

Barcelona, 23 de Septiembre 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 primer semestre del ejercicio 2015.

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 2014 y a las cuentas semestrales resumidas no auditadas a 30 de junio de 2014 y 2015. En adelante, se hará referencia a dichos periodos como el ejercicio 2014 y los primeros semestres de 2014 y 2015, o junio de 2014 y 2015 respectivamente

Índice:

- 1.- Carta a los Accionistas
- 2.- Informe de seguimiento en relación a los estados financieros al 30 de junio de 2015
- 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 Semestral sobre la evolución de los resultados de MEDCOM TECH, S.A. (en adelante Medcomtech o la Compañía) durante el primer semestre del ejercicio 2015.

La Compañía prosigue con su misión de estar a la vanguardia a nivel mundial de la innovación y así cumplir el compromiso con sus clientes de aportar las mejores tecnologías y materiales en cada una de sus líneas de negocio. Asimismo, sigue trabajando en el proceso de internacionalización aportando nuevas soluciones y avances a través de las filiales del grupo que se encargan del desarrollo de productos innovadores basados en el desarrollo de patentes propias.

El negocio se articula fundamentalmente en tres grandes divisiones o líneas de negocio:

1) Traumatología, Ortopedia y Columna

- 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.

2) Ginecología y Urología: se encarga de tratamientos mínimamente invasivos para incontinencia urinaria femenina, disfunción eréctil y soluciones para endourología.

3) Anestesia: comercializa productos innovadores en la gestión de las vías respiratorias (intubación y ventilación).

Los negocios de Ginecología y Urología y de Anestesia iniciaron su actividad a finales del ejercicio 2014. Durante el primer semestre del año se ha continuado con la incorporación de profesionales con amplia experiencia en su campo que ya están dando resultado positivos en el primer semestre del ejercicio 2015, y que se verán reforzados durante el segundo semestre del 2015.

Medcomtech Iberia (España y Portugal) sigue consolidando su modelo de negocio alcanzando durante el primer semestre del 2015 un importe neto de la cifra de negocios de **12,6 millones de euros**, lo cual representa un **incremento del 15%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Asimismo, continúa creciendo por encima del mercado en su sector, combinando la venta y distribución de sus productos tradicionales con el desarrollo y fabricación de patentes propias con cobertura mundial.

En cuanto a la rentabilidad, en línea con los comentarios publicados en el cierre del ejercicio 2014, el margen bruto sufre una bajada pasando del 62% en 2013 al 61% al cierre del 2014 y al 60% a 30 de junio de 2015, debido tanto a la presión continua del sector en abaratar costes vía reducción de precios, así como al impacto de la depreciación del euro/dólar ya que una gran parte de la compras se realizan en dólares americanos.

El **EBITDA Iberia alcanza 2 millones de euros a junio 2015**, lo que representa **una mejora del 6%** con respecto al mismo periodo del año anterior.

