

DON CARLO U. BONOMI, en calidad de Vicepresidente y Consejero Delegado de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. con domicilio social en el Prat de Llobregat (Barcelona), c/ Solsonés 2, Parque de Negocios Mas Blau, por el presente documento:

MANIFIESTA:

Que el contenido del Folleto Informativo Incompleto Modelo RFV remitido a la CNMV en soporte informático adjunto, para su difusión y puesta a disposición del público, es idéntico y se corresponde con el contenido del documento remitido firmado y que ha sido verificado con fecha de 18 de octubre de dos mil dos.

Y para que conste, y a los efectos oportunos, firmo el presente, en Barcelona, a 18 de octubre de dos mil dos.

CAPITULO I

**PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL
CONTENIDO DE ESTE FOLLETO Y ORGANISMOS
SUPERVISORES DEL MISMO.**

CAPITULO I

PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL CONTENIDO DE ESTE FOLLETO Y ORGANISMOS SUPERVISORES DEL MISMO.

I.1 PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD POR EL CONTENIDO DEL FOLLETO.

El Consejo de Administración de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A., y en su nombre y representación Don Carlo Umberto Campanini Bonomi, de nacionalidad italiana, provisto de pasaporte nº 145561-S, en su condición de Vicepresidente y Consejero Delegado asume la responsabilidad del contenido del presente Folleto, y hace constar expresamente que, a su juicio, todos los datos e informaciones contenidos en el presente Folleto son veraces y que no se ha omitido en el mismo ningún dato relevante susceptible de alterar el alcance del Folleto o que induzca a error.

I.2 ORGANISMOS SUPERVISORES Y NATURALEZA DEL FOLLETO.

El presente Folleto se encuentra inscrito en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Este Folleto se presenta en formato incompleto Modelo RFV de conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo, sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores y Orden Ministerial de 12 de julio de 1993, sobre Folletos Informativos y otros desarrollos del Real Decreto 291/1992.

El registro del Folleto por la Comisión Nacional del Mercado de Valores no implica recomendación de la suscripción o compra de los valores a que se refiere el mismo, ni pronunciamiento en sentido alguno sobre la solvencia de la entidad emisora o la rentabilidad o calidad de los valores emitidos u ofertados.

I.3 VERIFICACION Y AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES.

Las auditorias de los estados financieros correspondientes a los ejercicios de 1999, 2000 y 2001 han sido realizadas por la firma KPMG AUDITORES, S.L. Dicha firma de auditoria tiene su domicilio en Pº de la Castellana nº 95, Madrid, tiene CIF nº C-78510153 y se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 7925 Gral. 29, Folio 1, Hoja 450 y en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0702.

El informe de auditoria individual de las cuentas individuales de GRUPO PICKING PACK, S.A. correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 1999, presentaba en su párrafo tercero, una limitación al alcance relativa a la verificación del valor de mercado de unos servicios facturados y cobrados por Grupo Picking Pack, S.A. por importe de 250 millones de ptas., cuyo impacto negativo máximo para la Sociedad sería la de su importe total de 250 millones de pesetas. Asimismo dicho informe presentaba, en su párrafo cuarto, una salvedad relativa a la diferencia entre el valor neto contable de las inversiones financieras de la sociedad en dos filiales y los fondos propios de las mismas, por un importe conjunto de 331 millones de pesetas, debido a los fondos de comercio puestos de manifiesto en razón de su adquisición.

Por su parte el informe consolidado del ejercicio 1999, además de la limitación al alcance arriba mencionada, recogida en su párrafo segundo, presentaba en su párrafo tercero una única salvedad relativa al criterio empleado por GRUPO PICKING PACK para amortizar el fondo de comercio generado con las adquisiciones efectuadas, cuya consecuencia era que las reservas en sociedades consolidadas por integración global y el beneficio consolidado se encontrasen respectivamente infravaloradas y sobrevalorado en un importe aproximado de 1.454 millones de pesetas, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio 1999 ni sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 1999.

Con fecha 31 de agosto de 2000, KPMG emitió su Informe Especial Requerido por la Orden Ministerial de 30 de septiembre de 1992, en el que se manifestaba por un lado, que la limitación al alcance señalada en su informe individual había sido satisfactoriamente resuelta y por otro, que las restantes salvedades contenidas en los informes de auditoría individual y consolidado correspondientes al ejercicio de 1999 no habían sido corregidas.

El informe de auditoria individual de las cuentas individuales de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2000 presentaba una salvedad relativa a que el valor neto contable de las inmovilizaciones financieras de la Sociedad en empresas del Grupo, excedía del valor de sus fondos propios corregidos por las plusvalías tácitas adquiridas que todavía subsistían al cierre del ejercicio, en un importe total aproximado de 8.800 miles de euros.

El informe de auditoria consolidado de las cuentas individuales de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2000 presentaba dos salvedades, una relativa a que el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2000, reflejaba las pérdidas de las actividades ordinarias en las que, por importe aproximado de 10.978 miles de euros, habían incurrido durante el ejercicio 2000 las sociedades del grupo cuya

actividad había sido discontinuada y otra, relativa al criterio empleado por SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) para amortizar el fondo de comercio generado con las adquisiciones efectuadas con cargo a reservas.

