

Barcelona, 24 de Abril de 2015

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 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 2014. En adelante, se hará referencia a dichos periodos como el ejercicio 2013 y 2014 respectivamente.

Índice:

- 1.- Carta a los Accionistas
- 2.- Informe de seguimiento en relación a los estados financieros del ejercicio 2014
- 3.- Grado de cumplimiento y actualización del plan de negocio
- 4.- 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 Anual sobre los resultados de la evolución de MEDCOM TECH, S.A. (en adelante Medcomtech o la Compañía) durante el 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 Compañía está en pleno proceso de internacionalización ampliando los acuerdos de distribución que posee con sus proveedores para los diferentes países, así como aportando nuevas soluciones y avances a través de las filiales del grupo que se encargan del desarrollo de productos innovadores y tecnológicos basados en el desarrollo de patentes propias.

El negocio tradicional de Medcomtech se articula fundamentalmente 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.

La Compañía ha incorporado en su catálogo nuevos productos que aportan innovaciones médicas y quirúrgicas continuando con la filosofía en cuanto a la búsqueda continua de la última tecnología disponible en el mercado, y siempre enfocados a la mejora del porfolio de productos ofrecidos a nuestros clientes. En base a ello, se han creado dos nuevas línea de negocio:

- Ginecología y Urología: se encarga de tratamientos mínimamente invasivos para incontinencia urinaria femenina, disfunción eréctil y soluciones para Endourología.
- Anestesia: comercializa productos innovadores en la gestión de las vías respiratorias (intubación y ventilación).

Los nuevos negocios han iniciado su actividad incorporando profesionales con amplia experiencia en su campo de los que esperamos poder ver los primeros resultados durante el ejercicio 2015.

Medcomtech (España y Portugal) sigue consolidando su modelo de negocio alcanzando durante el 2014 un importe neto de la cifra de negocios de **21,3 millones de euros**, lo cual representa un **incremento del 13%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

En cuanto a la rentabilidad, el margen bruto sufre una pequeña bajada pasando del 62% en 2013 al 61% en 2014, debido a 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 3,4 millones de euros al cierre del ejercicio 2014**, lo que representa **una mejora del 14%** 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.

Medcomtech continúa creciendo por encima del mercado en la actividad tradicional, combinando el desarrollo, fabricación y venta de productos con las patentes propias de cobertura mundial. Fruto de ello, la sociedad del grupo MedcomFlow, S.A. empezó a comercializar el producto TotalTrack VLM (video máscara laríngea) el mes de Julio del 2014.

El mercado está acogiendo muy favorablemente las buenas perspectivas económicas del sector, tanto para los nuevos retos en el campo de la investigación y desarrollo tecnológico, como en la fabricación de productos propios.

Cabe destacar, que la compañía no está obligada a formular estados financieros consolidados al no llegar a cumplir los requisitos mercantiles mínimos a tales efectos. La Compañía no espera que el cumplimiento de tales requisitos se dé antes del año 2016. En cuanto a las compañías del grupo pasamos a realizar una descripción de la evolución sufrida en el 2014 en cada una de ellas:

- 1) **MCT POR, Ltd:** Las ventas han crecido un 66% al 31 de diciembre 2014 y ascienden a 2.119 miles de euros en valor absoluto. A 31 de diciembre, la Compañía presenta un EBITDA de 315 miles € y un beneficio neto de 118 miles €. El margen a coste de materiales es del 65 %. MCTPor está generando flujos de caja positivos mensualmente debido a la gestión realizada del circulante así como de los márgenes descritos y el seguimiento de los gastos operativos. Fruto de ello, los días de inventarios y de clientes han pasado de 54 y 200 a 31/12/2013 a 28 y 185 a 31/12/2014 respectivamente.
- 2) **MedcomTech Italia, S.r.l:** Al cierre del 2014, las ventas siguen un buen ritmo de crecimiento alcanzando los 613 miles de euros, lo cual representa un incremento del 30% respecto al ejercicio 2013. El EBITDA a 31 de Diciembre es ligeramente negativo por valor de - 20 miles € que compara con los -86 miles € del año anterior. La Compañía presenta un margen de materiales del 67 % sobre ventas. En términos de circulante la mejora ha sido notable pasando de 139 días de Inventario a 31 de diciembre de 2013 a los 107 días al 31 de diciembre de 2014. Asimismo, los días de clientes han bajado de los 195 días a 31 de diciembre de 2013 a los 90 de 31 de diciembre de 2014. Esta mejora del circulante ha generado un flujo de caja positivo que ha permitido devolver la deuda acumulada con la empresa matriz y autofinanciarse con la operativa de negocio propia, sin necesidad de ningún aporte adicional por parte de la matriz.
- 3) **Medcom Flow, S.A.:** Durante el mes de Julio de 2014 se realizaron las primeras ventas. Se han cerrado acuerdos de distribución con 18 países y está en proceso de negociación con 25 más. Las ventas del ejercicio han ascendido a 251 mil euros.

