

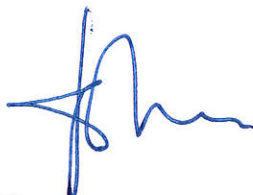
Barcelona, 03 de Abril de 2014.

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 "la Sociedad" presenta la siguiente información Anual de cierre del ejercicio 2013.

Índice:

1. Carta a los Accionistas
2. Informe de Seguimiento en relación a los Estados Financieros del Ejercicio 2013.
3. Hechos posteriores al cierre de los presentes Estados Financieros



Juan Sagalés

Director General de Medcom Tech, S.A.

1.- CARTA A LOS ACCIONISTAS

Apreciado accionista:

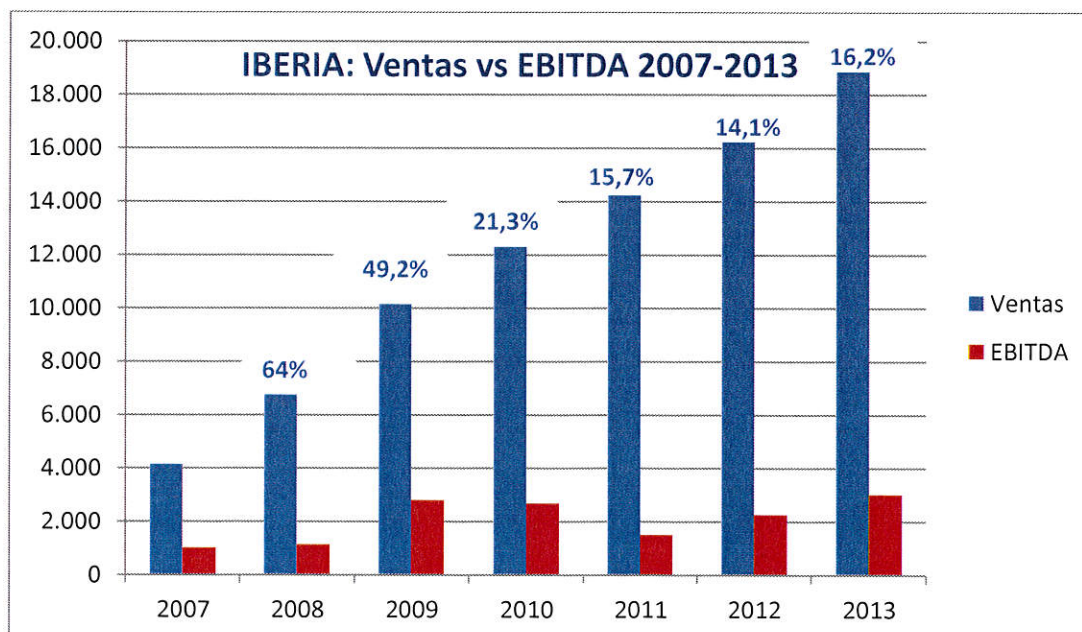
Le presentamos el Informe Anual sobre los resultados de la evolución de MEDCOM TECH, S.A. (en adelante Medcomtech o la Compañía) durante el ejercicio 2013.

Medcomtech continúa enfocando su estrategia hacia la distribución de productos tecnológicamente avanzados en las áreas de ortopedia, traumatología y neurocirugía. Desde el punto de vista de modelo de negocio, Medcomtech continúa trabajando para seguir proporcionando productos pioneros, innovadores y de gran calidad. Asimismo, siguiendo el objetivo claro de proponer siempre a sus clientes los mejores productos, fruto de las últimas investigaciones científicas, Medcomtech continúa ampliando y diversificando su portafolio de proveedores y de productos.

El negocio de Medcomtech se articula actualmente en tres grandes áreas. El 52% del negocio está relacionado con la venta de soluciones para Columna, los productos para Extremidades y Biológicos representan un 30% del total de la facturación y por último, las soluciones para Articulaciones y Artroscopia representan un 18% de la facturación.