Dichos informes expresan textualmente lo siguiente:

“INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES

A los Accionistas de

Grupo Picking Pack, S.A.

- 1. Hemos auditado las cuentas anuales de Grupo Picking Pack, S.A. (la Sociedad) que comprenden los balances de situación al 31 de diciembre de 2000 y 1999 y las cuentas de pérdidas y ganancias y la memoria correspondientes a los ejercicios anuales terminados en dichas fechas, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado. Excepto por lo mencionado en el párrafo 3 para el ejercicio 1999, el trabajo se ha realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.*
- 2. De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del cuadro de financiación, además de las cifras del ejercicio 2000, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2000. Con fecha 14 de abril de 2000 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales del ejercicio 1999 en el que expresamos una opinión con salvedades.*
- 3. La Sociedad participa directa e indirectamente en el capital social de ciertas empresas con las que actúa de forma integrada y bajo una dirección común que conforman el Grupo Picking Pack y con las que comparte servicios e instalaciones y realiza diversas operaciones comerciales y financieras. Por consiguiente, la situación financiero-patrimonial de la Sociedad, así como los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados deberían contemplarse teniendo en cuenta dicha circunstancia, a nivel de las cuentas anuales consolidadas del citado grupo. Con fecha 31 de mayo de 2001 hemos emitido nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes correspondientes a los ejercicios anuales terminados en 31 de diciembre de 2000 en el que expresamos una opinión con salvedades.*
- 4. Al 31 de diciembre de 2000 el valor neto contable de las inmovilizaciones financieras de la Sociedad en empresas del Grupo, excede el valor de sus fondos propios corregidos por las plusvalías tácitas adquiridas que todavía subsisten al cierre del ejercicio, en un importe anual aproximado de 8.800 miles de euros. En consecuencia, al 31 de diciembre de 2000 el capítulo de inmovilizaciones financieras del balance de situación y las pérdidas del ejercicio antes de impuestos, se encuentran sobrevalorados e infravalorados, respectivamente, en un importe aproximado de 8.800 miles de euros.*

5. *En nuestra opinión, excepto por los efectos de la salvedad descrita en el párrafo 4 anterior, las cuentas anuales del ejercicio 2000 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Grupo Picking Pack, S.A. al 31 de diciembre de 2000 y de los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados durante los ejercicios anuales terminados en dicha fecha, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.*
6. *El informe de gestión adjunto del ejercicio 2000 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación de Grupo Picking Pack, S.A., la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2000. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la Sociedad.*

KPMG AUDITORES, S.L.

Fernando Serrate Urrea

31 de mayo de 2001”

Por su parte, el informe de auditoria de las cuentas consolidadas de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2000, emitido el 31 de mayo de 2001, expresa textualmente lo siguiente:

“ INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

A los Accionistas de

Grupo Picking Pack, S.A.

1. *Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes (en adelante el Grupo) que comprende el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2000 y la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria consolidada correspondiente al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoria generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.*

2. *De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada además de las cifras del ejercicio 2000, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2000. Con fecha 14 de abril de 2000 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales del ejercicio 1999 en el que expresamos una opinión con salvedades.*
3. *Como se describe en la nota 4 (f) de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, el Grupo como ha comunicado públicamente, sigue el criterio de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1997. El cargo contra reservas efectuado durante el ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2000 por dicho concepto, ha sido de 15.100 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización de dichos fondos de debería haberse efectuado con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas. En consecuencia las reservas en sociedades consolidadas por integración global al 31 de diciembre de 2000 y las pérdidas consolidadas del ejercicio se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 15.100 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio 2000, ni sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2000.*
4. *Como se muestra en la nota 3.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas, el Grupo presenta incluido en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2000, las pérdidas de las actividades ordinarias que por importe aproximado de 10.978 miles de euros han incurrido durante el ejercicio 2000 las sociedades del Grupo, cuya actividad ha sido discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados, las operaciones y los resultados de las actividades ordinarias deberían reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2000 tal y como se muestra en la nota 1.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas, no teniendo dicha reclasificación impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2000 ni sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2000.*
5. *En nuestra opinión, excepto por los efectos de las salvedades descritas en los párrafos 3 y 4 anteriores, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2000 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2000 y de los resultados consolidados de sus operaciones durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados aplicados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.*

6. *El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2000 contiene las explicaciones que los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A., consideran oportunas sobre la situación de la Sociedad y sus sociedades dependientes, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2000. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de Grupo Picking Pack, S.A y sus sociedades dependientes.*

KPMG AUDITORES, S.L.

