

Barcelona, 18 de febrero de 2015

En cumplimiento de lo dispuesto en la circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante MAB) y para su puesta a disposición del público, Medcom Tech S.A. (en adelante Medcomtech o la Compañía) hace público el grado de cumplimiento del plan de negocio del año 2014.

A continuación se detalla una tabla comparativa de la cuenta de resultados de IBERIA a 31 de diciembre de 2014 estimada (recogida en el plan de negocio, publicado en el HR del 28 de mayo de 2014), y la cuenta de resultados real correspondiente a los datos de Medcomtech y Mctpor Unipessoal (en su conjunto IBERIA):

<b>IBERIA (SPAIN + PORTUGAL)</b>			
(ALL AMOUNTS IN €)	FY14 BUDGET	FY14 REAL(*)	% CUMPLIMIENTO
<b>NET SALES</b>	<b>22.000.000</b>	<b>21.318.859</b>	<b>97%</b>
Cost of Goods Sold	-8.160.000	-7.655.032	
Obsolescence Provision	-200.000	-161.494	
<b>GROSS MARGIN</b>	<b>13.640.000</b>	<b>13.502.333</b>	<b>99%</b>
<i>% of Sales</i>	62%	63%	
Personnel Expenses	-5.034.828	-5.206.462	103%
Depreciation	-904.583	-979.275	108%
Operating Expenses	-4.952.612	-5.031.745	102%
Provisions (Bad Debts and others)	-212.000	-160.000	75%
Loss (Gain) on Fixed Assets and others	0	-33.932	N/A
<b>OPERATING INCOME</b>	<b>2.535.977</b>	<b>2.090.919</b>	<b>82%</b>
<i>% of Sales</i>	12%	10%	
Financial Expenses	-626.565	-584.078	93%
Exchange Rate (Realized/Unrealized)	-45.535	-521.750	1146%
<b>INCOME BEFORE TAXES</b>	<b>1.863.877</b>	<b>985.091</b>	<b>53%</b>
<i>% of Sales</i>	8%	5%	
Tax Income (30 %)	-532.664	-303.980	57%
<b>NET INCOME</b>	<b>1.331.213</b>	<b>681.112</b>	<b>51%</b>
<i>% of Sales</i>	6%	3%	
<b>EBITDA</b>	<b>3.852.560</b>	<b>3.425.620</b>	<b>89%</b>
<i>% of Sales</i>	18%	16%	

(\*)Cifras no auditadas

Las ventas del año 2014 han alcanzado un 97 % de las presupuestadas estando completamente en línea por tanto con las estimaciones efectuadas por la Compañía. Los 21,3 Millones de € representan un crecimiento del +13 % respecto al año anterior.

El margen bruto ha alcanzado el 99 % del margen presupuestado cerrando al +63 % sobre ventas es decir +1 p.p. por encima del presupuesto, con un mix de productos que ha podido absorber perfectamente los descuentos en precio solicitados por algunas mutuas y hospitales.

Los gastos de explotación han cerrado a un + 103 % con respecto a los importes presupuestados y el Ebitda ha cerrado en 3.4 Millones de € lo cual representa un +16 % respecto a la venta.

Los 3,4 Millones de € de Ebitda obtenidos a 31 de Diciembre de 2014 representan un crecimiento del +14 % respecto al año anterior lo cual confirma un año más que tanto ventas como Ebitda han crecido a doble dígito.

Asimismo durante el ejercicio 2014 se han incurrido en - 34 mil € correspondientes en su mayoría a pérdidas por bajas de inmovilizado.

Los gastos financieros se han reducido un - 7 % respecto a los presupuestados siendo las diferencias de cambio la principal desviación que ha afectado directamente al resultado neto. La fortaleza del dólar con respecto al euro durante la segunda mitad del año ha provocado un impacto negativo de 521 mil € en la cuenta de resultados tanto por las diferencias ya realizadas como por la valoración de la cartera en dólares a la fecha de cierre del ejercicio.

Aislado este efecto, el beneficio neto hubiera alcanzado los 1,2 Millones de € lo cual nos situaría aproximadamente en un 90 % del grado de cumplimiento.



D. Juan Sagalés Mañas

Director General de MEDCOMTECH, S.A.