

Barcelona, 10 de septiembre 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 "Medcomtech", la "Sociedad" o la "Compañía") hace pública la siguiente información financiera referida al primer semestre del ejercicio 2013.

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 2012 y a las cuentas semestrales resumidas no auditadas al 30 de junio de 2012 y 2013. En adelante, se hará referencia a dichos periodos como el ejercicio 2012 y los primeros semestres de 2012 y 2013, o junio de 2012 y 2013 respectivamente.

Índice:

- 1.- Carta a los Accionistas
- 2.- Informe de seguimiento en relación a los estados financieros al 30 de junio de 2013
- 3.- Hechos posteriores al cierre de los presentes estados financieros



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

## 1.- CARTA A LOS ACCIONISTAS

---

### **Apreciado accionista:**

Le 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 de 2013.

Medcomtech continúa enfocando su estrategia hacia la distribución de productos tecnológicamente avanzados en las áreas de ortopedia, traumatología y neurocirugía. Sin embargo, 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. La estrategia planteada se basa en crecer internacionalmente vía apertura de nuevas sociedades para obtener soluciones tecnológicamente avanzadas en otros nichos de mercado a través de alianzas con socios estratégicos.

De esta manera, se han constituido dos sociedades de nueva creación, Medcom Flow, S.A. y Medcom Advance, S.A.,

Medcom Flow, S.A. ha sido creada a principios del año 2013 para el desarrollo, producción y comercialización mundial de las mejores tecnologías relacionadas con los sistemas de anestesia. Ha patentado a nivel mundial una video-máscara laríngea pionera que permite intubar y ventilar al paciente con visión directa a través de una cámara.

Medcom Advance, S.A. responde a la necesidad de crear un innovador sistema que permite conocer el origen de las infecciones a partir de la detección instantánea de microorganismos, sin tener que hacer reiteradas pruebas médicas o suministrar medicamentos innecesarios a los pacientes. Esta tecnología a medio camino entre la ciencia y la industria será aplicable a un coste asequible en el mercado sanitario.

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.

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 cierre del 2012 al 51% en el primer semestre del 2013. Asimismo, la Compañía ha reducido el periodo medio de cobro un 22% pasando de los 247 días al 31 de diciembre de 2012 a 192 días al 30 de junio de 2013.

Con todo ello, y a pesar de la presión continua del sector en abaratar costes vía reducción de precios, Medcomtech ha incrementado el importe neto de la cifra de negocios a terceros un 10,7% en España y Portugal (véase desglose de ventas en página 4).

## 2. INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 30 DE JUNIO DE 2013

### A. Cuenta de pérdidas y ganancias

A continuación se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre 2012 y a 30 de junio de 2012 y 2013:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (en miles de euros)	2.012	%	Junio 2012 (6 meses)	%	Junio 2013 (6 meses)	Var. %	%
Importe neto de la cifra de negocio	16.688,8	100,0%	9.022,2	100,0%	9.532,1	5,7%	100,0%
Otros ingresos de explotación	80,0				20,0		
Aprovisionamientos	-6.088,3	-36%	- 3.211,7	-35,6%	- 3.543,8	10,3%	-37,2%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>10.680,5</b>	<b>64,0%</b>	<b>5.810,6</b>	<b>64,4%</b>	<b>6.008,3</b>	<b>3,4%</b>	<b>63,0%</b>
Gastos de personal	-4.826,9	-28,9%	- 2.440,2		- 2.233,3		
Otros gastos de explotación	-3.554,0	-21,3%	- 1.925,5		- 2.266,2		
Amortización del inmovilizado	-605,2		- 304,9		- 283,5		
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-32,6		- 6,9		1,5		
Variación de las provisiones de tráfico			- 6,5		- 95,8		
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>1.661,8</b>		<b>1.126,5</b>		<b>1.131,1</b>	<b>0,4%</b>	
<i>Margen de explotación (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>	0,0	10,0%		12,5%			11,9%
Ingresos financieros	0,1		-		0,1		
Gastos financieros	-929,2		- 569,7		- 332,2		
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	9,0		-		8,8		
Diferencias de cambio	-229,7		- 136,5		- 58,9		
	0,0						
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-1.149,9</b>		<b>- 706,2</b>		<b>- 382,2</b>		
	0,0						
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>511,9</b>		<b>420,3</b>		<b>748,9</b>	<b>78,2%</b>	
<i>Margen bruto (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		3,1%		4,7%			7,9%
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>-159,4</b>						
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>352,5</b>		<b>420,3</b>		<b>748,9</b>	<b>78,2%</b>	
<i>Margen neto (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		2,1%		4,7%			7,9%
<b>EBITDA</b>	<b>2.308,1</b>		<b>1.425,0</b>		<b>1.508,8</b>	<b>5,9%</b>	
<i>Margen EBITDA (en % del importe neto de la cifra de negocio)</i>		13,8%		15,8%			15,8%

A fin de establecer ventas comparables entre ambos periodos debemos tener en cuenta que MCTPORT, Unipessoal, Lda. (subsidiaria 100% de Medcomtech) durante el primer semestre del 2013 ha continuado absorbiendo y realizando progresivamente la venta que anteriormente se realizaba desde Medcomtech a los clientes de Portugal por importe de 337 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 y, a pesar de los recortes sufridos en el sector sanitario por el entorno macroeconómico, Medcomtech continua creciendo a un ritmo del 10,7%, representando la cifra de negocio del primer semestre del año un 59% del total del ejercicio 2012. Este incremento viene además respaldado por el incremento de facturación en un 15,2% llevado a cabo por la Compañía durante el año 2012.

