

Barcelona, 24 de abril de 2013

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 2012.

Índice:

1. Carta a los Accionistas
2. Informe de Seguimiento en relación a los Estados Financieros del Ejercicio 2012
3. Informe de Auditoría de las Cuentas



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 2012.

Tres años después de su incorporación al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) como primera compañía española independiente especializada en la distribución de instrumental y material médico ortopédico y reconstructivo, Medcomtech continúa enfocando su estrategia hacia la distribución de productos tecnológicamente avanzados en las áreas de ortopedia, traumatología y neurocirugía en España, Portugal y en Italia también, mercado donde la Sociedad ha entrado el año pasado.

Desde el punto de vista de modelo de negocio, Medcomtech continúa trabajando para seguir proporcionando productos pioneros, innovadores y de gran calidad. En este sentido, Medcomtech sigue consolidando su estrecha colaboración con K2M, Inc., empresa innovadora comprometida con la investigación, el desarrollo y la comercialización de soluciones para el tratamiento de patologías de la columna vertebral, con la reciente renovación de su contrato de distribución por un periodo adicional de 5 años. En cuanto a nuevos proveedores, cabe destacar el acuerdo de distribución con Ivy Sports Medicine LLC, quienes han desarrollado una revolucionaria técnica de reconstrucción de menisco.

Como empresa distribuidora, la Sociedad mitiga el riesgo de discontinuar con la comercialización de alguna línea de productos una vez finalizado el contrato de distribución incrementado de manera continua su número de proveedores. Asimismo, siguiendo el objetivo claro de proponer siempre a sus clientes los mejores productos, fruto de las últimas investigaciones científicas, Medcomtech no ha dudado en el pasado en resolver la relación con algunos proveedores y acercarse a otros fabricantes que han desarrollado nuevas y mejores tecnologías, llegando a trabajar a día de hoy con 28 fabricantes, número que se considera elevado en el sector.

La Compañía ha cerrado el ejercicio con un periodo medio de cobro un 22% inferior respecto al año anterior, siendo el 57% de sus ventas al sector público y el resto distribuido entre sector privado y mutuas.

Dada la vital importancia de la gestión del capital circulante, la Compañía ha tomado durante el 2012 una serie de medidas que han tenido un impacto de mejora sustancial, tales como:

- La implementación de un sistema de gestión y mejora tanto del inventario (MRP y SAP) como de las cuentas a cobrar, así como un sistema de Business Intelligence para dar apoyo a la toma de decisiones.
- Diversificación de clientes, buscando equiparar el peso de los sectores públicos y privados en su cartera de clientes, con el objetivo de mejorar su plazo de cobro. La Compañía está implementando una política de optimización en su red comercial, destinada a la reducción de la dependencia en su volumen de negocio del sector público e incentivando las ventas en sectores privados, mutuas y centro de salud concertados.
- Negociación con los proveedores a fin de alargar los periodos de pago establecidos con los mismos (pasando de 120 días en 2011 a 142 días en 2012 en promedio).

- Reestructuración de la deuda bancaria renegociando los vencimientos de deuda a largo plazo y mejorando las condiciones económicas de las financiaciones.
- Renegociación del préstamo con ENISA (véase más adelante en el punto 2.b)
- Ampliación de capital de 2,5 millones de euros a través de la reconversión del préstamo participativo en patrimonio.

Respecto a las filiales cabe mencionar que Medcom Tech Italia, S.r.l. está redefiniendo sus esfuerzos y estrategias comerciales, así como adecuando su estructura de costes a la venta esperada a fin de recuperar la inversión en los próximos años. Por su parte, Mctpor, Unipessoal, L.d.a. está absorbiendo progresivamente la venta realizada en Portugal de Medcom Tech, S.A. Ambas compañías están preparadas para replicar el modelo de negocio de Mecomtech y ofrecer EBITDAs positivos en 2013.

Tras un año 2012 de consolidación a nivel nacional, Medcomtech seguirá invirtiendo en 2013 en su desarrollo internacional de la mano de sus proveedores estratégicos. La Compañía está además dando los primeros pasos para disponer de un producto propio, complementario a su portfolio actual, en el campo de la anestesia.