Fernando Serrate Urrea

31 de mayo de 2001”

En relación a las salvedades del informe de sus auditores correspondiente al ejercicio 2000, KPMG en el Informe Especial de fecha 31 de agosto de 2001, remitido a la sociedad, en cumplimiento de lo dispuesto en la OM de 30 de septiembre de 1992 pone de manifiesto la persistencia de las mismas, en el siguiente sentido:

“De acuerdo con su solicitud, hemos analizado la información exclusivamente referida a la situación actualizada de las citadas salvedades y su incidencia en la información semestral adjunta, de fecha 30 de junio de 2001, que ha sido preparada por los Administradores de la Sociedad, según lo requiere la O.M. de 30 de septiembre de 1992 y la Circular 3/1994, de 8 de junio, de la CNMV, por la que se modifican los modelos de información pública periódica de las Entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores.

Nuestro análisis se ha realizado de acuerdo con la Norma Técnica establecida al efecto, aprobada por resolución de fecha 28 de julio de 1994 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas que, debido a su alcance, sustancialmente menor que el de una auditoría de cuentas, no permite expresar una opinión sobre la corrección de información semestral, ni asegurar que, de haberse aplicado procedimientos de auditoría complementarios, no hubiésemos podido identificar otros asuntos significativos para llevar a su consideración. Adicionalmente por este motivo, tampoco expresamos una opinión sobre la información financiera semestral adjunta, correspondiente al período de seis meses terminado en 30 de junio de 2001.

Como resultado de nuestro análisis les confirmamos que, la información semestral adjunta al 30 de junio de 2001, no se han corregido las salvedades indicadas en los puntos 1 y 2 anteriores contenidas en nuestros informes de auditoría sobre las cuentas anuales individuales de Grupo Picking Pack, S.A. y cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y Sociedades Dependientes al 31 de diciembre de 2000, habiendo continuado la Sociedad con

el criterio de amortizar los fondos de comercio, puestos de manifiesto como resultado de las adquisiciones de participaciones con posterioridad al 31 de diciembre de 1997, con cargo al capítulo de Reservas en sociedades consolidadas por integración global, no teniendo impacto alguno sobre los recursos consolidados procedentes de las operaciones ni sobre los fondos propios consolidados procedentes de las operaciones ni sobre los fondos propios consolidados al 30 de junio de 2001.

Asimismo, y en relación con la salvedad identificada con el número 3 anterior, incluida en nuestro informe sobre las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2000, cabe señalar que la misma no tiene impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del período de seis meses terminado en 30 de junio, ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo a dicha fecha.

En consecuencia, los efectos que se derivarían, de haber incorporado lo mencionado en los párrafos anteriores sobre la información semestral adjunta al 30 de junio de 2001, serían los siguientes:

Grupo Picking Pack, S.A.

Reducción del capítulo de inversiones financieras y del resultado del período antes de impuestos, que se presentan en la información del primer semestre de 2001, por un importe aproximado de 31.000 miles de euros, no teniendo impacto alguno en los estados financieros consolidados de Grupo Picking Pack, S.A. y Sociedades Dependientes al 30 de junio de 2001 ni sobre los flujos de caja de período.

Grupo Picking Pack, S.A. y Sociedades Dependientes

Reducción del resultado consolidado y un aumento de las reservas consolidadas, que se presentan en la información del primer semestre de 2001, por un importe aproximado de 8.500 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del período de seis meses terminado en 30 de junio de 2001, ni sobre los fondos propios consolidados de Grupo Picking Pack, S.A. y Sociedades Dependientes, que se presentan en la información del primer semestre de 2001.

Este informe especial ha sido preparado exclusivamente en cumplimiento de lo establecido en la O.M. de 30 de septiembre de 1992, para el uso exclusivo de la Comisión Nacional del Mercados de Valores y no debe ser usado para ningún otro propósito.

*KPMG AUDITORES, S.L.
Fernando Serrate Urrea
31 de agosto de 2001”*

El informe de auditoría individual de las cuentas individuales de SERVICE POINT, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2001 presenta una opinión favorable. Dicho informe expresa textualmente lo siguiente:

“INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES

A los Accionistas de

Grupo Picking Pack, S.A.

- 1. Hemos auditado las cuentas anuales de Grupo Picking Pack, S.A. (la Sociedad) que comprenden el balance de situación al 31 de diciembre de 2001 y la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.*
- 2. De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del cuadro de financiación, además de las cifras del ejercicio 2000, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2001. Con fecha 31 de mayo de 2001 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales del ejercicio 2000 en el que expresamos una opinión con salvedades.*
- 3. La Sociedad participa directa e indirectamente en el capital social de ciertas empresas con las que actúa de forma integrada y bajo una dirección común que conforman el Grupo Picking Pack y con las que comparte servicios e instalaciones y realiza diversas operaciones comerciales y financieras. Por consiguiente, la situación financiero-patrimonial de la Sociedad, así como los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados deberían contemplarse teniendo en cuenta dicha circunstancia, a nivel de las cuentas anuales consolidadas del citado grupo. Con fecha 17 de abril de 2002 hemos emitido nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes correspondientes al ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001 en el que expresamos una opinión con salvedades.*
- 4. En nuestra opinión, las cuentas anuales del ejercicio 2001 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Grupo Picking Pack, S.A. al 31 de diciembre de 2001 y de los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.*

5. *El informe de gestión adjunto del ejercicio 2001 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación de Grupo Picking Pack, S.A., la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2001. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la Sociedad.”*

El informe de auditoría consolidado de las cuentas individuales de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A., (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2001 presenta dos salvedades, una relativa a que el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, registra las pérdidas de las actividades ordinarias, que por importe aproximado de 5.748 miles de euros, han incurrido durante el ejercicio 2001 las sociedades del grupo cuya actividad ha sido discontinuada y otra, relativa al criterio empleado por la Sociedad de amortizar el fondo de comercio generado por las adquisiciones de compañías efectuadas con cargo a reservas, así como por el cargo realizado contra dicha partida en la amortización total del fondo de comercio derivado de la adquisición de OLA INTERNET, S.A.