(miles de €)	jun-12	jun-13	% Var.
COLUMNA	4.560	4.827	5,86%
ARTICULACIONES Y ARTROSCOPIA	1.704	1.898	11,38%
EXTREMIDADES Y BIOLOGICOS	2.759	2.807	1,74%
<b>TOTAL Importe Neto Cifra de Negocios</b>	<b>9.022</b>	<b>9.532</b>	<b>5,7%</b>
(menos) VENTAS A COMPAÑÍAS DEL GRUPO	- 310	- 189	
(más) VENTAS MCTPORT 1er semestre	31	337	
<b>TOTAL Importe Neto Cifra de Negocios a terceros</b>	<b>8.743</b>	<b>9.680</b>	<b>10,7%</b>

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.

(miles de €)	jun-13	%
COLUMNA	4.827	51%
ARTICULACIONES Y ARTROSCOPIA	1.898	20%
EXTREMIDADES Y BIOLOGICOS	2.807	29%
<b>TOTAL Importe Neto Cifra de Negocios</b>	<b>9.532</b>	<b>100,0%</b>

A 30 de junio del ejercicio 2013, Medcomtech presenta un EBITDA, calculado como el resultado de explotación más las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado y para insolvencia, de 1,51 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 5,9% respecto del mismo periodo del ejercicio anterior, manteniendo el margen EBITDA en un 15,8% sobre la cifra de negocio.

La compañía mantiene las rentabilidades del negocio, representando el margen bruto de la compañía, definido por la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocio y los aprovisionamientos, un 63% y el margen de explotación un 12%. Tras la redefinición y reestructuración de la estructura de personal en función de las zonas y clientes realizada por la Compañía en 2012, ya en el primer semestre del 2013 puede percibirse la mejora en la productividad de la Compañía, representando los gastos de personal el 23,4% de la cifra de negocio, frente al 27% del mismo periodo del año anterior, con una reducción de los mismos de un 8,5% respecto al mismo periodo del año anterior.

Tal y como anunció la Compañía con motivo de la publicación de la información financiera anual, Medcomtech se encuentra revisando la política de aseguramiento del tipo de cambio, con la idea de reducir el impacto de las fluctuaciones de sus compras en dólares en la cuenta de resultados. A 30 de junio el impacto de esta revisión ya puede percibirse, al haber conseguido reducir los gastos financieros por diferencias de cambio un 56,8% respecto del mismo periodo del 2012.

Asimismo, a excelente gestión de los gastos financieros, con la renegociación de las condiciones bancarias, han llevado a una reducción del 41,6% respecto al mismo periodo del año anterior.

Gracias a todas las mejoras introducidas por la Compañía tanto a nivel operativo como a nivel financiero, Medcomtech ha conseguido mejorar el resultado antes de impuestos a 30 de junio de 2013 en un 78,2% respecto del mismo periodo del 2012, alcanzando los 0,75 millones de €. Este resultado es además un 112,4% superior al obtenido durante todo el ejercicio 2012.

## B. Balance de situación

A continuación se muestran los balances de situación correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre 2012 y a 30 de junio de 2013:

### 1) Activo

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2012	%	30/06/2013	%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.823,3</b>	<b>14,5%</b>	<b>3.838,8</b>	<b>14,0%</b>
Inmovilizado intangible	167,2		178,4	
Inmovilizado material	2.945,6	11,2%	2.949,1	10,7%
Inversiones en empresas del grupo	219,1		219,1	
Inversiones financieras a largo plazo	108,6	0,4%	109,4	0,4%
Activos por impuesto diferido	382,8		382,8	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>22.571,5</b>	<b>85,5%</b>	<b>23.625,3</b>	<b>86,0%</b>
Existencias	7.911,0	30,0%	8.723,8	31,8%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.470,0	51,0%	12.435,9	45,3%
Inversiones en empresas del grupo	440,4		514,2	
Inversiones financieras a corto plazo	332,6		285,9	
Periodificaciones a corto plazo	213,4		516,6	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	204,0		1.149,0	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>26.394,8</b>	<b>100%</b>	<b>27.464,2</b>	<b>100%</b>

#### a. 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 10,7% 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 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 hacen necesaria la inversión continua en instrumental que se ve rentabilizada con las ventas de los ejercicios posteriores. 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 271 miles de euros el importe invertido por este concepto durante el primer semestre del ejercicio 2013.

