

Barcelona, 18 de septiembre de 2014

Muy Sres. Nuestros,

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil y para su puesta a disposición del público, MEDCOM TECH, S.A. (en adelante “Medcomtech”, la “Sociedad” o la “Compañía”) hace pública la siguiente información financiera referida al primer semestre del ejercicio 2014.

La información financiera presentada en este informe hace referencia a las cuentas anuales auditadas de la Compañía para el ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2013 y a las cuentas semestrales resumidas no auditadas al 30 de junio de 2013 y 2014. En adelante, se hará referencia a dichos periodos como el ejercicio 2013 y los primeros semestres de 2013 y 2014, o junio de 2013 y 2014 respectivamente.

Índice:

- 1.- Carta a los Accionistas
- 2.- Informe de seguimiento en relación a los estados financieros al 30 de junio de 2014
- 3.- Hechos posteriores al cierre de los presentes estados financieros



Juan Sagalés
Director General de MEDCOM TECH, S.A.

1.- CARTA A LOS ACCIONISTAS

Les presentamos el Informe Semestral sobre los resultados de la evolución de MEDCOM TECH, S.A. (en adelante Medcomtech o la Compañía) durante el primer semestre del ejercicio 2014.

Desde el punto de vista de modelo de negocio, la Compañía prosigue con su misión de estar a la vanguardia a nivel mundial de la innovación y mejora de los productos de cirugía Ortopédica, Traumatológica y de Columna para cumplir el compromiso con sus clientes de aportar los mejores materiales e instrumentales en cada una de sus líneas de negocio. La experiencia en el sector nos permite la identificación de aquellas empresas fabricantes que desarrollan tecnologías de vanguardia y, a través de la red de ventas que disponemos, nos permite introducirlas en los más de 500 hospitales que a día de hoy son nuestros clientes en dichos mercados.

El negocio de Medcomtech se articula actualmente en tres grandes divisiones o líneas de negocio:

- Columna: comercializa productos destinados a los desórdenes de la columna vertebral, principalmente la gama de productos de tratamiento espinal, cervical y lumbar, así como tratamientos para fracturas vertebrales con aplastamiento (cifoplastia).
- Grandes Articulaciones y Artroscopia: destinada a la comercialización de productos de extremidades inferiores, en particular reconstructivos de cadera y rodilla.
- Extremidades y Biológicos: comercializa traumatología, en particular se ocupa de productos reconstructivos para las extremidades superiores e inferiores, así como productos biológicos.

Medcomtech (España y Portugal) sigue consolidando su modelo de negocio alcanzando en el primer semestre de 2014 un importe neto de la cifra de negocios de **10,9 millones de euros**, lo cual representa un **incremento del 13,4%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

En cuanto a la rentabilidad, el margen bruto se mantiene constante a pesar de la presión continua del sector en abaratar costes vía reducción de precios tanto en el ámbito público como privado (mutuas y aseguradoras). El **EBITDA alcanza 1,9 millones de euros a Junio 2014**, lo que representa **una mejora del 26,3%** con respecto al mismo periodo del año anterior.

Adicionalmente, mencionar que se sigue efectuando un gran esfuerzo por mejorar la gestión del circulante y por equilibrar la posición financiera, con el objetivo de mantener los niveles de endeudamiento adecuados; y para conseguir asegurar la disponibilidad de los recursos necesarios tanto para la sostenibilidad del crecimiento como de las operaciones realizadas por las diferentes sociedades del Grupo Medcomtech. A 30 de junio de 2014, el peso de la venta en los hospitales públicos está en torno al 55% mientras que en el 2009 se situaba al 73%. Asimismo, los ratios de rotación de existencias y clientes han seguido mejorando respecto a junio 2013, cerrando en 162 y 165 días cuando en el 2013 estaban en 165 y 191 respectivamente.

Medcomtech (España y Portugal) continúa la senda de crecimiento en su actividad tradicional, combinado con el inicio en 2013 del desarrollo y fabricación de productos con patentes propias para la venta a nivel mundial. Fruto de dichas acciones e iniciativas, la sociedad del grupo, Medcom Flow, S.A. ha empezado a comercializar el Total Track VLM (video-máscara laríngea que permite intubar y ventilar al paciente con visión continua a través de una cámara) en julio 2014.