Desde el punto de vista económico-financiero, Medcomtech consolida su modelo de crecimiento. El importe neto de la cifra de negocio de la Compañía en el ejercicio 2012 alcanzó la cifra de 16,7 millones de euros, registrando un incremento de facturación en el ejercicio 2012 del 15,2%. A finales del ejercicio 2012, Medcomtech presenta un EBITDA, calculado como el resultado de explotación más las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado y para insolvencia, de 2,3 millones de euros, lo que representa una mejora del 52,4% en comparación con el ejercicio anterior. El margen EBITDA alcanza 13,8% contra 10,5% a finales de 2011.

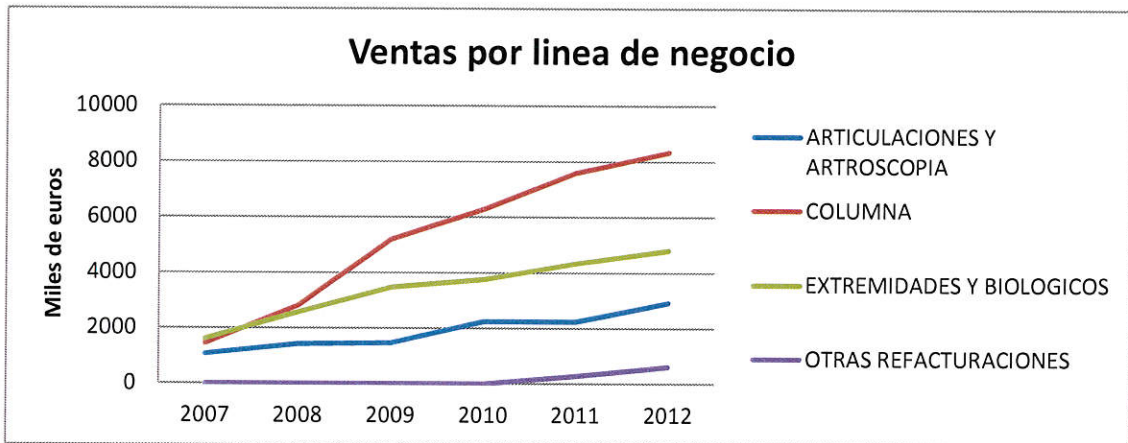
## 2. INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO 2012

### A. Cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias de los ejercicios cerrados a 31 de diciembre 2011 y 2012:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (en miles de euros)	2.011	%	2.012	Var. %	%
Importe neto de la cifra de negocio	14.483,8	100,0%	16.688,8	15,2%	100,0%
Otros ingresos de explotación			80,0		
Aprovisionamientos	-4.451,5	-31%	-6.088,3	36,8%	-36%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>10.032,4</b>	<b>69,3%</b>	<b>10.680,5</b>	<b>6,5%</b>	<b>64,0%</b>
Gastos de personal	-4.142,7	-28,6%	-4.826,9	16,5%	-28,9%
Otros gastos de explotación	-4.375,2	-30,2%	-3.554,0	-18,8%	-21,3%
Amortización del inmovilizado	-607,9		-605,2		
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	0,0		-32,6		
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>906,6</b>		<b>1.661,8</b>	<b>83,3%</b>	
<i>Margen de explotación (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		6,3%			10,0%
Ingresos financieros	0,0		0,1		
Gastos financieros	-727,9		-929,2		
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-14,3		9,0		
Diferencias de cambio	91,7		-229,7		
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-650,5</b>		<b>-1.149,9</b>		
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>256,1</b>		<b>511,9</b>	<b>99,9%</b>	
<i>Margen bruto (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		1,8%			3,1%
<b>Gastos Extraordinarios</b>					
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>-77,9</b>		<b>-159,4</b>		
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>178,2</b>		<b>352,5</b>	<b>97,8%</b>	
<i>Margen neto (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		1,2%			2,1%
<b>EBITDA</b>	<b>1.514,5</b>		<b>2.308,1</b>	<b>52,4%</b>	
<i>Margen EBITDA (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		10,5%			13,8%

El importe neto de la cifra de negocio de la Compañía en el ejercicio 2012 alcanzó la cifra de 16,7 millones de euros, registrando un incremento de facturación en el ejercicio 2012 del 15,2%. A pesar del entorno macroeconómico en la economía española y los recortes sufridos en el sector sanitario Medcomtech ha sido capaz de obtener una tasa anual compuesta de crecimiento (CAGR) en ventas del 26,1% durante el periodo 2007-2012 (de 4,1 a 16,7 millones de euros).

