiciones del Plan.

En la partida de efectivo, a 30 de junio de 2015, se incluye la tesorería y otros activos financieros:

Desglose Tesorería	€ x 000
C/C Entidades Financieras	273
Inversiones Financieras c/p	506
Proveedor de Liquidez	153
Tesorería Total	932

Comentarios al Pasivo del Balance

Patrimonio Neto

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
A) PATRIMONIO NETO	9.103	8.676	7.347	8.115
A-1) Fondos Propios	8.810	8.324	6.942	7.822
Capital	480	480	480	480
Prima de emisión	14.370	14.340	14.353	14.063
Reservas	30	30	30	30
(Acciones y participaciones propias)	-588	-1.003	-1.111	-450
Resultado ejercicio	-1.494	-1.535	-1.287	-724
Resultados ejerc.ant.	-3.988	-3.988	-5.523	-5.577
A-2) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	293	352	405	293

El patrimonio neto representó, en línea con el primer semestre de 2014 y con lo recogido en el Plan de Negocio de la Compañía, el 60% del total de pasivo.



Los Fondos Propios se redujeron en un 21% respecto al mismo periodo del ejercicio 2014 fundamentalmente por el resultado de ejercicio anterior así como por la variación de la partida de acciones propias. El saldo de la cuenta de acciones propias a 30 de junio de 2015 estaba constituido por 477.183 acciones valoradas en 1.111 miles de euros (frente a las 435.555 acciones que existían a cierre del ejercicio 2014 en autocartera).

La partida de subvenciones se incrementó un 38% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia, en su mayor parte, de la capitalización de tipos de interés derivados de los préstamos con administraciones públicas a tipos inferiores a la media del mercado y los correspondientes a la concesión de la subvención del tramo final del proyecto Nemaif.

Pasivo No Corriente

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.086	3.701	3.595	3.584
Deudas a largo plazo	1.440	1.074	1.277	1.001
Deudas a largo plazo con AAPP	2.515	2.510	2.201	2.503
Otros pasivos no corrientes	131	117	117	80

Compuesto por deuda financiera a largo plazo tanto bancaria como con diferentes entes públicos.

A partir del cierre de junio 2015 se ha procedido a reclasificar la entidad Institut Català de Finances dentro del apartado de entidades privadas, dada su calificación como tal, y que se incluía en anteriores informaciones como entidad pública.

DETALLE ENTIDADES FINANCIACIÓN			
PRIVADA	IMPORTE	PÚBLICA	IMPORTE
ICF	203.048	CDTI	442.975
SANTANDER	12.939	INNPACTO	720.127
POPULAR	473.715	ENISA	67.419
SABADELL	64.127	MITYC	64.399
TARGO	431.291	GENOMA	230.082
BANKIA	91.667	AVANZA	571.118
		INNCORPORA	105.373
TOTAL FIN.PRIV	1.276.786	TOTAL FIN.PUBL	2.201.492



Pasivo Corriente

Balance (miles de euros)	Junio 2014	Cierre 2014	Junio 2015	2015e
C) PASIVO CORRIENTE	1.124	1.743	1.279	1.455
Deudas a corto plazo	338	818	394	347
Acreedores comerciales	402	641	644	853
Otras cuentas a pagar	384	284	241	256

El pasivo corriente se ha incrementado un 14% respecto al mismo periodo del semestre anterior como consecuencia del incremento de actividad de las operaciones y cuyo efecto se refleja principalmente en la partida de acreedores comerciales (por compras y servicios).

La sociedad está al corriente de sus obligaciones con el personal, en materia tributaria y con la seguridad social. Estas obligaciones están recogidas bajo el epígrafe de "Otras cuentas a pagar" del Pasivo Corriente y el saldo de 241 miles de euros se corresponde en su mayoría con saldos con la hacienda pública y la seguridad social.



2. Análisis de la Actividad

La actividad de la Compañía en la primera mitad del ejercicio 2015 se ha centrado en garantizar el correcto desarrollo de las alianzas comerciales establecidas en 2014, y en poner las bases de potenciación y diversificación de las líneas de productos innovadores.