El resultado del ejercicio asciende a - 945 miles de euros fruto de la inversión en costes de personal y costes de comercialización, fabricación y venta necesarios para el inicio de la actividad. Parte de la inversión realizada se está recuperando a través del cobro por anticipado de los contratos que se firman con un volumen de compras mínimas de obligado cumplimiento. En 2015 se han efectuado planes de negocio específicos para Estado Unidos, Latinoamérica y Asia con el objetivo de incrementar la penetración en dichos mercados.

- 4) **Medcom Advance, S.A.:** La compañía se encuentra totalmente enfocada en la investigación de la detección de infecciones al instante y microorganismos (bacterias y virus) con nanopartículas. Durante este ejercicio se esperan obtener avances cualitativos en las investigaciones que ya han comenzado a tener sus frutos con nuevas patentes. Fruto de ello se han realizado varias

publicaciones y registrado 2 patentes (Universal one-pot and upscalable synthesis of sers encoded nanoparticles y Analysis device, analysis apparatus for identification of analytes in fluids and use of the analysis device) sobre los avances que se han ido consiguiendo en el 2014. El resultado a 31 de diciembre de 2014 asciende a - 472 miles de euros debido a los costes de personal científico y gastos operativos necesarios para la actividad de I+D requerida.

- 5) **MCT República Dominicana, S.r.l.**: Las ventas han despegado tímidamente cerrando 31 de diciembre 2014 con 19 miles de euros. El resultado a 31 de diciembre de 2014 asciende a -203 miles de euros, debido a la inversión necesaria para el inicio de la actividad comercializadora.
- 6) **MCT SEE, Doo**: La Compañía ha constituido la filial Medcom Tech Serbia, participada en un 90% por Medcomtech. La constitución de Medcom Tech Serbia se engloba dentro del plan de crecimiento internacional que viene realizando la Compañía, cuyo objetivo es fomentar su actividad y posicionarse entre los líderes de la comercialización de productos sanitarios tecnológicamente punteros. Con la apertura de Medcom Tech Serbia se pretende establecer un punto de partida hacia la expansión en los países del Sur Este de Europa donde la Compañía ve unas grandes posibilidades de negocio.

Fruto de todas las acciones anteriormente mencionadas, la cotización de la acción ha pasado de 4,3 euros al 31 de diciembre de 2013 a 8,48 euros al 31 de diciembre de 2014, lo cual supone una revalorización del 97%. Cabe recordar que en 2013 la acción se revalorizó un 203%.

2.- INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 31 DE DICIEMBRE 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 parcialmente 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%** (tal y como se muestra en el cuadro/detalle adjunto):

IBERIA: FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (Miles de Euros)	2013	2014	Var. %
MedcomTech (España)			
Columna	9.171	10.534	15%
Grandes Articulaciones y Artroscopia	3.120	2.885	-8%
Extremidades y Biológicos	5.295	5.778	9%
Anestesia	0	3	N/A
A empresas del grupo	829	1.032	24%
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España)	18.415	20.231	9,9%
 (Menos) Ventas a empresas del Grupo	 -829	 -1.032	 N/A
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España) (A)	17.586	19.200	9,2%
 (Más)			
MctPor (Portugal)			
Columna	339	556	64%
Grandes Articulaciones y Artroscopia	509	717	41%
Extremidades y Biológicos	432	846	96%
Total Importe Neto Cifra de Negocios MCT POR (Portugal) (B)	1.280	2.119	65,6%
 Total I. Neto Cifra de Negocios IBERIA (España y Portugal) (C) = A+B	 18.866	 21.319	 13,0%