**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 30 de junio 2013 representa 165 días de la facturación acumulada en ese periodo, lo que representa una mejora de aproximadamente 8 días respecto al mismo saldo comparativo al cierre del ejercicio 2012 (173 días al 31 de diciembre de 2012).

• 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 22 puntos, pasando de representar el 73% de la facturación a 31 de diciembre de 2009 a representar un 51% a 30 de junio 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 primer semestre del 2013. En este periodo el periodo medio de cobro fue de 192 días, frente a los 247 días al 31 de diciembre de 2012, lo que representa una mejora de 55 días.

## 2) Patrimonio neto y Pasivo

<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>%</b>	<b>30/06/2013</b>	<b>%</b>
(en miles de euros)				
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>14.712,5</b>	<b>55,7%</b>	<b>15.482,6</b>	<b>56,4%</b>
Fondos propios	14.712,5		15.482,6	
Capital	99,8		99,8	
Prima de emisión	11.798,9		11.798,9	
Reservas	2.752,6		3.180,9	
Acciones y Participaciones en patrimonio propias	- 291,3		- 345,8	
Resultado del ejercicio	352,6		748,9	
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.590,8</b>	<b>13,6%</b>	<b>3.637,1</b>	<b>13,2%</b>
Deudas a largo plazo	3.166,7		3.213,0	
Pasivos por impuesto diferido	424,1		424,1	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>8.091,4</b>	<b>30,7%</b>	<b>8.344,5</b>	<b>30,4%</b>
Deudas a corto plazo	4.339,0		2.986,1	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.752,4		5.358,4	
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>26.394,8</b>	<b>100%</b>	<b>27.464,2</b>	<b>100%</b>

La Compañía mantiene estable su estructura financiera. Su patrimonio neto únicamente se ha visto modificado en las reservas acumuladas por los beneficios del ejercicio 2012.

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, alcanza los 4,14 millones de € lo que supone una reducción del 35,5%, favorecida sobre todo por el crecimiento del efectivo y otros activos líquidos desde los 0,2 millones de € a cierre del 2012 hasta los 1,1 millones de € a 30 de junio. La relación de la deuda y el patrimonio neto sobre el total del pasivo sigue mejorando, representando respectivamente un 22,6% y un 56,4%, frente al cierre del ejercicio 2012, con un 28,4% y 55,7% respectivamente del pasivo de la compañía.

## 3) Estado de Flujos de efectivo

El flujo de efectivo de las actividades de explotación ha alcanzado los 2,6 millones durante el primer semestre de 2013 gracias en gran medida a los cambios en el capital corriente, que han supuesto 1,5 millones de € provocados una vez más por la mejora continua de los ratios de capital circulante de la Compañía. La compañía ha conseguido mejorar los ratios de circulante. El periodo de pago refleja la gestión directa realizada con los proveedores estratégicos dada su voluntad de apoyar el crecimiento internacional de la compañía.

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

Gestión del Circulante	2.012	Junio 2013
Rotación de existencias (1)	173	165
Periodo medio de cobro a Clientes (2)	247	192
Periodo medio de pago (3)	142	166

(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 y Otras Cuentas a Cobrar (clientes externos al grupo) 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.

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

<b>ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>2012</b>	<b>Junio 2013</b>
(en miles de euros)		<b>(6 meses)</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>2.558,5</b>	<b>2.556,6</b>
Resultado del ejercicio antes de impuestos	512,0	748,9
Ajustes al resultado	1.717,9	283,5
Cambios en el capital corriente	992,7	1.524,3
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-664,1	0,0
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	<b>577,6</b>	<b>-326,2</b>
Pagos por inversiones	-1.814,4	-298,2
Cobros por desinversiones financieras	2.391,9	-28,0
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>	<b>-3.045,7</b>	<b>-1.285,5</b>
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	1.347,3	21,2
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	-4.393,0	-1.306,6
<b>AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES</b>	<b>90,3</b>	<b>945,0</b>

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

---

Tal y como la Compañía informó a través del Hecho Relevante de fecha 19 de julio de 2013, Medcomtech mantiene su apuesta por el crecimiento internacional con la idea de fomentar su actividad y posicionarse entre los líderes de la comercialización de productos sanitarios en nuevos mercados, llevando a cabo la apertura de la filial MCT REPUBLICA DOMINICANA, S.R.L.,.

Por otro lado, como se informó en el hecho relevante publicado el pasado 29 de julio de 2013, la Compañía confirma su decisión estratégica de desarrollo de tecnologías y productos propios, con la creación de Medcom Advance, S.A., cuyo objeto social es la investigación y el desarrollo de productos médicos propios a través de la nanobiotecnología.

Dichas decisiones estratégicas responden a la voluntad de Medcomtech de seguir creciendo tanto en su actividad tradicional en otros mercados como en la fabricación y desarrollo de productos con patentes propias para la venta a nivel mundial.