La treintena de acuerdos establecidos el pasado año requieren de una actividad intensa regulatoria para asegurar que los productos licenciados reciben las correspondientes autorizaciones de comercialización por las autoridades sanitarias de los diferentes países. Por este motivo, el equipo de soporte científico de AB-Biotics ha gestionado un número excepcional de expedientes regulatorios en los últimos meses. De forma progresiva se espera que este esfuerzo resulte en más de 50 dossiers autorizados en los próximos 12-18 meses.

Desde el punto de vista logístico el incremento en el número de clientes y de lanzamientos ha requerido asegurar con garantía los aprovisionamientos y establecer nuevos procedimientos que optimicen la planificación de la demanda. En estas primeras fases, los pedidos de clientes difícilmente pueden adaptarse a los lotes de fabricación estándar y por ello la gestión coordinada de pedidos se hace especialmente relevante para conseguir la menor distorsión con las prácticas productivas y/o el incremento de costes unitarios derivado.

El grupo de IT ha dado soporte excepcional a la puesta en marcha de Neurofarmagen en países como India, Israel, Suecia, Argentina o Venezuela. La adaptación de las plataformas a las exigencias científicas, mercadológicas, regulatorias y logísticas de países tan diversos ha exigido mejorar el software propietario y ha incrementado el know-how de la Compañía.

Functional Ingredients

AB Life

Durante el primer semestre del año, se ha ampliado el número de países en los que el producto está disponible entre los cuales merece destacar especialmente Australia, uno de los mercados más importantes en volumen e innovación en el campo de especialidades basadas en probióticos.

En aquellos países en los que se suministró producto al finalizar 2014, el primer trimestre de 2015 ha servido para llenar los canales de distribución y asegurar la disponibilidad del mismo en las farmacias en el momento de inicio de la promoción por los socios comerciales.

AB-Life ha sido galardonado por la prestigiosa revista NutraIngredients en mayo con el premio al mejor producto acabado del año en el área de salud cardiovascular y cerebral. El panel de expertos seleccionado por NutraIngredients pretende reconocer con estos premios los mejores ingredientes, productos e innovaciones disruptivas en el campo nutracéutico.



AB Fortis

AB-Fortis mantiene crecimientos significativos y por encima del plan previsto en su utilización como ingrediente de alimentación. Durante la primera mitad de 2015 se han completado con éxito estudios de estabilidad de fórmulas que permitirán su comercialización en el ámbito de autoconsumo y prescripción. Durante la segunda mitad del año se prevén completar los primeros procesos regulatorios para comercialización como suplemento dietético, y la solicitud de ensayos clínicos que completen los expedientes de registro de aquellos países en los que se anticipa su comercialización como medicamento.

AB Dentalac-AB-Gingilac-Str.Dentisani

La línea de productos de salud oral ha ocupado una parte importante de los esfuerzos de desarrollo. En el primer semestre se ha completado el reclutamiento de más del 50% de los pacientes del estudio clínico confirmatorio de eficacia del producto Gingilac. Preveamos disponer de los datos completos del mismo antes de finalizar el año.

Con respecto a Streptococcus Dentisani, el trabajo conjunto de los equipos de Fisabio y AB-Biotics ha aportado:

- nueva evidencia científica de los mecanismos de acción anticaries de este nuevo probiótico,
- formulaciones de aplicación terapéutica de acuerdo con la normativa regulatoria
- nuevas fuentes de financiación de los estudios clínicos definitivos para completar los expedientes regulatorios
- la apertura de negociaciones con compañías comercializadoras que podrían resultar en una licencia de distribución del primer producto conteniendo el probiótico.