A fin de establecer ventas comparables entre ambos periodos debemos tener en cuenta que Mctpor, Unipessoal, Lda. (Subsidiaria 100% de Medcomtech) durante año 2014 ha registrado la totalidad de las ventas de los clientes de Portugal que en el 2013 se efectuaron parcialmente desde Medcomtech España. 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% respecto al año anterior**, tal y como queda reflejado en la tabla anterior (ver hoja 5).

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 2014, correspondientes a MedcomTech, S.A. (Sociedad Individual, España):

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (en miles de euros)	31/12/2013	%	31/12/2014	%	Var.%
Importe neto de la cifra de negocio	18.415	100%	20.233	100%	(*) 10%
Otros ingresos de explotación	409		1.379		237%
Aprovisionamientos	-7.029	-38%	-7.944	-39%	13%
MARGEN BRUTO	11.794	64%	13.668	68%	16%
Gastos de personal	-4.699	-26%	-5.292	-26%	13%
Otros gastos de explotación	-4.188	-23%	-5.241	-26%	25%
Amortización del inmovilizado	-663	-4%	-956	-5%	44%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	6		-10		-262%
Variación de las provisiones de tráfico	-171		-150		-12%
Deterioro de Existencias	-306		-88		-71%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.775	10%	1.931	10%	9%
Resultado Financiero	-638	-3%	-1.089	-5%	71%
Ingresos financieros	22		150		577%
Gastos financieros	-662		-764		15%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-48		32		-167%
Diferencias de cambio	50		-507		-1122%
Resultados excepcionales	-32		-28		-11%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.105	6%	813	4%	-26%
%s./Vtas	6%		4%		
Impuesto sobre beneficios	-340		-238		
RESULTADO DEL EJERCICIO	766	4%	575	3%	-25%
EBITDA	2.908	15,8%	3.135	15,5%	(**) 8%

(*) Ver detalle explicativo en hoja 5

(**) Ver detalle explicativo en hoja 7

El crecimiento de ventas en España viene marcado por la zona de Castilla León con un crecimiento del 62%. Madrid y Levante junto con Cataluña que ha cerrado 2014 creciendo un 10%, representan un 62 % de la venta total. El margen a coste de producto se ha reducido ligeramente al 61 % (62% en el ejercicio 2013) debido a las fuertes presiones en precios y descuentos solicitados por algunas mutuas y hospitales en España durante el 2014.

Por otro lado y siguiendo criterios de prudencia valorativa, se ha seguido dotando la provisión de obsolescencia así como de insolvencias lo cual a pesar de tener un impacto directo en el beneficio neto, nos proporciona un balance más sólido en los epígrafes de inventarios y clientes.

El gasto financiero neto se reduce un 4 % (de 640 miles de euros en 2013 a 614 miles de euros en 2014) fruto de las mejoras en la gestión de la financiación bancaria así como de los tipos bancarios acontecidos en el pasado año, junto con la renegociación del pool bancario. Teniendo en cuenta el incremento de facturación, la mejora en dicho epígrafe es aún mayor.

La fuerte caída del tipo de cambio euro/dólar durante el segundo semestre del ejercicio ha penalizado de forma significativa a la cuenta de resultados de la Sociedad registrando un impacto negativo por diferencias de cambio de 532 Miles Euros, tanto por las diferencias ya realizadas como por las derivadas de la valoración de la cartera en dólares a la fecha del cierre del ejercicio. Aislado este efecto, el resultado del ejercicio hubiese alcanzado los 1,2 Millones de euros aproximadamente.