*“A los Accionistas de
Grupo Picking Pack, S.A.*

1. *Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes (en adelante el Grupo) que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2001 y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada y la memoria consolidada correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales consolidadas en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.*
2. *De acuerdo a la legislación mercantil, los Administradores presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, además de las cifras del ejercicio 2001, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001. Con fecha 31 de mayo de 2001 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2000, en el que expresamos una opinión con salvedades.*
3. *Como se describe en la nota 4(f) de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, el Grupo, como ha comunicado públicamente, sigue el criterio de amortizar*

sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1997. El cargo contra reservas efectuado durante el ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001 por dicho concepto, ha sido de 19.301 miles de euros. Asimismo tal como se comenta en la nota 10 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas del ejercicio 2001, el Grupo ha regularizado contra reservas la totalidad del fondo de comercio de consolidación remanente de Ola Internet, S.A. por importe de 135.114 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio debería haberse efectuado, respectivamente, con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio y de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. En consecuencia, las reservas en sociedades consolidadas por integración global al 31 de diciembre de 2001 y las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 154.415 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2001.

4. Como se muestra en la nota 1.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001 adjuntas, el Grupo presenta incluido en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, las pérdidas de las actividades ordinarias que por importe aproximado de 5.748 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados, las operaciones y los resultados de las actividades ordinarias deberían reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, tal y como se muestra en la nota 1.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas, no teniendo dicha reclasificación impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2001.
5. En nuestra opinión, excepto por los efectos de las salvedades descritas en los párrafos tercero y cuarto anteriores, las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2001 y de los resultados consolidados de sus operaciones durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.
6. El informe de gestión consolidado adjunto del ejercicio 2001 contiene las explicaciones que los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A. consideran oportunas sobre la situación de la Sociedad y sus sociedades dependientes, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos, y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de Grupo Picking Pack, S.A. y sus sociedades dependientes.

KPMG AUDITORES, S.L.

Fernando Serrate Urrea

17 de abril de 2002”

En relación a las salvedades del informe de sus auditores correspondiente al ejercicio 2001, KPMG en el Informe Especial de fecha 30 de julio de 2002, remitido a la sociedad, en cumplimiento de lo dispuesto en la OM de 30 de septiembre de 1992 pone de manifiesto la persistencia de las mismas, en el siguiente sentido:

**“Informe Especial Requerido por la Orden Ministerial
de 30 de Septiembre de 1992”**

*A los Administradores de Service Point Solutions, S.A. (antes Grupo Picking Pack, S.A.)
para su remisión a la Comisión Nacional del Mercado de Valores*

Habiendo sido auditadas las cuentas anuales consolidadas de Service Point Solutions, S.A. (antes Grupo Picking Pack, S.A.) (la Sociedad) y Sociedades Dependientes (el Grupo), correspondientes al ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001, con fecha 17 de abril de 2002 hemos emitido nuestro informe de auditoría en el que expresamos las siguientes salvedades:

- 1. Como se describe en la nota 4(f) de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, el Grupo, como ha comunicado públicamente, sigue el criterio de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1997. El cargo contra reservas efectuado durante el ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001 por dicho concepto, ha sido de 19.301 miles de euros. Asimismo tal como se comenta en la nota 10 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas del ejercicio 2001, el Grupo ha regularizado contra reservas la totalidad del fondo de comercio de consolidación remanente de Ola Internet, S.A. por importe de 135.114 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio debería haberse efectuado, respectivamente, con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio y de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. En consecuencia, las reservas en sociedades consolidadas por integración global al 31 de diciembre de 2001 y las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 154.415 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2001.*

2. *Como se muestra en la nota 1.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001 adjuntas, el Grupo presenta incluido en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, las pérdidas de las actividades ordinarias que por importe aproximado de 5.748 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados, las operaciones y los resultados de las actividades ordinarias deberían reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, tal y como se muestra en la nota 1.3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas, no teniendo dicha reclasificación impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2001.*

De acuerdo con su solicitud, hemos analizado la información exclusivamente referida a la situación actualizada de las citadas salvedades y su incidencia en la información semestral adjunta, de fecha 30 de junio de 2002, que ha sido preparada por los Administradores de la Sociedad, según lo requiere la O.M. de 30 de septiembre de 1992 y la Circular 3/1994, de 8 de junio, de la C.N.M.V., por la que se modifican los modelos de información pública periódica de las Entidades emisoras de valores admitidos a negociación en Bolsas de Valores.