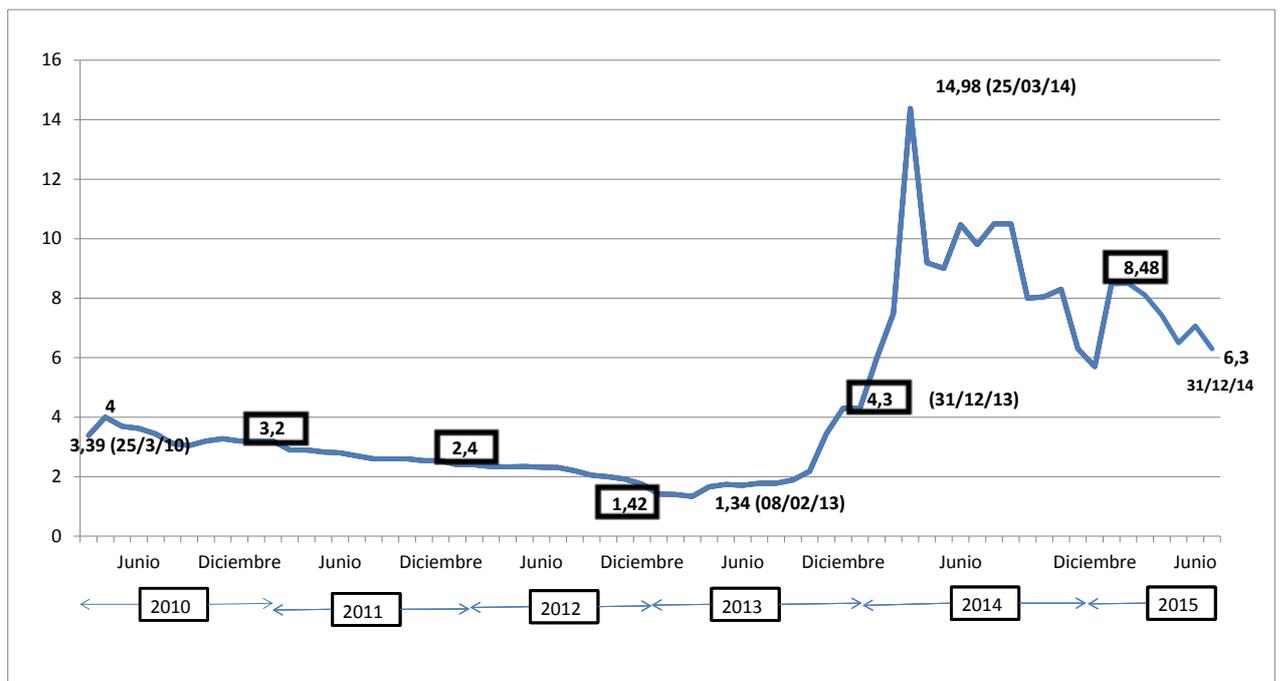
Medcomtech continúa enfocándose en mejorar la gestión del circulante y en equilibrar la posición financiera, con el objetivo de mantener los niveles de endeudamiento adecuados; y para conseguir asegurar la disponibilidad de los recursos necesarios tanto para la sostenibilidad del crecimiento como de las operaciones realizadas por las diferentes sociedades del Grupo Medcomtech.

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. En cuanto a las compañías del grupo pasamos a realizar una breve reseña de la evolución sufrida en el primer semestre del 2015 en cada una de ellas:

- 1) **MCT POR, Ltd:** Las ventas del primer semestre ascienden a 965 miles de euros, lo que supone un bajada del 12% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior debido principalmente a factores estacionales del negocio y a una serie de huelgas en hospitales públicos ocurridas durante el primer semestre del año. De esta manera, varias cirugías se han reprogramado para los meses de Julio y Agosto del año en curso, por lo que esperamos recuperar y superar la cifra alcanzada en 2014 a finales del año 2015. Al cierre de Agosto del 2015 el decrecimiento respecto al mismo periodo del 2014 ha pasado al -5%.
- 2) **MedcomTech Italia, S.r.l:** Las ventas del periodo han ascendido a 191 miles de euros, un 50% por debajo del ejercicio anterior. Para este segundo semestre, se espera poder recuperar gran parte de las ventas perdidas ya que se ha realizado un cambio de estrategia a nivel comercial y la nueva dirección de la Compañía está realizando las acciones oportunas para poder alcanzar dicho objetivo.
- 3) **Medcom Flow, S.A.:** El primer semestre del año 2015 ha finalizado con unas ventas por valor de 241 miles de euros mientras que en primer semestre de 2014 las ventas fueron nulas. En 2015 se están efectuando planes de negocio específicos para Estados Unidos, Latinoamérica y Asia, fortaleciendo la estructura con personal especializado en el campo de la anestesia con el objetivo de incrementar la penetración en dichos mercados. Por ello, a medida que avancen los procesos regulatorios de cada país la venta se irá consolidando e irá alcanzando los niveles esperados inicialmente. En 2014 se cerraron acuerdos de distribución con 18 países. Hasta la fecha tenemos 29 contratos firmados y esperamos cerrar con 10 países más antes de finalizar el ejercicio.
- 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.
- 5) **MCT República Dominicana, S.r.l:** El primer semestre del año 2015 ha finalizado con unas ventas por valor de 102 miles de euros mientras que en primer semestre de 2014 las ventas fueron nulas. Durante el segundo semestre el nivel de ventas está al ritmo esperado teniendo en cuenta que las primeras ventas se efectuaron en Diciembre de 2014. Por tanto, se espera poder alcanzar los niveles de venta necesarios para cubrir los costes de la actividad del año durante este 2015.