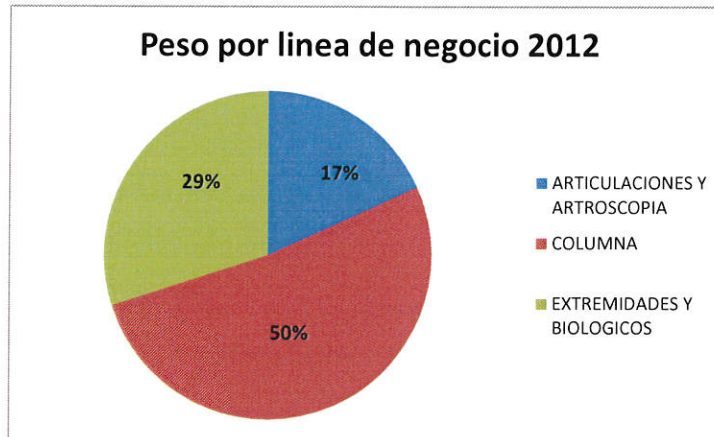


La Sociedad cuenta con tres grandes divisiones o líneas de negocio:

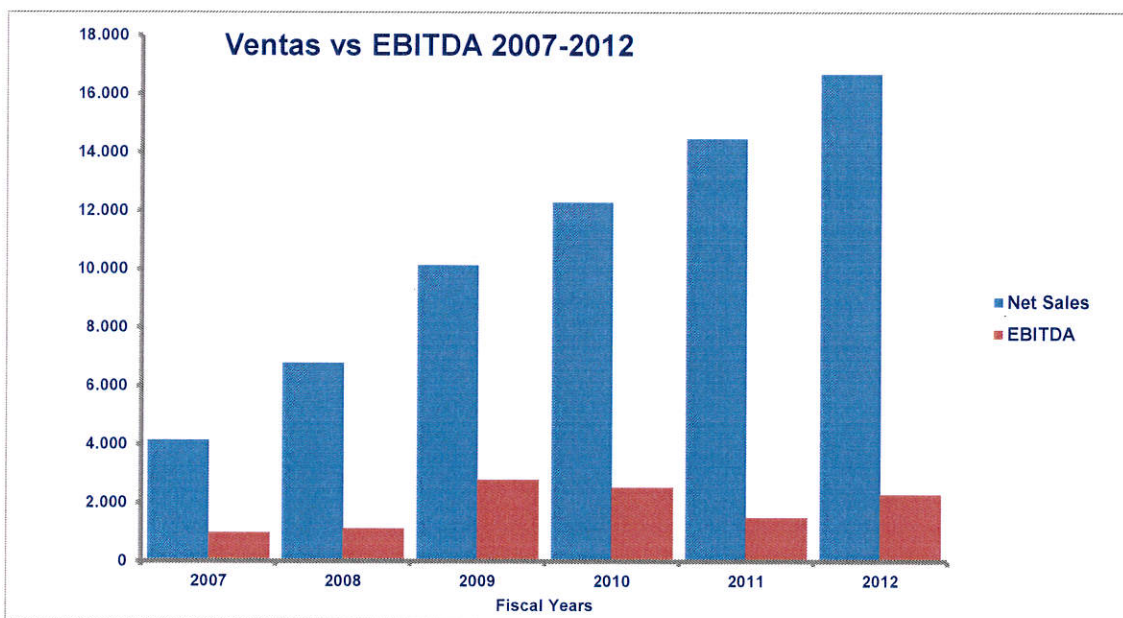
- Columna: comercializa productos destinados a los desórdenes de la columna vertebral, principalmente la gama de productos de tratamiento espinal, cervical y lumbar, así como tratamientos para fracturas vertebrales con aplastamiento (cifoplastia).
- Articulaciones y Artroscopia: destinada a la comercialización 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.