Cabe realizar una reseña de lo más significativo en cuanto a la evolución de las compañías del grupo:

- 1) **MCT POR, Ltd:** Las ventas crecen a un ritmo exponencial al 30 de junio 2014 y ascienden a 1.097 miles de euros en valor absoluto. A 30 de Junio, la Compañía presenta un EBITDA de 221 miles € y un beneficio neto de 178 miles €, lo cual representa un 16 % de las ventas. El margen a coste de materiales esta a un 66 %. La Compañía está generando cash flow positivo mensualmente fruto de una buena gestión del circulante así como los márgenes descritos y la gestión de gastos operativos. Fruto de ello, los días de inventarios y de clientes han pasado de 54 y 200 a 31/12/2013 a 41 y 163 a 30/6/2014 respectivamente.
- 2) **MedcomTech Italia, S.r.l:** Esperamos alcanzar un EBITDA positivo al cierre del 2014. Al cierre del primer semestre, las ventas siguen un buen ritmo de crecimiento alcanzando los 382 miles de euros, lo cual representa doblar el volumen respecto a 2013. El EBITDA a 30 de Junio es ligeramente negativo de - 8 miles € que compara con los -65 miles € del semestre anterior. La Compañía presenta un margen de materiales del 68 % sobre ventas siendo 5 p.p. por encima del negocio de Iberia. En términos de circulante la mejora ha sido notable pasando de 139 días de Inventario a 31/12/2013 a los 96 días de 30/6/2014. Asimismo, los días de clientes han bajado de los 195 días a 31/12/2013 a los 149 de 30/6/2014. Por otro lado, remarcar que el cash flow positivo generado hasta Junio ha sido de 160 miles € fuertemente impactado por la mejora y gestión del circulante Ello ha provocado que la Compañía ya se autofinancie desde los últimos ocho meses sin necesidad de ningún aporte de fondos por parte de la matriz.
- 3) **Medcom Flow, S.A.:** Durante los meses de Julio y Agosto 2014 ya se han realizado las primeras ventas del producto Total Track VLM (video-máscara laríngea). Se han cerrado acuerdos de distribución con Alemania, Suiza, Austria, SudAfrica, Corea del Sur, España, Portugal, Italia y República Dominicana y se están negociando acuerdos de distribución con más de 35 países. El resultado del semestre asciende a - 266 miles de euros fruto de la inversión en costes comerciales y marketing mayoritariamente por el inicio de la actividad. Se espera mejorar en el segundo semestre con el resultado obtenido de las ventas de producto. Parte de la inversión realizada se está recuperando a través del cobro por anticipado de los contratos que paulatinamente se están firmando.
- 4) **Medcom Advance, S.A.:** La compañía se encuentra totalmente enfocada en la investigación de las nanopartículas para la detección de infecciones al instante y microorganismos (bacterias y virus). Durante este ejercicio se esperan obtener avances cualitativos en las investigaciones que ya han comenzado a tener sus frutos con nuevas patentes. El resultado a 30 de junio de 2014 asciende a - 92 miles de euros debido a los costes de personal y gastos operativos necesarios para la actividad.
- 5) **MCT República Dominicana, S.r.l.:** Esperamos realizar las primeras ventas durante el ejercicio 2014 ya que se encuentra en la fase de licenciamiento y aprobación para la venta de producto. La inversión efectuada hasta la fecha asciende a 145 miles de euros.

2. INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 30 DE JUNIO DE 2014

A. Cuenta de pérdidas y ganancias

Destacar en primer lugar, que el importe neto de la cifra de negocio de 2013 no es directamente comparable con el del ejercicio 2014 debido a que, durante el año 2014 todas las ventas a los clientes del mercado portugués se han efectuado y registrado desde la filial de Portugal Mctpor Unipessoal, L.d.a mientras que en el primer semestre del 2013 las ventas se efectuaron en gran parte desde Medcomtech España.