Medcomtech (España y Portugal) sigue consolidando su modelo de negocio, alcanzando un importe neto de la cifra de negocios de **18,9 millones de euros en 2013**, lo cual representa un **incremento del 16,2%** respecto al ejercicio anterior.

De esta manera, a pesar del entorno macroeconómico en la economía española y portuguesa (Iberia), y los recortes sufridos en el sector sanitario, así como de la presión continua del sector en abaratar costes vía reducción de precios, Medcomtech ha sido capaz de incrementar un 28% el número de cirugías respecto al ejercicio anterior y obtener una tasa anual compuesta de crecimiento (CAGR) en ventas del 28,7% y 19,8% en EBITDA durante el periodo 2007-2013.



Siguiendo la tendencia del ejercicio 2012, la Compañía ha continuado realizando grandes esfuerzos en la mejora del capital circulante reduciendo la dependencia al sector público e incentivando las ventas en sectores privados, mutuas y centro de salud concertados reduciendo el peso en hospitales públicos del 57% al 50% entre el cierre del ejercicio 2012 y 2013. Cabe recordar que el peso del sector público se situaba en el 73% al cierre del ejercicio 2009.

Asimismo, la Compañía ha cerrado el ejercicio con un periodo medio de cobro de clientes de un -26,3% inferior al año anterior, pasando el saldo de clientes de 247 días a 182 en 2013.

Respecto a las filiales, Medcom Tech Italia, S.r.l. continúa poniendo su foco en ganar cuota de mercado, así como en minimizar sus costes. Por su parte, Mctpor Unipessoal, L.d.a. ha ido absorbiendo progresivamente la venta realizada en Portugal desde Medcom Tech, S.A. para iniciar ya en 2014 con la totalidad de las ventas en el mercado portugués facturadas desde la filial portuguesa. De dicha manera, Mctpor presenta ventas de alrededor 1,3 millones y, un EBITDA de 123 mil euros al cierre del 2013.

Debido a las necesidades detectadas con los profesionales del sector, así como la experiencia de la red de ventas y del equipo directivo, la Compañía está realizando un giro estratégico hacia la fabricación de productos con patentes propias.

De esta manera, se han constituido dos sociedades de nueva creación, Medcom Flow, S.A. (constituida el 29 de enero de 2013, con la patente a nivel mundial una video-máscara laríngea pionera que permite intubar y ventilar al paciente con visión directa a través de una cámara) y Medcom Advance, S.A. (constituida el 29 de julio de 2013, la cual está desarrollando un innovador sistema que permite conocer el origen de las infecciones a partir de la detección instantánea de microorganismos).

Adicionalmente, la apertura de MCT República Dominicana, S.R.L responde también al cambio estratégico de la compañía, que apuesta por el crecimiento internacional y posicionamiento entre los líderes de la comercialización de productos sanitarios en nuevos mercados.

Dichas sociedades serán además complementarias al portfolio actual de productos de Medcomtech pudiendo la Compañía aprovechar el "know-how" de su extensa red comercial para comercializarlo a nivel mundial.

El mercado está acogiendo positivamente tanto las buenas perspectivas económicas de la compañía, como los nuevos retos en el campo de la investigación y desarrollo tecnológico de sus filiales subiendo la cotización de la acción un 203% entre el cierre del 2012 y 2013 llegando a 4,3 euros/acción al 31 de diciembre del 2013.

2. INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 31 DE DICIEMBRE DE 2013

La información presentada constituye un avance sobre los resultados obtenidos por Medcom Tech, S.A. durante el ejercicio 2013. Este avance ha sido elaborado a partir de información auditada. La difusión de la presente información no sustituye, ni equivale, a la Información Financiera Anual prevista en el apartado segundo de la Circular 9/2010 del MAB, y que será difundido por la Compañía dentro de los plazos que establece la citada Circular.

A. Cuenta de pérdidas y ganancias

Destacar en primer lugar, que el importe neto de la cifra de negocio de 2012 no es directamente comparable con el del ejercicio 2013 debido a que, el año 2012 incluye las ventas a toda la península Ibérica (España y Portugal, realizadas desde la sociedad MedcomTech, S.A), y sin embargo, el año 2013 recoge mayoritariamente ventas realizadas en España dado a que se han traspasado los clientes del mercado portugués a la filial de Portugal, Mctpor Unipessoal, L.d.a.