Con respecto a Dentalac el hecho más significativo del primer semestre ha sido la preparación de los elementos que permitan la comercialización en Estados Unidos antes de finalizar el año. Se ha llegado a acuerdos con una maquiladora experta en el sector, se han realizado pruebas de producción y estabilidad de la especialidad fabricada en aquél país, se ha firmado el contrato de licencia con una firma líder en el mercado y se han completado los procesos administrativos necesarios. La celeridad con la que se ha llevado a cabo el proceso ha demostrado una vez más la reproducibilidad y fiabilidad de los datos técnicos y científicos acumulados por AB-Biotics con sus productos, la capacidad para hacer transferencias de tecnología de forma ordenada, y la flexibilidad de los equipos para adaptarse a necesidades heterogéneas de los diferentes mercados.

i3.1

El producto ha sido lanzado por la firma Mylan en el mercado español como la nueva terapia natural de los síntomas asociados al síndrome de colon irritable con predominancia de episodios de diarrea o alternante diarrea/estreñimiento. La promoción de i3.1 se ha



realizado a un abanico amplio de profesionales sanitarios incluyendo farmacéuticos, médicos generalistas y especialistas.

Se han intensificado numerosas negociaciones de licencia para la distribución de i3.1 en mercados de volúmenes potenciales significativos tales como Estados Unidos, México, Rusia o Indonesia.

AB Colic / Kolicare

En el primer semestre de 2015 se ha producido una evolución de AB-Colic o Kolicare en los mercados asiáticos y de Europa del Este, si bien todos ellos son de pequeña magnitud todavía.

El hecho más significativo para este producto ha sido la preparación del lanzamiento en España. Se han puesto a punto todos los elementos de su distribución y se han realizado las primeras presentaciones a grupos de profesionales. Los eventos de difusión más significativos se concentrarán durante el tercer trimestre.

Fruto de la colaboración con nuestros licenciarios, el equipo de AB-Biotics ha desarrollado una nueva especialidad, AB-Digest, que incorpora la mezcla probiótica Kolicare y cuya utilidad terapéutica se centrará en procesos diarreicos primarios o secundarios. El nuevo producto ha obtenido la autorización de comercialización pertinente y estará en disposición de ser lanzado de forma simultánea con AB-Colic.

AB Intimus

Se ha obtenido la certificación de marca CE para la primera especialidad de AB-Intimus, lo que permite la comercialización directa de este producto sanitario en todos los países de la Unión Europea. La presentación del producto se realizó el mes pasado en España como paso previo a la comercialización amplia a partir del tercer trimestre.

En el desarrollo clínico de AB-Intimus se ha recogido nueva evidencia de su utilidad terapéutica. Un estudio clínico recientemente concluido ha demostrado una reducción del 60% en la tasa de recidivas de infecciones ginecológicas de origen fúngico o bacteriano. También se han completado datos experimentales que abundan más en la superioridad de acción in situ de AB-Intimus respecto a los productos más establecidos en el mercado, lo que otorga una ventaja competitiva de calidad a nuestro producto en este amplio segmento.

El grupo de desarrollo ya está trabajando en nuevas formulaciones que permitan una extensión de línea del producto ya aprobado.

AB Genotyping

El foco principal de la actividad de los equipos de genotyping y desarrollo de negocio durante el primer semestre de 2015 se ha concentrado en tres aspectos:

- gestión de alianzas comerciales para garantizar la correcta introducción de Neurofarmagen en los países en los que se suscribieron acuerdos de licencia durante 2014.



- Diversificación del portafolio de productos basada en a) prestación de servicios de laboratorio a terceros, b) licencia de productos de terceros para su distribución internacional, y c) puesta a punto de nuevos desarrollos propios en nuevas áreas terapéuticas.
- screening y selección de candidatos a la distribución de Neurofarmagen en los mercados de EEUU y Japón principalmente.

Durante este período se ha confirmado la aceptación por parte de entidades públicas de asistencia sanitaria en Mexico para la inclusión en sus protocolos de la utilización de Neurofarmagen. La validación se ha realizado tras el análisis científico del producto y la confección de un dossier farmacoeconómico local que ha confirmado el favorable ratio coste-beneficio del uso de Neurofarmagen. Si bien el proceso administrativo se ha retrasado ligeramente sobre el plan previsto, la exitosa conclusión del mismo permite mantener las perspectivas de negocio que el plan de acción contemplaba.