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

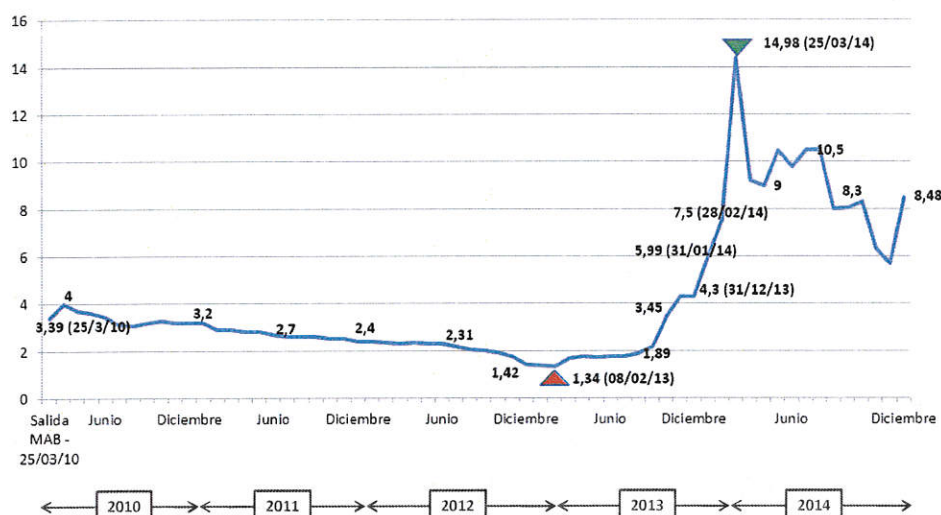
PESO FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (en miles de euros)	2013	%	2014	%	Var.%
Columna	9.510	50,4%	11.087	52,0%	16,6%
Articulaciones y Artroscopia	3.629	19,2%	3.602	16,9%	-0,8%
Extremidades y Biológicos	5.727	30,4%	6.623	31,1%	15,6%
Anestesia	0	0,0%	8	0,0%	N/A
TOTAL VENTAS IBERIA A TERCEROS	18.866	100%	21.319	100%	13%

El peso de las ventas por línea de negocio sufre pequeñas variaciones tal y como se muestra en la tabla anterior. El número de cirugías ha incrementado en todas las líneas sin embargo, en función de las negociaciones en precios y del mix de productos se ve afectado en mayor o menor medida el total acumulado de las ventas por línea de negocio.

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 14%, pasando de los 3M€ a los **3,4M€**.

	2013	2014	%
Importe neto de la cifra de negocio	18.866	21.319	13%
EBITDA MEDCOMTECH	2.908	3.135	
EBITDA MCTPOR	123	315	
EBITDA A TERCEROS	3.031	3.450	14%
% s./Vtas	16,1%	16,2%	

La cotización de la acción ha pasado de 4,3 euros a 31 de diciembre de 2013 a 8,48 euros al 31 de diciembre del 2014 con un valor de capitalización de 85 millones aproximadamente lo que representa una revalorización del 97 %.



B. Balance de situación

B1. Activo

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

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2013	%	31/12/2014	%
ACTIVO NO CORRIENTE	5.064	18%	7.414	24%
Inmovilizado intangible	188		261	
Inmovilizado material	2.773	9,8%	3.060	9,9%
Inversiones en empresas del grupo	1.825	6,4%	3.756	12,2%
Inversiones financieras a largo plazo	253		267	
Activos por impuesto diferido	25		70	
ACTIVO CORRIENTE	23.256	82%	23.386	76%
Existencias	9.383	33,1%	10.604	34,4%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	11.544	40,8%	10.981	35,7%
Inversiones en empresas del grupo	1.005	3,5%	538	1,7%
Inversiones financieras a corto plazo	2		31	
Periodificaciones a corto plazo	70		163	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.253		1.069	
TOTAL ACTIVO	28.320	100%	30.800	100%

Activo No Corriente

La estructura del Activo No Corriente se ha visto afectada por el incremento del saldo en empresas del grupo, siendo conjuntamente con el inmovilizado material las partidas más representativas sobre el total del Activo No Corriente.

El inmovilizado material se compone del instrumental que se pone a disposición de los clientes (hospitales) para la realización de las cirugías y, el cual es en todo momento propiedad de la Compañía. El crecimiento en las ventas y la entrada de nuevos productos en el portafolio de la Compañía hacen necesaria una inversión continua en instrumental que se ve rentabilizada con las ventas de los ejercicios posteriores. Durante el ejercicio 2014 se ha invertido 1.254 miles de euros por este concepto.