Si se analiza el conjunto de **ventas** en una base comparable entre 2012 y 2013, las ventas realizadas a terceros (es decir, al cliente final), presentan un **crecimiento del 16,2%** (tal y como se muestra en el cuadro/detalle que figura en la página siguiente).

A continuación se detallan las cuentas de pérdidas y ganancias correspondientes a los ejercicios cerrados el 31 de Diciembre de 2012 y de 2013, correspondientes a Medcom Tech, S.A. (sociedad individual, España):

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
(en miles de euros)	2012	%	2013	%	Var.%
Importe neto de la cifra de negocio	16.689	100%	18.415	100%	10,4%
Otros ingresos de explotación	80		409		
Aprovisionamientos	-5.969	-36%	-7.029	-38%	
MARGEN BRUTO	10.799	65%	11.794	64%	
Gastos de personal	-4.827	-29%	-4.699	-26%	
Otros gastos de explotación	-3.513	-21%	-4.188	-23%	
Amortización del inmovilizado	-605		-663		
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-33		6		
Variación de las provisiones de tráfico	-41		-171		
Deterioro de Existencias	-119		-306		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.662	10%	1.775	10%	7%
Resultado Financiero	-1.150	-7%	-638	-3%	
<i>Ingresos financieros</i>	0		22		
<i>Gastos financieros</i>	-929		-662		
<i>Variación de valor razonable en instrumentos financieros</i>	9		-48		
<i>Diferencias de cambio</i>	-230		50		
<i>Resultados excepcionales</i>	0		-32		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	512	3%	1.105	6%	116%
<i>% s./Vtas</i>	3%		6%		
<i>Impuesto sobre beneficios</i>	-159		-340		
RESULTADO DEL EJERCICIO	353	2%	766	4%	117%
<i>% s./Vtas</i>	2%		4%		
EBITDA	2.341	14,03%	2.908	15,8%	24%

De dicha manera, la cuenta de resultados de MedcomTech España presenta un crecimiento de la cifra de negocios del 10,4%, aunque, tal y como se ha descrito anteriormente, la cifra y volumen de negocios presenta un **crecimiento del 16,2%** teniendo en cuenta las ventas realizadas en la península Ibérica y haciéndolo comparable con el ejercicio anterior, tal y como queda explícito en la siguiente tabla:

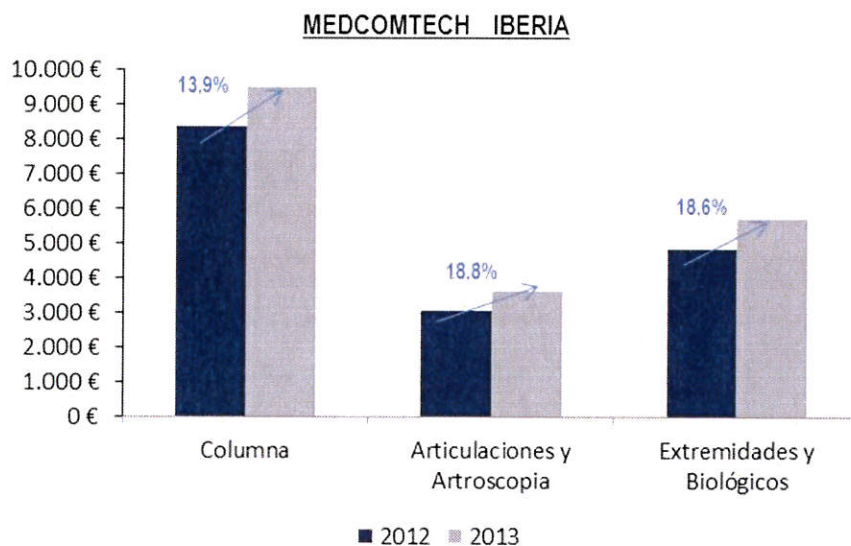
IBERIA: FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (Miles de Euros)	2012	2013	%
MedcomTech (España)			
Columna	8.332	9.171	49,93
Grandes Articulaciones y Artroscopia	2.919	3.120	17,49
Extremidades y Biológicos	4.811	5.295	28,83
A empresas del grupo	626	829	3,75
Total Importe Neto Cifra de Negocios MedcomTech	16.689	18.415	10,3%
(Menos) Ventas a empresas del Grupo	-626	-829	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MedcomTech a terceros (A)	16.062	17.586	
MctPor (Portugal)			
Columna	20	339	
Articulaciones y artroscopia	135	509	
Extremidades y biologicos	18	432	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MCT POR (B)	173	1.280	
Total I. Neto Cifra de Negocios IBERIA A TERCEROS (C) = A+B	16.236	18.866	16,2%