- 6) **MCT SEE, Doo:** La apertura de esta filial en Serbia se engloba dentro de la estrategia de internacionalización del grupo estableciendo un punto de partida hacia la expansión en los países del Sur Este de Europa donde la Compañía ve unas grandes posibilidades de negocio. Actualmente, la compañía se encuentra en proceso de registro sanitario de los productos y espera realizar las primeras ventas a finales de este ejercicio.

La cotización de la acción ha sufrido una bajada desde 8,48 euros al 31 de diciembre de 2014 a 6,3 euros al 30 de junio de 2015. La Dirección de la sociedad considera que dicha bajada se debe a factores de mercado externos a la compañía ya que no se han visto reflejados los buenos resultados obtenidos junto con los nuevos proyectos y las nuevas estrategias de diversificación e internacionalización.



2.- INFORME DE SEGUIMIENTO EN RELACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS A 30 DE JUNIO DE 2015

A. Cuenta de pérdidas y ganancias

Las ventas realizadas a terceros (es decir, al cliente final), presentan un **crecimiento del 15%** (tal y como se muestra en el cuadro/detalle adjunto). Este incremento viene además respaldado por el incremento de facturación del 16,2% y 13,4% llevado a cabo durante los años 2013 y 2014 respectivamente.

IBERIA: FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (Miles de Euros)	jun-14	jun-15	Var. %
MedcomTech (España)			
Columna	5.248	6.341	
Grandes Articulaciones y Artroscopia	1.471	1.815	
Extremidades y Biológicos	3.163	3.365	
Ginecología y Urología	0	113	
Anestesia	0	25	
A empresas del grupo	449	488	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España)	10.331	12.147	18%
(Menos) Ventas a empresas del Grupo	-449	-488	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MEDCOMTECH (España) (A)	9.882	11.659	18%
(Más)			
MctPor (Portugal)			
Columna	281	142	
Grandes Articulaciones y Artroscopia	370	403	
Extremidades y Biológicos	446	420	
Total Importe Neto Cifra de Negocios MCT POR (Portugal) (B)	1.097	965	-12%
Total I. Neto Cifra de Negocios IBERIA (España y Portugal) (C) = A+B	10.979	12.624	15%

El incremento en ventas viene respaldado principalmente por el incremento en el negocio tradicional (columna en su mayoría) y adicionalmente por el arranque de los nuevos negocios (por valor de 140 miles de euros). Las comunidades autónomas que más han aportado en valor absoluto a dicho incremento son Aragón, Cataluña y Castilla León por valor de 1.087 miles de euros, lo cual representa un 66% del incremento.

La evolución y el volumen de negocio por cada línea de negocio de Iberia (España y Portugal) es como se muestra a continuación:

PESO FACTURACIÓN POR DIVISIÓN (en miles de euros)	jun-14	%	jun-15	%	Var.%
Columna	5.529	50,4%	6.483	51,4%	17,3%
Articulaciones y Artroscopia	1.841	16,8%	2.218	17,6%	20,5%
Extremidades y Biológicos	3.609	32,9%	3.784	30,0%	4,9%
Ginecología y Urología	0	0,0%	113	0,9%	100,0%
Anestesia	0	0,0%	25	0,2%	100,0%
TOTAL VENTAS IBERIA A TERCEROS	10.979	100%	12.624	100%	15%

El peso de las ventas por línea de negocio sufre pequeñas variaciones tal y como se muestra en la tabla anterior. La actividad y el número de cirugías han incrementado notablemente en todas las líneas de negocio. Por ello, el incremento neto recoge una disminución vía precios, que en valor absoluto se ve compensada tanto por el incremento en cantidad mencionado como por el mix de producto vendido.