Las inversiones en empresas del grupo incluyen la participación en las sociedades del Grupo (MCT Por, Ltd, Medcomtech Italia, S.r.l, MedcomFlow, S.A., MedcomAdvance, S.A., MCT República Dominicana, S.r.l y MCT SEE, Doo), así como varios créditos a largo plazo con las filiales MedcomFlow y MedcomAdvance por 1.886 mil euros, debido a que se espera su retorno progresivamente en un plazo superior a un año. Dichos créditos se irán amortizando a medida que generen flujos positivos de caja. Las inversiones financieras a largo plazo incluyen las fianzas depositadas debido a concursos públicos, y un depósito a largo plazo.

Activo Corriente

En el Activo Corriente de la compañía cabe destacar el epígrafe de Existencias, el cual mantiene una rotación de 191 días, 29 días por encima del mismo periodo del año 2013. El modelo de negocio requiere que se mantenga un depósito de productos sanitarios en los quirófanos de los centros hospitalarios para seguir dando nuestro excelente servicio al cliente, elevando el importe total de las existencias. La compañía sigue enfocada en la mejora de la gestión de la compras y en optimizar los procesos de negocio. Así mismo fruto de la provisión por obsolescencia realizada se han dotado 88 miles de euros en 2014, siendo el importe de la provisión en balance de 129 miles de euros, lo cual cubre perfectamente cualquier riesgo potencial en dicha área.

Adicionalmente, el ratio de días de cobro de clientes durante el ejercicio 2014 ha mejorado 39 días respecto al 2013 debido al continuo esfuerzo por reducir la deuda antigua, así como por recuperar con mayor rapidez el cobro diario de los clientes. De dicha manera, la rotación ha pasado de 182 días a 143 días en diciembre 2013 y 2014 respectivamente).

B.2. Pasivo

PASIVO (en miles de euros)	31/12/2013	%	31/12/2014	%
PATRIMONIO NETO	15.509	54,8%	15.444	50,1%
<i>Capital</i>	100		100	
<i>Prima de emisión</i>	11.799		11.799	
<i>Reservas</i>	2.973		3.320	
<i>Acciones y Participaciones en patrimonio propias</i>	-128		-349	
<i>Resultado del ejercicio</i>	766		575	
PASIVO NO CORRIENTE	2.167	8%	3.165	10%
Deudas a largo plazo	1.842	6,5%	3.012	9,8%
Pasivos por impuesto diferido	325		153	
PASIVO CORRIENTE	10.644	38%	12.190	40%
Deudas a corto plazo	5.197	18,3%	6.655	21,6%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.448		5.535	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	28.320	100%	30.800	100%

Patrimonio Neto

Los Fondos Propios al cierre del ejercicio ascienden a 15,4 millones de euros, representando un 50% 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 2014 (tal y como se reflejó en el Hecho Relevante publicado con fecha 12 de diciembre de 2014). Con fecha 11 de febrero de 2015 se hizo efectivo el primer pago por importe de 200 mil euros (tal y como se reflejó en el Hecho Relevante publicado el 9 de febrero de 2015).

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 7,7 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 1,4 miles de euros.

La relación de la deuda y el patrimonio neto sobre el total del pasivo sigue una tendencia muy estable. 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 y del Grupo.

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	2014
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	2.840	940
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	1.105	813
2. Ajustes del resultado	1.770	2.293
3. Cambios en el capital corriente	604	-1.131
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-639	-1.035
B) FLUJOS DE EFECTIVOS DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-1.280	-2.837
5. Pagos por inversión	-1.352	-2.843
6. Cobros por desinversión	72	6
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	-493	2.053
7. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	531	-140
8. Cobros y pagos de pasivo financiero	-38	2.693
9. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio	0	-500
D) EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIOS	-19	-340
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	1.049	-183

Medcomtech ha seguido con la senda de mejora en los ratios de circulante neto de clientes facturados, existencias y proveedores/acreedores pasando de 191 a 181 días entre 2013 y 2014 respectivamente.

Sin embargo, dicha mejora ha balanceado la inversión necesaria realizada debido a la expansión de las filiales del grupo y en la compra de activos fijos, claves para el futuro crecimiento del Grupo.