Nuestro análisis se ha realizado de acuerdo con la Norma Técnica establecida al efecto, aprobada por Resolución de fecha 28 de julio de 1994 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas que, debido a su alcance, sustancialmente menor que el de una auditoría de cuentas, no permite expresar una opinión sobre la corrección de información semestral, ni asegurar que, de haberse aplicado procedimientos de auditoría complementarios, no hubiésemos podido identificar otros asuntos significativos para llevar a su consideración. Adicionalmente por este motivo, tampoco expresamos una opinión sobre la información financiera semestral adjunta, correspondiente al período de seis meses terminado en 30 de junio de 2002.

Como resultado de nuestro análisis les confirmamos que, en la información semestral adjunta al 30 de junio de 2002, no se ha corregido la salvedad identificada con el número 1 en este informe especial contenida en nuestro informe de auditoría sobre las cuentas anuales consolidadas de Service Point Solutions, S.A. (antes Grupo Picking Pack, S.A.) y Sociedades Dependientes al 31 de diciembre de 2001, habiendo continuado la Sociedad con el criterio de amortizar los fondos de comercio, puestos de manifiesto como resultado de las adquisiciones de participaciones con posterioridad al 31 de diciembre de 1997, con cargo al capítulo de Reservas en sociedades consolidadas por integración global que, para el período de seis meses terminado en 30 de junio de 2002, ha ascendido a un importe aproximado de 4.305 miles de euros, no teniendo impacto alguno sobre los fondos propios consolidados de Service Point Solutions, S.A. (antes Grupo Picking Pack, S.A.) y Sociedades Dependientes al 30 de junio de 2002. Asimismo durante el periodo de seis meses terminado en 30 de junio de 2002, el Grupo ha amortizado aceleradamente con cargo al capítulo de reservas en sociedades consolidadas por integración global un importe aproximado de 8.523 miles de euros correspondientes a los fondos de comercio derivados de sus participaciones en determinadas divisiones o sociedades, que han sido vendidas en el período de seis meses terminado en 30 de junio de 2002.

Asimismo, y en relación con la salvedad identificada con el número 2 anterior, incluida en nuestro informe sobre las cuentas anuales consolidadas de Service Point Solutions, S.A.

(antes Grupo Picking Pack, S.A.) y Sociedades Dependientes al 31 de diciembre de 2001, cabe señalar que la misma no tiene impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del período de seis meses terminado en 30 de junio de 2002, ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo a dicha fecha.

En consecuencia, los efectos que se derivarían, de haber incorporado lo mencionado en los párrafos anteriores sobre la información semestral adjunta al 30 de junio de 2002, serían los siguientes:

Reducción del resultado consolidado y un aumento de las reservas consolidadas, que se presentan en la información del primer semestre de 2002, por un importe aproximado de 4.305 miles de euros correspondiente a la amortización recurrente de los fondos de comercio de consolidación y por un importe aproximado de 8.523 miles de euros correspondiente a la amortización acelerada de los fondos de comercio de consolidación de las divisiones y sociedades vendidas en el período de seis meses terminado en 30 de junio de 2002, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados de Service Point Solutions, S.A. (antes Grupo Picking Pack, S.A.) y Sociedades Dependientes, que se presentan en la información del primer semestre de 2002.

Este informe especial ha sido preparado exclusivamente en cumplimiento de lo establecido en la O.M. de 30 de septiembre de 1992, para el uso exclusivo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y no debe ser usado para ningún otro propósito.

KPMG AUDITORES, S.L.

Fernando Serrate Urrea

30 de julio de 2002”

Las Cuentas Anuales, el Informe de Gestión y el Informe de Auditoría correspondientes al ejercicio de 2001 (aprobadas en la Junta General de accionistas de la sociedad celebrada el día 28 de junio de 2002), individuales y consolidadas, así como el mencionado Informe Especial, se acompañan al presente folleto como Anexo nº 1.

CAPITULO III

EL EMISOR Y SU CAPITAL

CAPITULO III
EL EMISOR Y SU CAPITAL.

III.1 IDENTIFICACION Y OBJETO SOCIAL.

III.1.1 Denominación completa del emisor.

Denominación social: SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.)

Código de identificación fiscal: A-28/354132.

Domicilio Social: C/ Solsonés, 2 – planta 3ª - Esc. B
Edificio Muntadas
Parque de Negocios MAS BLAU
08820 El Prat de Llobregat
BARCELONA

Teléfono: 34-93-508.24.24

Fax: 34-93-508.12.12

e-mail: info@servicepoint.net

Página Web: <http://www.servicepoint.net>

Videoconferencia RDSI: 34-93-508.24.49

C.N.A.E.: 74.1

Sinónimo de contratación: SPS (antes GPP)

III.1.2 Objeto Social.

La Sociedad es una compañía holding focalizada en los servicios de reprografía digital y gestión documental, especializada en el sector AECD (arquitectos, ingenieros e industrias de la construcción). Durante el ejercicio 2001 y anteriores y hasta junio de 2002, ha destinado una parte sustancial de su actividad a la venta de material de oficina especializado, si bien en la actualidad se encuentra en una posición desinversora de dicho negocio, dedicando una parte residual de su actividad al mismo.