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 respecto el año anterior un 6%, pasando de los **1,8M€ a los 2M€** en 6 meses.

	jun-13	jun-14	jun-15	Var. %
Importe neto de la cifra de negocio	9.680	10.979	12.624	15%
EBITDA MEDCOMTECH	1.509	1.678	1.859	
EBITDA MCTPOR	-4,8	221	147	
EBITDA A TERCEROS	1.504	1.899	2.006	6%
%s./Vtas	15,5%	17,3%	15,9%	

A continuación, se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre 2014 y junio 2014 y 2015 correspondientes a MedcomTech, S.A. (Sociedad Individual, España):

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (en miles de euros)	31/12/2014	%	30/06/2014	%	30/06/2015	%	Var.%
Importe neto de la cifra de negocio	20.233	100%	10.331	100%	12.147	100%	17,6%
Otros ingresos de explotación	1.379		42		22		
Aprovisionamientos	-7.944	-39%	-3.867	-37%	-4.872	-40%	
MARGEN BRUTO	13.668	68%	6.506	63%	7.297	60%	12,1%
Gastos de personal	-4.699	-23%	-2.311	-22%	-2.788	-23%	20,6%
Otros gastos de explotación	-4.188	-21%	-2.517	-24%	-2.649	-22%	5,2%
Amortización del inmovilizado	-663	-3%	-478	-5%	-531	-4%	11,2%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	6		-10		-4		
Variación de las provisiones de tráfico	-171		-75		-32		
Deterioro de Existencias	-306		-141		-50		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1.931	10%	974	9%	1.241	10%	27,5%
Resultado Financiero	-1.089	-5%	-272	-3%	-621	-5%	128,4%
Ingresos financieros	150		43		64		
Gastos financieros	-764		-283		-428		51,3%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	32		10		0		
Diferencias de cambio	-507		-42		-257		508,4%
Resultados excepcionales	-28		-23		-17		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	813	4%	679	7%	603	5%	-11,1%
Impuesto sobre beneficios	-238		0		0		
RESULTADO DEL EJERCICIO	575	3%	679	7%	603	5%	-11,1%
EBITDA	3.135	15%	1.678	16%	1.859	15%	11%

Al 30 de junio de 2015, el crecimiento en ventas comparado con el mismo periodo del 2014 asciende al 18% en España y viene marcado principalmente por las zonas de Aragón +50%, Castilla León +43% y Cataluña +15%. De esta manera, Madrid, Valencia y Cataluña representan un 65% de las ventas en España durante el primer semestre de 2015.

Con el fin de apoyar los nuevos negocios de Ginecología y Urología y Anestesia, los epígrafes de Gastos de personal y Otros Gastos de explotación incrementan debido a que se han contratado 11 nuevos comerciales en su mayoría en las nuevas líneas de negocio y se están realizando varios congresos de dichas nuevas ramas de actividad, por la necesidad de invertir y generar venta adicional de las mismas. Para el segundo semestre del 2015 esperamos obtener el máximo retorno de dicha inversión.

El gasto financiero neto ha incrementado un 52% debido principalmente al incremento de líneas de financiación de pasivo y de las líneas de descuento de clientes. De esta manera, se está utilizando el factoring sin recurso con los entes públicos ya que a pesar de ser más caro, evita la demora en los cobros que los proveedores del sector sanitario hemos venido sufriendo durante los últimos ejercicios con las administraciones estatales.

Por otra parte, la caída del tipo de cambio euro/dólar continua penalizado de forma significativa la cuenta de resultados de la Compañía registrando un impacto negativo por diferencias de cambio de 257 Miles

Euros. Dicho impacto se ve disminuido por la utilización de las coberturas de cambio contratadas a tal efecto.

B. Balance de situación

B1. Activo

A continuación, se muestran los balances de situación correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre 2014 y 30 de junio de 2015:

ACTIVO (en miles de euros)	31/12/2014	%	30/06/2015	%
ACTIVO NO CORRIENTE	7.414	24%	7.732	22%
Inmovilizado intangible	261		290	
Inmovilizado material	3.060	9,9%	3.408	9,9%
Inversiones en empresas del grupo	3.756	12,2%	3.651	10,6%
Inversiones financieras a largo plazo	267		312	
Activos por impuesto diferido	70		70	
ACTIVO CORRIENTE	23.386	76%	26.641	78%
Existencias	10.604	34,4%	12.789	37,2%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	10.981	35,7%	11.483	33,4%
Inversiones en empresas del grupo	538	1,7%	1.618	4,7%
Inversiones financieras a corto plazo	31		40	
Periodificaciones a corto plazo	163		518	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.069		192	
TOTAL ACTIVO	30.800	100%	34.373	100%

La estructura del Activo No Corriente se compone principalmente del saldo de inversiones en empresas del grupo (10% del total del Activo), que junto con el inmovilizado material (10,6% del total del Activo) representan las partidas más importantes (véase Hecho Relevante del 24 de Abril de 2015 para una mayor explicación de su composición).