La Sociedad cuenta con 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).
- **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, mano, codo, muñeca, hombro, así como productos biológicos.

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)	2012	%	2013	%	Var.%
Columna	8.352	51,4%	9.510	50,4%	13,9%
Articulaciones y Artroscopia	3.054	18,8%	3.629	19,2%	18,8%
Extremidades y Biológicos	4.830	29,7%	5.727	30,4%	18,6%
TOTAL VENTAS IBERIA A TERCEROS	16.236	100%	18.866	100%	16,2%



El peso de las ventas por línea de negocio de Medcomtech permanece bastante constante entre 2012 y 2013.

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 2013 respecto el año anterior un 47%, pasando de los 2M€ a los 3M€.

	2012	2013	%
Importe neto de la cifra de negocio	16.236	18.866	16,2%
EBITDA MEDCOMTECH	2.341	2.908	
EBITDA MCTPOR	-274	123	
EBITDA A TERCEROS	2.067	3.031	47%
%s./Vtas	12,7%	16,1%	

El margen EBITDA alcanza 16,1% contra un 12,7% a finales de 2012.

Medcomtech consolida un margen bruto del 64% del importe neto de la cifra de negocio. Ahora bien, si bien es cierto que se ha producido una rebaja del margen bruto debido a las presiones en precios del mercado sanitario.

El resultado financiero de la Compañía ha mejorado en 3 puntos debido tanto a la reestructuración del pool bancario así como a la renegociación de las condiciones bancarias llevada a cabo ya desde el ejercicio 2012, lo cual ha provocado la caída del gasto financiero en un -29% pasando de 929 miles euros en 2012 a 662 miles de euros en 2013. En el año 2012 se empezó a realizar una política específica de aseguramiento de los tipos de cambio asociados a las compras ya que la mayoría de los aprovisionamientos se realizan en dólares estadounidenses, la cual ha sido efectiva en 2013 mediante la contratación de diferentes productos financieros, logrando optimizar el resultado por diferencias de cambio del año.

B. Balance de Situación

A continuación, se adjunta el balance de situación correspondiente al ejercicio de 2012 y de 2013, dividido en bloques: Activo y Fondos Propios y Pasivo.

1) Activo

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2012	%	31/12/2013	%
ACTIVO NO CORRIENTE	3.823	14,5%	5.064	17,9%
Inmovilizado intangible	167		188	
Inmovilizado material	2.946		2.773	
Inversiones en empresas del grupo	219		1.825	
Inversiones financieras a largo plazo	109		253	
Activos por impuesto diferido	383		25	
ACTIVO CORRIENTE	22.571	86%	23.256	82%
Existencias	7.911		9.383	
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.470		11.544	
Inversiones en empresas del grupo	440		1.005	
Inversiones financieras a corto plazo	333		2	
Periodificaciones a corto plazo	213		70	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	204		1.253	
TOTAL ACTIVO	26.395		28.320	

1.1. Activo No Corriente

- Inmovilizado Material:

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 y es en todo momento propiedad de Sociedad. Medcomtech sigue el criterio de reconocer el instrumental como utillaje dentro del saldo del inmovilizado material, según la normativa contable española en vigor.