El objeto social de la Sociedad es el definido en el artículo 2 de los Estatutos Sociales, expresando textualmente que:

"Constituye su objeto:

La adquisición, tenencia, disfrute y enajenación de valores mobiliarios de otras empresas y sociedades, así como la participación, por cualquier otro título, en dichas compañías y empresas.

a) La prestación de toda clase de servicios y asesoramientos, bien sean económicos, financieros, fiscales, bursátiles, de organización,

mecanización o de otra índole, y realizar estudios de valoración de sociedades.

- b) *La adquisición, arrendamiento y venta de toda clase de bienes inmuebles, fincas urbanas y rústicas y la construcción de edificaciones urbanas para su venta o explotación en forma de arriendo y la administración de las mismas."*

III.2 INFORMACIONES LEGALES.

III.2.1 Fecha y forma de constitución de la Sociedad emisora

Fue constituida el día 22 de septiembre de 1969, mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, Don Julio Albí Agero, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 2637 general, 1973, de la sección 3ª, folio 1, Hoja 17.589.

Sus actividades se iniciaron en el año 1969 y su duración, de acuerdo con el artículo 3º de los Estatutos Sociales, será indefinida.

Sus Estatutos pueden ser consultados en el Registro Mercantil de Barcelona, donde se encuentra actualmente inscrita, en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y en el domicilio social de la compañía.

III.2.2 Forma jurídica y legislación especial que le sea de aplicación.

La Sociedad adopta la forma jurídica de Sociedad Anónima, siéndole de aplicación las leyes relativas a dicho tipo de sociedades.

III.3 INFORMACIONES SOBRE EL CAPITAL.

III.3.1 Importe nominal del capital suscrito y del desembolsado, hasta la fecha de redactar el folleto.

El importe del capital nominal suscrito y desembolsado a 31 de diciembre de 2001 era de 409.287.567 euros representado por 136.429.189 acciones de 3 euros de valor nominal unitario, si bien se encuentra en curso de formalización una reducción de capital para compensar pérdidas y otra reducción de capital para dotar la reserva voluntaria, por importe total conjunto de las dos reducciones de 327.429 miles de euros, con lo que el capital social resultante tras las mismas será de 81.857 miles euros, representado por 136.429.189 acciones de 0,6 euros, representadas mediante anotaciones en cuenta, totalmente suscritas y desembolsadas. Están admitidas en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, e incluidas en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo). Desde octubre de 2000 las acciones de SERVICE POINT cotizan en el Nuevo Mercado.

III.3.2 En su caso, indicación de los importes a liberar, plazos y forma en que debe tener lugar.

El capital social indicado en el punto III.3.1. se halla totalmente suscrito y desembolsado.

III.3.3 Clases y series de acciones.

El capital está representado por 136.429.189 acciones. Todas las acciones son de la misma clase, de 0,6 euros de valor nominal, están íntegramente suscritas y desembolsadas, gozan de idénticos derechos políticos y económicos y están representadas mediante anotaciones en cuenta.

La entidad encomendada de la llevanza del Registro Contable de anotaciones en cuenta es el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, S.A., con domicilio en Madrid, C/ Orense nº 34.

III.3.4 Cuadro esquemático de la evolución del capital social.

	Capital Social (en ptas.)	Capital Social (en euros)	Nº de acc.	Nominal	Cifra variación
A 31.12.93	440.000.000	2.644.453	8.800.000	50 ptas.	(220.000.000 ptas.)
A 31.12.94	220.000.000	1.322.227	8.800.000	25 ptas.	-
A 31.07.95	620.000.000	3.726.275	24.800.000	25 ptas.	400.000.000 ptas.
A 31.12.95	991.954.475	5.961.766	39.678.179	25 ptas.	371.954.475 ptas.
A 31.12.96	1.785.449.975	10.730.770	71.417.999	25 ptas.	793.495.500 ptas.
A 31.12.97	1.785.449.975	10.730.770	71.417.999	25 ptas.	-
A 31.12.98	13.390.874.800	80.480.778	535.634.992	25 ptas.	11.605.424.825 ptas.
A 31.07.99	31.245.374.500	187.788.483	1.249.814.980	25 ptas.	17.854.499.700 ptas.
A 31.12.99	-	187.472.247	62.490.749	3 euros	-
A 30.06.00	-	281.208.372	93.736.124	3 euros	93.736.125 euros
A 31.07.00	-	393.691.716	131.230.572	3 euros	112.483.344 euros
A 31.12.00	-	393.691.716	131.230.572	3 euros	-
A 31.03.01	-	397.476.816	132.492.272	3 euros	3.785.100 euros
A 31.09.01	-	409.287.567	136.429.189	3 euros	11.810.751 euros
A 31.12.01	-	409.287.567	136.429.189	3 euros	-
A 05.08.02*	-	141.139.645	136.429.189	1,034 euros	(268.147.922 euros)
A 05.08.02*	-	81.857.513	136.429.189	0,6 euros	(59.282.131 euros)

* Acuerdo adoptado por la Junta General de accionistas de 28/6/02, elevado a público el día 5 de agosto de 2002.