En el Activo Corriente de la compañía cabe destacar el epígrafe de Existencias que representa un 37% del valor del Activo debido a que el modelo de negocio tradicional requiere que se mantenga un depósito de productos sanitarios en los quirófanos de los centros hospitalarios para seguir dando nuestro excelente servicio al cliente.

Adicionalmente, el ratio de días de cobro de Clientes durante el ejercicio 2015 ha mejorado 26 días respecto al cierre del 2014 y 49 días respecto a junio 2014 debido al continuo esfuerzo por recuperar con mayor rapidez el cobro diario de los clientes, así como por la factorización de los mismos.

B.2. Pasivo

PASIVO (en miles de euros)	31/12/2014	%	30/06/2015	%
PATRIMONIO NETO	15.444	50,1%	16.011	46,6%
<i>Capital</i>	100		100	
<i>Prima de emisión</i>	11.799		11.799	
<i>Reservas</i>	3.320		3.851	
<i>Acciones y Participaciones en patrimonio propias</i>	-349		-342	
<i>Resultado del ejercicio</i>	575		603	
PASIVO NO CORRIENTE	3.165	10%	3.436	10%
Deudas a largo plazo	3.012	9,8%	3.283	9,5%
Pasivos por impuesto diferido	153		153	
PASIVO CORRIENTE	12.190	40%	14.926	43%
Deudas a corto plazo	6.655	21,6%	6.860	20,0%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	5.535	18,0%	8.065	23,5%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30.800	100%	34.373	100%

Los Fondos Propios presentan 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 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).

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 7,9 millones de € (7,7 millones al 31 de diciembre de 2014) 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 en el año 2014.

La relación de la Deuda y el Patrimonio Neto sobre el total del pasivo sigue presentando una tendencia estable.

Adicionalmente mencionar que Medcomtech ha seguido con la senda de mejora en los ratios de circulante neto de clientes facturados, existencias y proveedores/acreedores pasando de 183 a 113 días entre el primer semestre del ejercicio 2014 y 2015 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.

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)	2014	jun-15
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN	940	755
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	813	603
2. Ajustes del resultado	2.293	1.239
3. Cambios en el capital corriente	-1.131	-640
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-1.035	-447
B) FLUJOS DE EFECTIVOS DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-2.837	-1.955
5. Pagos por inversión	-2.843	-2.265
6. Cobros por desinversión	6	310
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	2.053	579
7. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	-140	-36
8. Cobros y pagos de pasivo financiero	2.693	815
9. Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrin	-500	-200
D) EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIOS	-340	-257
E) AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTE	-183	-877

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

GESTIÓN DEL CIRCULANTE (en días)	junio-14	junio-15	% Var.
<i>Rotación de existencias (1)</i>	162	190	17%
<i>Periodo medio de cobro a Clientes (2)</i>	166	117	-30%
<i>Periodo medio de pago (3)</i>	-144	-193	34%
Periodo medio de Circulante Neto	183	113	-38%

(1) Calculado con base en el saldo de Existencias y el Importe Neto de la Cifra 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 Cifra 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 30 de junio de 2015 real contra presupuesto (tal y como recoge el plan de negocio anual del ejercicio 2015 publicado en la página 12 de la información financiera publicada el 24 de Abril de 2015 (documento “Ampliación de la Información Financiera del ejercicio 2014”):