La diversificación de los proveedores, la entrada de nuevos productos en el portafolio de la Sociedad, así como el crecimiento del negocio hacen necesaria una constante inversión en instrumental que se verá rentabilizada con las ventas de los próximos ejercicios. Durante el 2013 se ha invertido 601 miles de euros por este concepto.

- Inversiones Financieras:

Las inversiones financieras a largo plazo al 31 de diciembre de 2013 incluyen mayoritariamente las fianzas depositadas debido a concursos públicos, así como un depósito de 150 mil euros a largo plazo.

Por su parte, el epígrafe Inversiones en empresas del grupo, se ha visto incrementado notablemente, tanto por la inversión en las sociedades de nueva creación (MedcomFlow y MedcomAdvance), como por la reclasificación de un crédito a largo plazo con la filial de Italia por 878 mil euros y la filial portuguesa por 370 mil euros, debido a que se espera su retorno progresivamente en un plazo superior a un año.

1.2. Activo corriente

- Existencias:

La modalidad de suministros sucesivos a los centros hospitalarios, tal como se describe en el apartado 1.6.7.3 del Documento Informativo de Incorporación con fecha 10 de marzo 2010, requiere que Medcomtech mantenga un depósito de productos sanitarios en los quirófanos de los centros hospitalarios y le obliga por lo tanto a mantener un almacén propio importante. Así mismo, Medcomtech trabaja con la mayoría de sus proveedores bajo exclusividad con el compromiso de comprar cantidades mínimas de productos.

El saldo de las existencias a 31 de diciembre de 2013 representa 186 días de la facturación acumulada, lo que representa un empeoramiento de 13 días respecto al mismo saldo comparativo al cierre del ejercicio 2012 (173 días) debido a la creación de diversos almacenes logísticos de la compañía a fin de mejorar el servicio de entrega ofrecido a los clientes.

- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar:

Continuando con la política comercial que la Compañía viene llevando a cabo en los últimos ejercicios, enfocada en una reducción de la dependencia del sector público e incentivando las ventas en sectores privados y mutuas, el peso del sector público ha disminuido 23 puntos, pasando de representar el 73% de la facturación a 31 de diciembre de 2009 a representar un 50% a 31 de diciembre de 2013.

Conocedor de la importancia de una adecuada gestión del cobro, Medcomtech ha conseguido mejorar más aún el ratio de días de cobro durante el 2013. De esta manera, el periodo medio de cobro ha sido de 182 días, frente a los 247 días al 31 de diciembre de 2012, lo que representa una mejora de 65 días.

Adicionalmente, el Plan de Pago a Proveedores puesto en marcha por el Gobierno de España, al que Medcomtech tuvo acceso, y por otra parte la política de diversificación de clientes mencionada anteriormente (buscando equiparar el peso de los sectores públicos y privados en su cartera de clientes) han ayudado sustancialmente a dicha mejora.

2. Patrimonio neto y Pasivo

PASIVO (en miles de euros)	31/12/2012	%	31/12/2013	%
PATRIMONIO NETO	14.713	56%	15.509	55%
Fondos propios	14.713		15.509	
<i>Capital</i>	100		100	
<i>Prima de emisión</i>	11.799		11.799	
<i>Reservas</i>	2.753		2.973	
<i>Acciones y Participaciones en patrimonio propias</i>	-291		-128	
<i>Resultado del ejercicio</i>	353		766	
PASIVO NO CORRIENTE	3.591	14%	2.167	8%
Deudas a largo plazo	3.167		1.842	
Pasivos por impuesto diferido	424		325	
PASIVO CORRIENTE	8.091	31%	10.644	38%
Deudas a corto plazo	4.339		5.197	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.752		5.448	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	26.395		28.320	

2.1. Patrimonio Neto

Los Fondos Propios al cierre del ejercicio ascienden a 15,5 millones de euros, un 5% mayor respecto al cierre del ejercicio 2012 y representando un 55% sobre el total del pasivo de la empresa. Dicha variación presenta el efecto neto del incremento de los recursos por el incremento del resultado del año y la mejora de las acciones propias, contra la disminución de las reservas por el descuento de 500 mil euros como pago a cuenta del dividendo del ejercicio 2013 (tal y como se reflejó en el Hecho Relevante publicado con fecha 16 de diciembre de 2013).