AB-Biotics ha continuado durante el primer semestre con su compromiso de desarrollo clínico de Neurofarmagen. El ambicioso ensayo clínico multicéntrico iniciado en unos dieciocho centros de referencia de nuestro país utilizando Neurofarmagen para mejorar la prescripción de pacientes con depresión ha mantenido un nivel de reclutamiento alto que permitirá su finalización antes de final del año. Este estudio ha supuesto un gran esfuerzo de inversión y monitorización por parte de la Compañía pero, en nuestra opinión, aportará los datos necesarios para hacer de Neurofarmagen el producto líder, más diferenciado y validado de su categoría a nivel mundial.

Licensing-in

Como parte de la estrategia anunciada por la compañía en 2014, se ha intensificado los esfuerzos para complementar la cartera de productos propios con desarrollos de terceros que permitan establecer sinergias y cubrir áreas terapéuticas nuevas.

En este sentido se han suscrito acuerdos con la firma japonesa Wakamoto, la firma norteamericana Kibow y la empresa coreana Dae Sang.

Fruto del primer acuerdo, AB-Biotics obtiene la opción de comercialización de la primera pasta dental patentada con probióticos, Avantbise, ampliando la oferta de AB Biotics en salud dental representada por AB-Dentalac, AB Gingilac y Str. Dentisani. Avantbise se encuentra comercializado en Japón.

El contrato con Kibow permite disponer a AB-Biotics del producto Renadyl en Europa. Renadyl es una formulación probiótica especialmente diseñada para pacientes con insuficiencia renal, un área de especial necesidad médica de nuevas soluciones terapéuticas. Renadyl se encuentra comercializado en EEUU como Medical Food.

El acuerdo con DaeSang ofrece a AB-Biotics la posibilidad de introducir en el mercado el primer probiótico patentado y con evidencia clínica para el tratamiento de pacientes con alteraciones dermatológicas inflamatorias, y especialmente, dermatitis atópica.



Para los próximos meses se espera poder anunciar nuevos acuerdos, esta vez más concentrados en el área de genotyping.

Propiedad Industrial-Intelectual

AB-Biotics ha obtenido la autorización de la patente de su ingrediente funcional AB-Fortis en Japón durante el período analizado.

Adicionalmente, se ha suscrito un acuerdo con el Centro Superior de Investigaciones Científicas en España para la licencia y explotación comercial de los derechos de la patente *Lactobacillus casei*. Los datos disponibles, la IP y la validación clínica en curso podrían fácilmente resultar en la disposición por parte de AB-Biotics de un nuevo producto en un futuro próximo indicado en enfermos celíacos. Este nuevo producto ampliaría la oferta en salud gastrointestinal y mantendría la coherencia de los desarrollos de la firma que incluyen productos de amplio espectro para síntomas menores, y productos específicos como complemento terapéutico para patologías más específicas.

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*

i. Número de Productos comercializados

Para la comprensión de esta información, se consideran comercializados a efectos de este indicador, aquellos productos que estando en fase comercial han generado ventas unitarias y de carácter recurrente de las diferentes especialidades.

Se excluyen para el cálculo de este indicador aquellos productos o especialidades que encontrándose en fase de comercialización, han generado ingresos como consecuencia de los acuerdos de colaboración en proceso y cuya previsión venta de productos tendrá lugar en los próximos meses.

En línea con lo previsto, la totalidad de las especialidades del negocio de Ingredientes Funcionales ha generado ingresos en el primer semestre de 2015. La introducción de la gama completa de estos productos ya fue anunciada en el informe anual para 2014.

Para el negocio de Genotyping se ha desarrollado un nuevo test genético relacionado con el cáncer de próstata y cuya fase de comercialización se ha desarrollado con éxito y ha generado sus primeros ingresos en este primer semestre de 2015.