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	2014	% Var.
Rotación de existencias (1)	186	191	3%
Periodo medio de cobro a Clientes (2)	182	143	-22%
Periodo medio de pago (3)	-177	-153	-14%
Periodo medio de Circulante Neto	191	181	-5%

(1) Calculado con base en el saldo de Existencias y el Importe Neto de la Cífra 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 Cífra 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.- GRADO DE CUMPLIMIENTO Y ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

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

Asimismo, a la vista de los resultados anuales del ejercicio 2014, el Consejo de Administración, reunido en el día 13 de marzo de 2015 y por unanimidad, ha acordado actualizar el Plan de Negocio para el ejercicio 2015, siendo los nuevos estados financieros proyectados de IBERIA (España más Portugal) los siguientes:

IBERIA (SPAIN + PORTUGAL) (ALL AMOUNTS IN €)	FY14 BUDGET	REAL IBERIA 2014	% CUMPLIMIENTO	FY15 BUDGET
NET SALES	22.000.000	21.319.298	97%	26.000.000
Cost of Goods Sold	-8.160.000	-7.654.031	94%	-9.864.459
Obsolescence Provision	-200.000	-161.493	81%	-100.000
GROSS MARGIN	13.640.000	13.503.774	99%	16.035.541
% of Sales	62%	63%		62%
Personnel Expenses	-5.034.828	-5.096.977	101%	-6.044.985
Depreciation	-904.583	-997.979	110%	-1.086.733
Operating Expenses	-4.952.612	-5.118.212	103%	-4.893.082
Provisions (Bad Debts and others)	-212.000	-160.000	75%	-100.000
Loss (Gain) on Fixed Assets and others	0	-38.808	N/A	-34.803
OPERATING INCOME	2.535.977	2.091.799	82%	3.875.938
% of Sales	12%	10%		15%
Financial Expenses	-626.565	-599.321	96%	-676.500
Exchange Rate (Realized/Unrealized)	-45.535	-507.363	1114%	-150.000
INCOME BEFORE TAXES	1.863.877	985.114	53%	3.049.438
% of Sales	8%	5%		12%
Tax Income (30 %)	-532.664	-291.450	55%	-838.318
NET INCOME	1.331.213	693.664	52%	2.211.120
% of Sales	6%	3%		9%
EBITDA	3.852.560	3.450.078	90%	5.197.474
% of Sales	18%	16%		20%

3.1. Grado de cumplimiento del plan de negocio del ejercicio 2014

Las ventas del año 2014 han alcanzado un 97 % de las presupuestadas estando completamente en línea por lo 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 +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 y los gastos de personal van en línea con el presupuesto realizado del año con variaciones del 3% y 1% respectivamente.

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 – 38 mil € correspondientes en su mayoría a pérdidas por bajas de inmovilizado.

Los gastos financieros se han reducido un – 4 % 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 507 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.

3.2. Actualización del plan de negocio del ejercicio 2015

Las ventas estimadas para el ejercicio 2015 se mantienen en 26 millones de euros fruto de las nuevas líneas de negocio de Anestesia y Ginecología y Urología (véase página 2), así como el fortalecimiento del negocio tradicional con nuevas incorporaciones de personal especializado en todas las áreas del negocio.

En referencia al presupuesto para el ejercicio 2015, las nuevas previsiones contemplan un incremento del gasto de personal que viene directamente relacionado con las nuevas líneas de negocio mencionadas.

Por otro lado, la Compañía ha puesto en marcha un plan de medidas de contención de gastos, lo cual viene reflejado en la partida de "Operating Expenses" con un decremento del - 4% respecto al ejercicio anterior. Por su parte, el impuesto viene recalculado en función de la base imponible de la cuenta de resultados estimada adjunta.

De esta manera, las nuevas proyecciones contemplan un EBITDA del 20% representando un incremento de 4 p.p. respecto al ejercicio anterior.

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

De conformidad con el hecho relevante publicado el 23 de enero de 2015, en el que se informaba sobre la adopción del acuerdo de un reparto de dividendos a cuenta, en fecha 11 de febrero de 2015 se procedió a la liquidación y pago de parte del mismo.

No existen otros hechos relevantes posteriores al cierre del ejercicio.