La totalidad de las acciones al cierre del ejercicio 2013 se encuentran valoradas al precio de 4,3 euros por acción, mientras que al cierre del 2012 se valoraba a 1,42 euros por acción.

Adicionalmente, cabe destacar que el precio de la acción al 31 de marzo de 2014 es de 14,38 euros/acción.

2.2. Pasivo Corriente y No Corriente

La solvencia de la empresa ha mejorado considerablemente reduciendo su apalancamiento financiero. La deuda financiera 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, disminuye de 6,4 millones a finales de 2012 a 4,5 millones de euros a finales de 2013. De esta manera el ratio de repago de la deuda (Deuda Financiera neta /EBITDA) ha pasado de 2,74 a 1,56 al cierre de los ejercicios 2012 y 2013 respectivamente.

La Compañía ha incrementado la deuda bancaria a corto plazo debido a la obtención de financiación bancaria a fin de respaldar el crecimiento del año. Así mismo, las Deudas a corto plazo incluyen 500 mil euros respecto al pago del dividendo a cuenta que se hizo efectivo el 3 de enero de 2014 mencionado anteriormente.

3. Estado de Flujos de efectivo

El flujo de efectivo de las actividades de explotación suma 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.

El efectivo o equivalentes al cierre del ejercicio 2013 aumenta aproximadamente en 1 millón de euros respecto al cierre del ejercicio 2012 debido principalmente al incremento en los flujos de efectivo de las actividades de explotación (de 2,5M€ a 2,8M€) y la disminución de los flujos de las actividades de financiación.

La Compañía ha conseguido obtener recursos bancarios para la financiación del crecimiento del negocio que se han visto balanceados con las amortizaciones de deuda previstas en el ejercicio. De esta manera, los recursos captados se están invirtiendo en instrumentales, motor de crecimiento para las ventas, así como en las filiales del grupo.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO (en miles de euros)	2012	2013
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	2.559	2.840
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	512	1.105
2. Ajustes del resultado	1.718	1.770
3. Cambios en el capital corriente	993	604
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-664	-639
B) FLUJOS DE EFECTIVOS DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	578	-1.280
5. Pagos por inversión	-1.814	-1.352
6. Cobros por desinversión	2.392	72
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	-3.046	-493
7. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	1.347	531
8. Cobros y pagos de pasivo financiero	-1.698	-38
9. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	0	0
D) EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIOS	0	19
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	90	1.049

Adicionalmente, las medidas realizadas por la compañía tanto en términos de eficiencia en el proceso de facturación como en el recobro de la deuda se ha visto directamente reflejado en el ratio del Periodo Medio de Cobro disminuyendo de 247 a 182 días entre el ejercicio 2012 y 2013.

A continuación se muestran los ratios más significativos de la Compañía al cierre de ambos ejercicios:

GESTIÓN DEL CIRCULANTE (en días)	2012	2013
<i>Rotación de existencias (1)</i>	173	186
<i>Periodo medio de cobro a Clientes (2)</i>	247	182
<i>Periodo medio de pago (3)</i>	142	177

(1) La rotación de existencia se calcula con el importe neto de la cifra de negocios.

(2) Calculado únicamente con saldo de Clientes del epígrafe Deudores Comerciales y Otras Cuentas a Cobrar. 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 de las cuentas anuales.

3. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DE LOS PRESENTES ESTADOS FINANCIEROS

De conformidad con el hecho relevante publicado el 16 de diciembre de 2013, en el que se informaba sobre la adopción del acuerdo de un reparto de dividendos a cuenta, en fecha 3 de enero de 2014 se procedió a la liquidación y pago del mismo.

De igual manera, el 3 de febrero de 2014 se informó al mercado de la firma de un préstamo con una sociedad del Instituto Catalán de Finanzas (ICF) por importe de 1 millón de euros para financiar tanto el crecimiento de Medcomtech como los nuevos proyectos que están desarrollando sus filiales.