Por tanto, si se analiza el conjunto de **ventas en una base comparable entre 2013 y 2014**, las ventas realizadas a terceros (es decir, al cliente final), presentan un **crecimiento del 13,4%** (tal y como se muestra en el cuadro/detalle adjunto):

IBERIA: FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (Miles de Euros)	jun-13	jun-14	Var. %
MedcomTech (España)			
Columna	4.731	5.248	
Grandes Articulaciones y Artroscopia	1.861	1.471	
Extremidades y Biológicos	2.751	3.163	
A empresas del grupo	189	449	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España)	9.533	10.331	8,4%
(Menos) Ventas a empresas del Grupo	-189	-449	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España) (A)	9.344	9.882	5,8%
(Más)			
MctPor (Portugal)			
Columna	22	281	
Grandes Articulaciones y Artroscopia	194	370	
Extremidades y Biológicos	120	446	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MCT POR (Portugal) (B)	336	1.097	226,4%
Total I. Neto Cifra de Negocios IBERIA ESPAÑA Y PORTUGAL (C) = A+B	9.680	10.979	13,4%

A fin de establecer ventas comparables entre ambos periodos debemos tener en cuenta que Mctpor, Unipessoal, Lda. (Subsidiaria 100% de Medcomtech) durante el primer semestre del 2014 ha registrado todas las ventas de los clientes de Portugal que en el 2013 se efectuaban mayoritariamente desde Medcomtech España, por un importe de 1.097 miles de euros mientras que en 2013 fueron de 336 miles de euros. Por tanto, a efectos de comparabilidad, aislando el efecto de la venta efectuada a compañías del grupo así como teniendo en cuenta las ventas a los clientes de Portugal, **Medcomtech crece a un ritmo del 13,4% respecto al mismo semestre del año anterior**, tal y como queda reflejado en la tabla anterior (ver hoja 4).

Este incremento viene además respaldado por el incremento de facturación del 16,2% llevado a cabo por la Compañía durante el año 2013 que ascendió a 18,9 Millones de euros (España y Portugal) según el documento enviado al MAB el 3 de Abril de 2014.

A continuación, se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre 2013 y a 30 de junio de 2013 y 2014, correspondientes a MedcomTech, S.A. (Sociedad Individual, España):

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (en miles de euros)	31/12/2013	%	30/06/2013	%	30/06/2014	%	Var. %
Importe neto de la cifra de negocio	18.415	100%	9.532	100%	10.331 (*)	100%	8,4%
Otros ingresos de explotación	409		20		42		
Aprovisionamientos	-7.029	-38%	-3.544	-37%	-3.867	-37%	9,1%
MARGEN BRUTO	11.794	64%	6.008	63%	6.506	63%	8,3%
Gastos de personal	-4.699	-26%	-2.233	-23%	-2.311	-22%	3,5%
Otros gastos de explotación	-4.188	-23%	-2.266	-24%	-2.517	-24%	11,1%
Amortización del inmovilizado	-663		-283		-478		
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	6		1		-10		
Variación de las provisiones de tráfico	-171		-96		-75		
Deterioro de Existencias	-306		0		-141		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.775	10%	1.131	12%	974	9%	-13,9%
Resultado Financiero	-638	-3%	-382	-4%	-272	-3%	-28,9%
Ingresos financieros	22		0		43		
Gastos financieros	-662		-332		-283		-14,8%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-48		9		10		
Diferencias de cambio	50		-59		-42		
Resultados excepcionales	-32		0		-23		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.105	6%	749	8%	679	7%	-9,4%
% s./Vtas	6%						
Impuesto sobre beneficios	-340		0		0		
RESULTADO DEL EJERCICIO	766	4%	749	8%	679	7%	-9,4%
EBITDA	2.908	15,8%	1.509	15,8%	1.678 (**)	16,2%	11,2%

(*) Ver detalle explicativo en hoja 4

(**) Ver detalle explicativo en hoja 6

El crecimiento de ventas en España viene marcado por la zona Centro, representando junto con Levante y Cataluña un 62 % de la venta total. El margen a coste de producto se ha mantenido estable al 63 % (aún a pesar de las fuertes presiones en precios y descuentos), lo cual ha influido positivamente en el incremento del EBITDA. Por otro lado y siguiendo criterios de prudencia valorativa, se han desarrollado más políticas de obsolescencia y lenta rotación así como de insolvencias y de amortización del inmovilizado lo cual ha tenido un impacto directo en el beneficio neto. Ello nos ayuda a mostrar un Balance con mayores provisiones y más sólido si cabe.

El resultado financiero se reduce un 28,9 % fruto de la renegociación del pool bancario con unas mejores condiciones así como de la mejora de la financiación bancaria. Asimismo, se ha sustituido parte de la

financiación bancaria por factoring sin recurso con mejores condiciones y mejor mix respecto al semestre de 2013.