El peso de las ventas por línea de negocio del ejercicio 2012 es el siguiente:

	2012	Peso
ARTICULACIONES Y ARTROSCOPIA	2.919	17%
COLUMNA	8.332	50%
EXTREMIDADES Y BIOLOGICOS	4.812	29%
OTRAS REFACTURACIONES	626	4%
<b>TOTAL</b>	<b>16.689</b>	



A finales del ejercicio 2012, Medcomtech presenta un EBITDA, calculado como el resultado de explotación más las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado y para insolvencia, de 2,3 millones de euros, lo que representa una mejora del 52,4% en comparación con el ejercicio anterior. El EBITDA se ha visto incrementado en 3,3 puntos pasando al 13,8% sobre ventas del año contra 10,5% a finales de 2011 y una tasa anual de crecimiento del 14,9%(CAGR) para el periodo 2007-2012.



En lo que se refiere a rentabilidades, el crecimiento del margen bruto de la Compañía, definido por la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocio y los aprovisionamientos, ha sido del 6,5% entre el cierre 2011 y el cierre 2012. Con ello, Medcomtech consolida un margen bruto del 64% del importe neto de la cifra de negocio.

La Compañía está expuesta a un riesgo de tipo de cambio dado que adquiere aprovisionamientos en su gran mayoría en dólares estadounidenses. Se está llevando a cabo un análisis específico de la política de aseguramiento de los tipos de cambio asociados a las compras, ya que durante el ejercicio 2012 la cuenta de resultados y el margen de la compañía se han visto perjudicados por la evolución de los tipos de mercado.

La Compañía ha revisado el modelo de crecimiento de las ventas para focalizar la venta en aquellos clientes con un mayor retorno, así como más rápido (vía periodo medio de cobro). De esta manera, la estructura de personal se ha redefinido y reestructurado en función de las zonas y clientes a fin de optimizar la red comercial y proyectarla al crecimiento previsto futuro. Una de las consecuencias se ve reflejada en el incremento del coste de personal del 16,5% respecto al ejercicio 2011 anterior.

Por otra parte, cabe hacer especial mención a las medidas de optimización y ahorro llevadas a cabo durante el año que han llevado a una reducción del gasto operativo de un 18,8% respecto el año anterior. De dicha manera, el gasto operativo de la Sociedad se ha visto reducido fruto de las acciones llevadas a cabo en todas las áreas de negocio a fin de optimizar los costes y mejorar la eficiencia sin sacrificar la calidad del servicio obtenido.

Finalmente, y a pesar de los gastos financieros incurridos, y gracias a una mejora notable del resultado de explotación, la Compañía termina el ejercicio duplicando su resultado hasta alcanzar 352,5 miles de euros, con un EBITDA que alcanza los 2,3 millones de euros.

## B. Balance de situación

A continuación se muestran los balances de situación correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre 2011 y 2012:

### 1) Activo

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2011	%		31/12/2012	%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>4.826,7</b>	<b>17,4%</b>	▼	<b>3.823,3</b>	<b>14,5%</b>
Inmovilizado intangible	129,8			167,2	
Inmovilizado material	3.183,5	11,4%		2.945,6	11,2%
Inversiones en empresas del grupo	15,0			219,1	
Inversiones financieras a largo plazo	1.359,4	4,9%		108,6	0,4%
Activos por impuesto diferido	139,0			382,8	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>22.989,1</b>	<b>82,6%</b>	▼	<b>22.571,5</b>	<b>85,5%</b>
Existencias	7.703,0	27,7%		7.911,0	30,0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	14.265,1	51,3%	▼	13.470,0	51,0%
Inversiones financieras	890,5			773,1	
Inversiones en empresas del grupo	207,8			440,4	
Inversiones financieras a corto plazo	682,7			332,6	
Periodificaciones a corto plazo	16,9			213,4	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	113,6			204,0	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>27.815,8</b>	<b>100%</b>		<b>26.394,8</b>	<b>100%</b>

**a. 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. Asimismo, la diversificación de los proveedores y la entrada de nuevos productos en el portafolio de la Sociedad han hecho necesaria esta inversión en instrumental que se verá rentabilizada con las ventas de los próximos ejercicios. Medcomtech sigue el criterio de reconocer el instrumental como utillaje dentro del saldo del inmovilizado material, según la normativa contable española en vigor.