Nuevos Productos con Facturación	
Ingredientes Funcionales	3
Genotyping	1

Nuevos Productos
Intimus, Kolicare e I3.1.
Test PCA (Cáncer de Próstata)



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

AB-Biotics ha continuado incrementando su presencia internacional atendiendo a la comercialización de sus productos en la actualidad en 29 países. De algunos de ellos ya se obtienen ingresos de forma recurrente. En otros países se están preparando los lanzamientos de los productos licenciados y registrados, y se esperan ya nuevos pedidos para atender al mercado. En otros casos se han recibido los primeros *fees* para iniciar el proceso regulatorio para avanzar con el lanzamiento de los diferentes productos en los próximos meses.

Datos Geográficos	jun-14	dic-14	jun-15
Número Países	13	22	29

iii. Ratio Geográfico

Tal y como se mencionaba en el último informe anual de 2014 presentado al MAB la sociedad mantiene un crecimiento en ambas líneas de negocio.

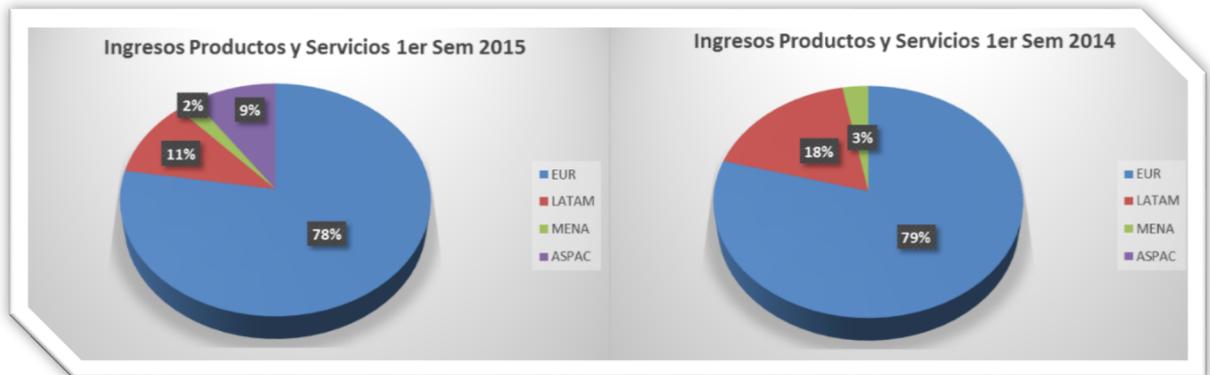
Las suma de las ventas de productos de Ingredientes Funcionales así como la del test Neurofarmagen[®], han crecido 9 puntos en los diferentes mercados internacionales.

En el primer semestre de 2015, las ventas internacionales de ingredientes funcionales ya representan el 50% de la facturación de los productos de este negocio habiendo crecido 11 puntos con respecto a los primeros seis meses de 2014.

En el negocio de Genotyping el grado de internacionalización de la facturación es incluso mayor representando el 63% del total de las ventas de Neurofarmagen[®].

Grado Internacionalización	Ene-Jun 15	Ene-Jun 14
Ingred. Funcionales	50%	39%
Genotyping	63%	52%
Total	53%	45%

Europa sigue manteniendo una posición dominante como mercado de AB-Biotics si bien el crecimiento en Latinoamérica, Norteamérica-MENA y Asia-Pacífico representa ya el 22% de la facturación de productos, con una previsión de crecimiento importante en el ejercicio 2015 y que tendrá visibilidad a partir del mes de julio.



iv. Evolución del consumo de Tesorería

El consumo de tesorería ha significado también una mejor gestión de los recursos de la sociedad. El promedio del cash-flow de los primeros seis meses de 2015 ha experimentado una mejoría de 198K/€ con respecto al mismo periodo de 2014. Esta mejora proviene en su mayor parte de los cash-flows de las operaciones que indican una mejor gestión de las mismas.

En Miles de Euros

Cash Flows 1er Semestre	ene.	feb.	mar.	abr.	may.	jun.	Promedio
2014	-257	-201	-116	-424	-646	-286	-322
2015	13	-261	-144	-123	-3	-224	-124