A continuación, se muestra el importe y peso de facturación de cada línea de negocio de Iberia (España y Portugal):

PESO FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (en miles de euros)	jun-13	%	jun-14	%	Var. %
Columna	4.753	51,4%	5.529	50,4%	16,3%
Articulaciones y Artroscopia	2.055	18,8%	1.841	16,8%	-10,4%
Extremidades y Biológicos	2.871	29,7%	3.609	32,9%	25,7%
TOTAL VENTAS IBERIA A TERCEROS	9.680	100%	10.979	100%	13,4%

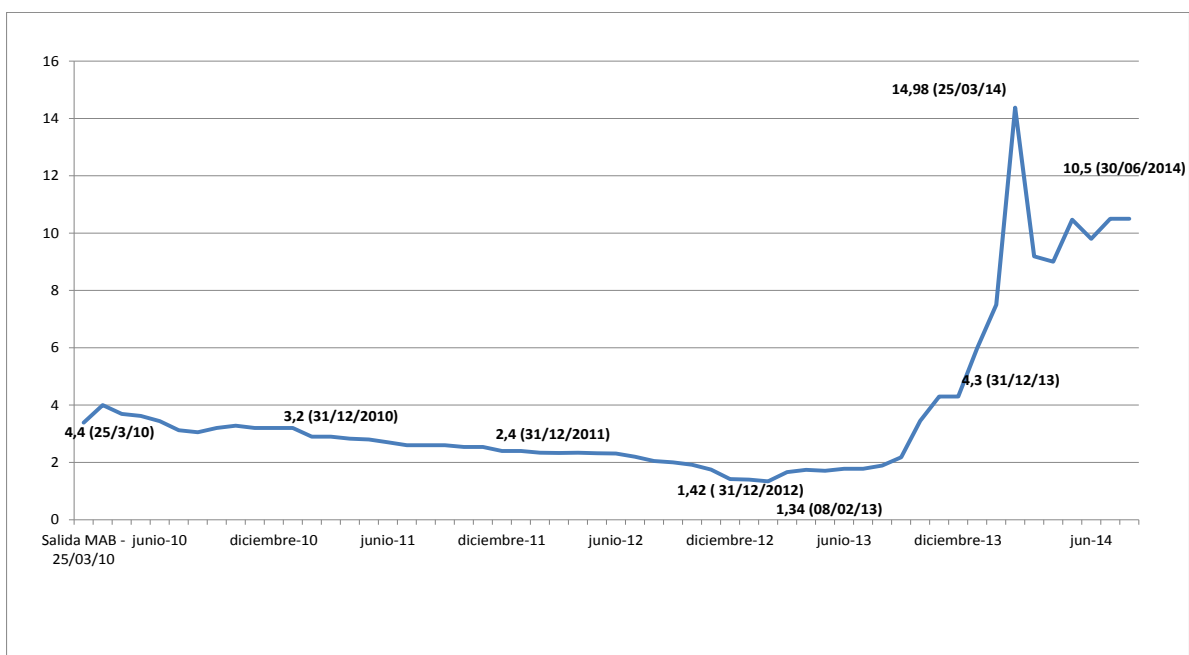
El peso de las ventas por línea de negocio de Medcomtech permanece prácticamente estable en ambos periodos.

El EBITDA, calculado como el resultado de explotación menos la amortización, la variación de provisiones de tráfico, el deterioro de existencias y el deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado crece en 2014 respecto el año anterior un 26,3%, pasando de los 1,5M€ a los 1,9M€.

	jun-13	jun-14	Var. %
Importe neto de la cifra de negocio	9.680	10.979	13,4%
EBITDA MEDCOMTECH	1.509	1.678	
EBITDA MCTPOR	-4,8	221	
EBITDA A TERCEROS	1.504	1.899	26,3%
% s./Vtas	15,5%	17,3%	

El margen EBITDA alcanza un 17,3% respecto a un 15,5% en junio 2013 con un crecimiento del 26,3 % respecto al primer semestre de 2013.

La cotización de la acción ha pasado de 4,3 euros a 31 de diciembre de 2013 a 10,5 euros a 30 de junio de 2014 con un valor de capitalización de 100 millones aproximadamente lo que representa una revalorización del 144 %.