El desarrollo del negocio requiere una continua inversión en la compra de instrumentales, siendo de 382 miles de euros el importe invertido por este concepto en el ejercicio 2012.

• Inversiones Financieras:

Las inversiones financieras a largo plazo al 31 de diciembre de 2011 incluían mayoritariamente un saldo pignorado en garantía de pólizas de crédito por importe de 1,2 millones de euros. Durante el ejercicio 2012, en virtud de la reestructuración de la deuda bancaria llevada a cabo por la Sociedad se han renegociado la mayor parte de las pólizas cuyos saldos estaban pignorados, cancelando los depósitos vinculados. De dicha manera, el saldo del epígrafe se ha visto reducido fuertemente por este hecho.

**b. Activo corriente**

• Existencias:

Medcomtech trabaja con la mayoría de sus proveedores bajo exclusividad con el compromiso de comprar cantidades mínimas de productos. 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.

El saldo de las existencias a 31 de diciembre 2012 representa 173 días de la facturación neta del ejercicio 2012. Es decir, una mejora de 21 días respecto al mismo saldo comparativo al cierre del ejercicio 2011 (194 días al 31 de diciembre de 2011).

• Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar:

La Compañía sufre retrasos en los pagos por parte de las distintas administraciones sanitarias. Fruto de la política comercial que viene llevándose 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 16 puntos, pasando de representar el 73% de la facturación a 31 de diciembre de 2009 a representar un 57% para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2012



Asimismo, el fuerte enfoque en la gestión de cobro y las medidas adoptadas por el gobierno central sobre el plan de pago a proveedores han ayudado a reducir el ratio de cuentas a cobrar durante el presente ejercicio. Al cierre del ejercicio el periodo medio de cobro ha pasado de 317 días en 2011 a 247 días al 31 de diciembre de 2012 y una mejora de 70 días respecto a 2011.

## 2) Patrimonio neto y Pasivo

### a. Patrimonio Neto

<b>PATRIMONIO NETO (en miles de euros)</b>	<b>31/12/2011</b>		<b>31/12/2012</b>	
Fondos propios	12.044,8	43,3%	14.712,5	55,7%
Capital	88,0		99,8	
Prima de emisión	9.275,7		11.798,9	
Reservas	3.041,2		2.752,6	
Acciones y Participaciones en patrimonio propias	- 538,3		- 291,3	
Resultado del ejercicio	178,2		352,6	

Como consta en el hecho relevante publicado el pasado 6 de julio 2012, la Junta General Extraordinaria de accionistas de la Compañía aprobó en su reunión del 16 de abril de 2012 una ampliación de capital que fue posteriormente suscrita íntegramente por 2,5 millones de euros. Tras dicha ampliación de capital en julio 2012, los fondos propios alcanzaron los 14,7 millones de euros a 31 de diciembre de 2012, logrando incrementar su peso hasta el 55,8% del pasivo, frente al 43,3% a diciembre 2011.

### b. Pasivo

<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>31/12/2011</b>		<b>31/12/2012</b>	
(en miles de euros)		%		%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>12.044,8</b>	<b>43,3%</b>	<b>14.712,5</b>	<b>55,7%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.206,0</b>	<b>7,9%</b>	<b>3.590,8</b>	<b>13,6%</b>
Deudas a largo plazo	2.127,6		3.166,7	
Pasivos por impuesto diferido	78,4		424,1	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>13.565,0</b>	<b>48,8%</b>	<b>8.091,4</b>	<b>30,7%</b>
Deudas a corto plazo	10.673,9		4.339,0	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.891,1		3.752,4	
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>27.815,8</b>	<b>100%</b>	<b>26.394,8</b>	<b>100%</b>

La Compañía ha conseguido reducir su apalancamiento financiero a finales del ejercicio 2012 considerablemente. Su 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, disminuyó de 10,6 millones a finales de 2011 a 6,8 millones de euros a finales de 2012. La disminución de

la deuda neta de la Compañía del 35% ha conllevado también una reestructuración del endeudamiento a más largo plazo, donde la financiación a corto plazo ha disminuido en un 59% y la financiación a largo plazo ha aumentado en un 49%. Al cierre del ejercicio 2012, la estructura de deuda y patrimonio han mejorado considerablemente, pasando a ser un 28% y 56% respectivamente del pasivo de la compañía respecto un 46% y 43% respectivamente al cierre del ejercicio 2011.