La reducción del capital social en 220.000.000 pesetas, mediante disminución del valor nominal de las acciones a 25 pesetas por acción, se adoptó por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 30 de junio de 1994.

Esta reducción de capital tuvo como fin exclusivo restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la Sociedad, disminuido a consecuencia de las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores; por lo tanto, no dio lugar a ningún reembolso a los accionistas.

La Junta General Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 28 de octubre de 1999, adoptó el acuerdo de redenominar en euros la cifra del capital social de la compañía. Posteriormente, se procedió al ajuste del valor nominal de las acciones al céntimo de euro más próximo que quedó fijado en 0,15 euros de valor nominal cada una.

Con fecha 26 de noviembre de 1999 se ejecutó el acuerdo de aumentar el valor nominal de las acciones pasando de los 15 céntimos de euro por acción actuales en ese momento a 3 euros por acción, mediante la emisión y puesta en circulación de 62.490.749 acciones nuevas, representadas por anotaciones en cuenta, de 3 euros cada una, que fueron canjeadas, para su anulación, por las 1.249.814.980 acciones en circulación, en la proporción de una acción nueva por cada veinte antiguas.

En junio de 2000 se ha llevado a cabo una ampliación de capital social por importe de 93.736.125,00 euros nominales y 149.977.800,00 euros efectivos, mediante la emisión por su valor nominal de 3 euros más 1,8 euros por acción, de 31.245.375 acciones. Dicha ampliación de capital se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000, con supresión del derecho de suscripción preferente y mediante aportaciones no dinerarias de las acciones de OLA INTERNET, S.A, en la proporción de 784,09 acciones de SERVICE POINT por cada acción de OLA INTERNET, S.A.

En julio de 2000 se ha llevado a cabo una ampliación de capital social por importe de 112.483.344,00 euros nominales y efectivos, mediante la emisión y puesta en circulación de 37.494.448 acciones, por su valor nominal de 3 euros. Dicha ampliación de capital se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000, y las acciones pudieron ser suscritas por los accionistas de la Sociedad en la proporción de 2 acciones nuevas por cada 5 antiguas. La finalidad de dicha ampliación fue la financiación de las nuevas inversiones a realizar en el desarrollo del plan de negocio tras la incorporación de OLA INTERNET, S.A.

El valor de cotización máximo de los derechos de suscripción fue de 0,32 euros por derecho, y el mínimo de 0,10 euros. La ampliación fue suscrita en su totalidad.

En febrero de 2001 y al objeto de dar cobertura al Primer Tramo del Plan de Opciones, se realizó una ampliación de capital por importe de 4.100.525 euros efectivos, mediante la emisión y puesta en circulación de 1.261.700 acciones, por su valor nominal de 3 euros más una prima de 0,25 euros por acción. Dicha

ampliación de capital, que se realizó con exclusión del derecho de suscripción preferente, en base al artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas, se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000, y las acciones fueron suscritas y desembolsadas íntegramente por SCH.

En abril de 2001 y al objeto de dar cobertura al Segundo Tramo del Plan de Opciones, se realizó una ampliación de capital por importe de 12.794.980,25 euros efectivos, mediante la emisión y puesta en circulación de 3.936.917 acciones, por su valor nominal de 3 euros más una prima de 0,25 euros por acción. Dicha ampliación de capital, que se realizó con exclusión del derecho de suscripción preferente, en base al artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas, se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000, y las acciones fueron suscritas y desembolsadas íntegramente por SCH.

La Junta General de Accionistas de 28 de junio de 2002 acordó reducir el capital social en la cuantía de 268.147.922 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 1,965474 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 1,034526 € por acción, con el fin de compensar la totalidad de las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 2.001, y restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas, de conformidad y con sujeción a lo dispuesto en los artículos 163, 164.1, 164.2, 164.4, 165, 167 y 168 de la LSA.

Seguidamente, se aprobó reducir el capital social en la cuantía de 59.282.131,6 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 0,434526 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 0,6 € por acción, para dotar las reservas legal y voluntarias.

Con fecha 5 de agosto de 2002 se ha procedido a la formalización de los acuerdos arriba mencionados, dotándose la reserva legal por importe de 8.185.751,34 € a fin de cubrir un diez por ciento de la nueva cifra del capital social, y dotándose las reservas voluntarias con la cantidad de 51.096.380,26 €

III.3.5 Existencia de empréstitos de obligaciones convertibles, canjeables o con "warrants".

La Sociedad no tiene emitidos empréstitos de ningún tipo.

III.3.6 Títulos que representen las ventajas atribuidas a fundadores y promotores y bonos de disfrute.

La Sociedad no tiene emitidos títulos que representen ventajas atribuidas a fundadores y promotores ni bonos de disfrute.

III.3.7 Capital autorizado.

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 28 de junio de 2002, adoptó el acuerdo de delegar en el Consejo de Administración de la Sociedad la facultad de acordar, el aumento del capital social hasta la mitad del capital social de la Compañía, en una o varias veces (lo que equivale a aproximadamente 40 millones de euros, tras la reducción de capital efectuada en virtud de los acuerdos de dicha Junta General).