IBERIA (SPAIN + PORTUGAL) (ALL AMOUNTS IN €)	June 30,2015 BUDGET	June 30,2015 REAL	% CUMPLIMIENTO	FY15 Plan Negocio	% CUMPLIMIENTO
NET SALES	13.334.490	12.623.308	95%	26.000.000	49%
Cost of Goods Sold	-5.065.124	-4.735.323		-9.864.459	
Obsolescence provision	-50.000	-49.998		-100.000	
GROSS MARGIN	8.219.366	7.837.987	95%	16.035.541	49%
<i>% of Sales</i>	62%	62%		62%	
Personnel Expenses	-2.984.693	-3.016.171	101%	-6.044.985	50%
Depreciation	-543.367	-553.400	102%	-1.086.733	51%
Operating Expenses	-2.901.030	-2.865.949	99%	-4.893.082	59%
Provisions (Bad Debts and others)	-56.082	-67.392	120%	-100.000	67%
Loss (Gain) on Fixed Assets	-11.320	-15.799	140%	-34.803	45%
OPERATING INCOME	1.722.875	1.319.277	77%	3.875.938	34%
<i>% of Sales</i>	13%	10%		15%	
Financial Expenses	-384.233	-376.875	98%	-676.500	56%
Exchange Rate (Realized/Unrealized)	0	-256.554	N/A	-150.000	171%
INCOME BEFORE TAXES	1.338.642	685.848	51%	3.049.438	22%
<i>% of Sales</i>	10%	5%		12%	
Tax Income (30 %)	-369323	-17.198		-838.318	2%
NET INCOME	969.319	668.650	69%	2.211.120	30%
<i>% of Sales</i>	7%	5%		9%	
EBITDA	2.383.644	2.005.866	84%	5.197.474	39%
<i>% of Sales</i>	18%	16%		20%	

Las ventas del año 2015 han alcanzado un 95 % de las presupuestadas estando completamente en línea por lo tanto con las estimaciones efectuadas por la Compañía. Los 12,6 millones de € representan un crecimiento del 15% respecto al primer semestre del 2014.

El margen bruto ha alcanzado un +62 % sobre ventas totalmente alineado con el presupuesto a pesar de sufrir el impacto de la fortaleza del dólar respecto al euro en las compras a proveedores en divisa, así como los abonos en precios efectuados a distintas mutuas y hospitales. Todo ella ha podido ser absorbido por un buen mix de producto así como las nuevas líneas de negocio con buen margen.

Los gastos de explotación y los gastos de personal están totalmente en línea con el presupuesto realizado del año con variaciones 1% en ambos casos, absorbiendo las inversiones en personal y en congresos presupuestados.

Las partidas que se desvían corresponden a pérdidas por bajas de inmovilizado y a provisiones, que en valor absoluto no son significativas.

Los gastos financieros están también completamente en línea con el presupuesto presentando una pequeña reducción del 2% fruto de la buena gestión continuada en esta área.

Sin embargo, el efecto de las diferencias de cambio ha tenido un impacto negativo en la cuenta de resultados, que acumula 256 mil euros por este concepto debido a la tendencia durante el primer semestre del 2015 de la fortaleza del dólar frente al euro.

Aislado este último efecto, el beneficio neto hubiera estado completamente en línea con el presupuesto, es decir en un 95% del grado de cumplimiento.

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, así como el fortalecimiento del negocio tradicional con nuevas incorporaciones de personal especializado en todas las áreas del negocio.

A pesar de lograr el cumplimiento del presupuesto del primer semestre del año, la dirección de la Compañía prevé incurrir en costes adicionales comerciales necesarios para las nuevas líneas de negocio estimando una desviación sobre el plan de negocio.

Asimismo, debido a la lenta recuperación del euro y continuando con la tendencia de fortaleza del dólar, se han reestimado los costes financieros y diferencias de cambio, en línea con los costes reales incurridos en los primeros seis meses del año.

A raíz de las estimaciones mencionadas anteriormente, la Compañía prevé un potencial crecimiento de los gastos operativos en 1 millón de euros (respecto del estimado en el plan de negocio) con el correspondiente impacto en la reducción del EBITDA así como la reducción del beneficio neto, respecto al plan de negocio presentado en la información financiera publicada el 24 de Abril de 2015 (documento "Ampliación de la Información Financiera del ejercicio 2014").

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

No existen otros hechos relevantes posteriores.