B. Balance de situación

B1. Activo

A continuación, se muestran los balances de situación correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre 2013 y a 30 de junio de 2014:

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2013	%	30/06/2014	%
ACTIVO NO CORRIENTE	5.064	18%	5.202	18%
Inmovilizado intangible	188		216	
Inmovilizado material	2.773	9,8%	2.824	9,7%
Inversiones en empresas del grupo	1.825		1.870	
Inversiones financieras a largo plazo	253		266	
Activos por impuesto diferido	25		25	
ACTIVO CORRIENTE	23.256	82%	23.802	82%
Existencias	9.383	33,1%	9.313	32,1%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	11.544	40,8%	12.695	43,8%
Inversiones en empresas del grupo	1.005		1.191	
Inversiones financieras a corto plazo	2		47	
Periodificaciones a corto plazo	70		394	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.253		162	
TOTAL ACTIVO	28.320	100%	29.004	100%

Activo No Corriente

La estructura del Activo No Corriente se ha mantenido estable durante el primer semestre del ejercicio, siendo su partida más representativa el inmovilizado material, con un peso del 10% sobre el total Activo.

Medcomtech trabaja con productos para cirugía ortopédica y traumatología de tecnología muy avanzada que requieren un instrumental de uso exclusivo. El instrumental se pone a disposición de los clientes (hospitales) y es en todo momento propiedad de la Compañía. La diversificación de los proveedores y la entrada de nuevos productos en el portafolio de la Compañía hacen necesaria la inversión continua en instrumental que se ve rentabilizada con las ventas de los ejercicios posteriores. Durante el primer semestre del 2014 se ha invertido 530 miles de euros por este concepto versus 271 miles de euros a junio 2013.

Las inversiones en empresas del grupo incluyen mayoritariamente la inversión en las sociedades del Grupo (MCT Por, Ltd, Medcomtech Italia, S.r.l, MedcomFlow, S.A., MedcomAdvance, S.A. y MCT República Dominicana, S.r.l), así como un crédito a largo plazo con la filial de Italia por 878 mil euros y otro con la filial portuguesa por 370 mil euros debido a que se espera su retorno progresivamente en un plazo superior a un año. Las inversiones financieras a largo plazo incluyen las fianzas depositadas debido a concursos públicos, y un depósito de 150 mil euros a largo plazo.

Activo Corriente

En el Activo Corriente de la compañía cabe destacar el epígrafe de Existencias, el cual mantiene una rotación de 162 días en línea con el mismo periodo del año 2013. El modelo de negocio requiere que Medcomtech mantenga un depósito de productos sanitarios en los quirófanos de los centros hospitalarios elevando el importe total de las existencias. La compañía sigue enfocada en la mejora de la gestión de la compras, en optimizar los procesos de negocio así como implementar criterios de obsolescencia más prudentes (fruto de ello, se ha dotado una reserva de 141 miles de euros a junio 2014), siendo el importe de la provisión en balance de 182,5 miles de euros, cubriendo perfectamente cualquier riesgo potencial.

Adicionalmente, el ratio de días de cobro de clientes durante el primer semestre del 2014 ha mejorado 26 días respecto al periodo de 6 meses del 2013 debido al continuo esfuerzo por reducir la deuda antigua, así como por la política de la compañía enfocándose más en el sector privado y mutuas con ventas de más y mejor rotación respecto al sector público (pasando de 191 a 165 días en junio 2013 y 2014 respectivamente).

B.2. Pasivo

PASIVO (en miles de euros)	31/12/2013	%	30/06/2014	%
PATRIMONIO NETO	15.509	54,8%	16.159	55,7%
<i>Capital</i>	100		100	
<i>Prima de emisión</i>	11.799		11.799	
<i>Reservas</i>	2.973		3.867	
<i>Acciones y Participaciones en patrimonio propias</i>	-128		-286	
<i>Resultado del ejercicio</i>	766		679	
PASIVO NO CORRIENTE	2.167	8%	2.582	9%
Deudas a largo plazo	1.842	6,5%	2.257	7,8%
Pasivos por impuesto diferido	325		325	
PASIVO CORRIENTE	10.644	38%	10.263	35%
Deudas a corto plazo	5.197	18,3%	5.147	17,7%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.448		5.116	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	28.320	100%	29.004	100%

Patrimonio Neto

Los Fondos Propios al 30 de junio de 2014 ascienden a 16,1 millones de euros, un incremento del 4% respecto al cierre del ejercicio 2013 y representando un 56% sobre el total del pasivo de la empresa.