Dentro de la deuda financiera cabe mencionar el logro en la refinanciación del préstamo con la sociedad Empresa Nacional de Innovación S.A (ENISA). Con fecha 9 de septiembre de 2010, la Sociedad contrató un préstamo por importe de 1.240 miles de euros con ENISA con la finalidad de financiar ciertos gastos incurridos en la salida al Mercado Alternativo Bursátil, con un vencimiento único al 30 de septiembre de 2012. Con fecha 7 de noviembre de 2012, dicho préstamo ha sido renegociado por un importe de 1.065 miles euros a través de un préstamo participativo con amortizaciones trimestrales y vencimiento al 31 de diciembre de 2018.

### 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. Este flujo, tradicionalmente negativo, ha alcanzado los 2,6 millones en 2012 principalmente por una radical mejora en los ratios de circulante de la Compañía:

A continuación el detalle de la gestión de circulante por parte de la Compañía:

Gestión del Circulante	2011	2012
Rotación de existencias (1)	194	173
Periodo medio de cobro a Clientes (2)	317	247
Periodo medio de pago (3)	120	142

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

(2) Calculado con base en el saldo de Deudores Comerciales (excluyendo empresas del Grupo) y Otras Cuentas a Cobrar y el Importe Neto de la Cifra de Negocio corregido del impacto del IVA (10%) de las cuentas anuales.

(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.

La mejora en el periodo medio de cobro ha sido consecuencia por una parte del Plan de Pago a Proveedores puesto en marcha por el Gobierno de España, al que Medcomtech tuvo acceso, y por otra parte a la política de diversificación de clientes, que sigue la Compañía, buscando equiparar el peso de los sectores públicos y privados en su cartera de clientes.

El estado de los flujos de efectivo demuestra el uso que la Compañía está haciendo de los recursos captados y que son invertir en instrumentales, motor de su crecimiento a nivel nacional, e invertir en sus filiales en Italia y Portugal para potenciar su desarrollo internacional.

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

<b>ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
(en miles de euros)		
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>-3.594,1</b>	<b>2.558,5</b>
Resultado del ejercicio antes de impuestos	256,1	512,0
Ajustes al resultado	1.378,1	1.717,9
Cambios en el capital corriente	-4.464,8	992,7
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-763,5	-664,1
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	<b>-1.648,2</b>	<b>577,6</b>
Pagos por inversiones	-1.652,2	-1.814,4
Cobros por desinversiones financieras	4,0	2.391,9
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>	<b>5.242,9</b>	<b>-3.045,7</b>
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	-25,2	1.347,3
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	5.268,1	-4.393,0
<b>AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES</b>	<b>0,7</b>	<b>90,3</b>

### C. Hechos posteriores al cierre de los presentes estados financieros

Como consta en el hecho relevante publicado el pasado 27 de marzo 2013, Medcomtech ha constituido una nueva sociedad mencionada Medcom Flow, S.A., de la cual posee el 60% del capital de junto con otros inversores tecnológicos. Manteniendo el portfolio de productos actuales, este es un primer paso en un giro estratégico hacia la fabricación de productos con patente propia en campos diferentes del origen de la empresa, en este caso la anestesia. La constitución de Medcom Flow, cuyo objeto social es la fabricación, comercialización y distribución de productos de anestesia, responde a una decisión estratégica de Medcomtech de impulsar y participar del desarrollo de un primer producto propio, muy prometedor en su campo y complementario además a su portfolio actual de productos pudiendo la Compañía aprovechar su extensa red comercial para comercializarlo.