La Compañía mantiene estable su estructura financiera. Su patrimonio neto se ha visto directamente impactado por la mejora del valor de la acción y la autocartera, así como por el dividendo a cuenta comunicado el 16 de diciembre de 2013 y que se ha hecho efectivo durante el primer semestre del año.

Pasivo Corriente y No Corriente

La deuda neta, calculada como la suma de las deudas a corto y largo plazo menos las inversiones financieras a largo y corto plazo, el efectivo y otros activos líquidos equivalentes, alcanza los 5,7 millones de € (4,5 millones al 31 de diciembre de 2013) debido principalmente a la obtención de un préstamo a largo plazo con el Instituto Catalán de Finanzas (ICF) por importe de 1 millón de euros.

La relación de la deuda y el patrimonio neto sobre el total del pasivo sigue una tendencia muy estable, representando respectivamente un 25,5% y un 55,7%, frente al cierre del ejercicio 2013, que representaba un 24,9% y 54,8% respectivamente del Total Pasivo de la Compañía. Asimismo, el mix de la deuda entre corto y largo plazo ha mejorado a raíz del préstamo obtenido por el ICF, con el fin de apoyar el crecimiento y expansión de la Compañía.

B.3. Estado de Flujos de Efectivo

El Flujo de Efectivo de las actividades de explotación viene reflejado por la suma de ajustes al resultado en concepto principalmente de amortización del inmovilizado, correcciones valorativas por deterioro, resultados por bajas y enajenaciones del inmovilizado, gastos financieros y variación del valor razonable en instrumentos financieros.

En la siguiente tabla se muestra el desglose del Estado de Flujos:

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO (en miles de euros)	2013	jun-14
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	2.840	-212
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	1.105	679
2. Ajustes del resultado	1.770	950
3. Cambios en el capital corriente	604	-1.605
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-639	-236
B) FLUJOS DE EFECTIVOS DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-1.280	-1.252
5. Pagos por inversión	-1.352	-1.252
6. Cobros por desinversión	72	0
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	-493	374
7. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	531	-29
8. Cobros y pagos de pasivo financiero	-38	903
9. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	0	-500
D) EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIOS	-19	0
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	1.049	-1.090

Medcomtech ha seguido con la senda de mejora en los ratios de circulante neto de clientes facturados, existencias y proveedores/acreedores pasando de 190 a 183 días entre junio 2013 y 2014 respectivamente. Sin embargo, dicha mejora se ha balanceado con la inversión realizada en la expansión de las filiales del grupo y en activos fijos, claves para el futuro crecimiento.

Las actividades de financiación muestran como la empresa ha conseguido obtener recursos bancarios adicionales para la financiación del crecimiento de las filiales así como los nuevos proyectos ya mencionados.

A continuación, el detalle de la gestión de circulante por parte de la Compañía en este periodo:

GESTIÓN DEL CIRCULANTE (en días)	2013	junio-13	junio-14
<i>Rotación de existencias (1)</i>	186	165	162
<i>Periodo medio de cobro a Clientes (2)</i>	182	191	166
<i>Periodo medio de pago (3)</i>	-177	-166	-144
Periodo medio de Circulante Neto	191	190	183

(1) Calculado con base en el saldo de Existencias y el Importe Neto de la Cifra de Negocio.

(2) Calculado con base en el saldo de Deudores Comerciales y Otras Cuentas a Cobrar (clientes externos al grupo) y el Importe Neto de la Cifra de Negocio corregido del impacto del IVA (10%).

(3) Calculado con base en el saldo de Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar y la suma de Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación.

3.- HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DE LOS PRESENTES ESTADOS FINANCIEROS

Tal y como la Compañía informó a través del Hecho Relevante de fecha 17 de julio de 2014, Medcom Flow, compañía creada y participada por Medcom Tech ha patentado a nivel mundial un nuevo modelo de máscara laríngea llamada 'Basic TT' (Basic Total Track). Este nuevo modelo representa un gran avance en el ámbito de la anestesia puesto que se trata de una técnica muy poco invasiva y abarata notablemente los costes de los equipos médicos.