Dichas ampliaciones de capital, en su caso, deberán realizarse dentro del plazo máximo de cinco años a contar desde el día de la Junta.

III.3.8 Condiciones a las que los Estatutos sometan las modificaciones del capital y de los respectivos derechos de las diversas categorías de acciones.

El artículo 7º de los Estatutos Sociales, expresa textualmente:

"El capital social podrá aumentarse o disminuirse por acuerdo de la Junta General legalmente convocada al efecto, con los requisitos establecidos en cada caso por la Ley. La Junta General de accionistas determinará los plazos y condiciones de cada emisión y el órgano de administración tendrá las facultades precisas para cumplir, a su criterio, dentro del marco legal y de las condiciones establecidas por la Junta, los acuerdos adoptados.

En los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, los antiguos accionistas y los titulares de obligaciones convertibles podrán ejercitar, dentro del plazo que a tal efecto les conceda la Administración de la sociedad, que no será inferior a quince días desde la publicación del anuncio de la oferta de suscripción de la nueva emisión en el "Boletín Oficial del Registro Mercantil", el derecho a suscribir un número de acciones proporcional al valor nominal de las acciones que posean o de las que corresponderían a los titulares de obligaciones convertibles de ejercitar en ese momento la facultad de conversión."

III.4 NUMERO Y VALOR NOMINAL DEL TOTAL DE LAS ACCIONES ADQUIRIDAS Y CONSERVADAS EN CARTERA POR LA PROPIA SOCIEDAD O POR PERSONA INTERPUESTA, INCLUYENDO LAS POSEIDAS A TRAVES DE FILIALES PARTICIPADAS EN MAS DEL 50 POR 100.

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, en su reunión del día 28 de junio de 2002 adoptó el acuerdo de delegar en el Consejo de Administración la facultad de adquirir acciones propias, cuando lo

estime conveniente, con el fin de poder dotar en momentos puntuales de mayor liquidez a las acciones de la compañía cotizadas en el mercado de valores.

La adquisición de acciones propias deberá en todo caso efectuarse dentro de los límites establecidos al efecto por la mencionada Junta, siendo el precio mínimo y máximo de adquisición el de 0,6 y 6 euros por acción, respectivamente.

La autorización es por un plazo de 18 meses y cumpliendo con la totalidad de términos y condiciones establecidos en los artículos 74 y siguientes de la ley de Sociedades Anónimas y legislación concordante.

Las operaciones de compra y venta realizadas durante los últimos años por la compañía se detallan en el cuadro siguiente:

	1999	2000	2001	A fecha de redacción del folleto
Acciones Adquiridas				
Nº	102.435 ⁽¹⁾ 5.000	879.701 ⁽²⁾ 1.795.732 ⁽³⁾	-	5.198.617
% sobre capital a 31/12	0,17%	0,67%	-	3,81%
Precio Medio adquis.	4,97 €	4,62 € ⁽²⁾ 1,22 € ⁽³⁾	-	3,25 €
Acciones Vendidas/Traspasadas				
Nº	-	198.473 ⁽⁴⁾ 76.349 ⁽¹⁾	2.231.767 ⁽⁴⁾	98.233 ⁽⁴⁾
% sobre capital a 31/12	-	0,067%	1,6%	0,07%
Precio Medio de venta	-	0,45 € ⁽⁴⁾ 4,97 € ⁽¹⁾	1,3 €	0,73 €
Acciones en autocartera a fin de período				
Nº	107.435	2.503.046	271.279	5.198.617 ⁽⁵⁾
% sobre capital	0,17%	1,9%	0,2%	3,81%
Beneficio / (Pérdida) [€]	-	(153.022 €)	(2.751.851 €)	(146.269 €)

⁽¹⁾ Acciones propiedad de Picking Pack Service Point España, S.A. Su traspaso no ha generado beneficio o pérdida.

(2) Acciones adquiridas con la finalidad de cubrir parcialmente la adquisición de LOGIC CONTROL, S.A.

(3) Acciones adquiridas de forma derivativa al encontrarse en autocartera de OLA INTERNET, S.A. en el momento de su adquisición por canje en Junio de 2000.

(4) 198.473 acciones en el ejercicio 2000 y 518.380 en el 2001 y 72.147 en 2002, fueron vendidas por Ola Internet, S.A. a directivos o empleados, en el marco del Plan de Opciones a un precio medio de venta de 0,52 €

879.701 acciones fueron entregadas en 2001 en pago parcial de la adquisición de LOGIC CONTROL, S.A. El resto de acciones, es decir 833.686 acciones en 2001 y 26.086 en 2002 fueron vendidas en el mercado a un precio medio de venta de 1,62 € y 1,32 € respectivamente⁽⁵⁾ No incluye las acciones de Ola Internet, S.A. que se incluían a final del periodo 2001, como autocartera, al haber sido enajenado el 55% del capital social de dicha compañía en junio de 2002.

1999

En cuanto a sus filiales participadas en más del 50 por 100, únicamente ha adquirido acciones de GRUPO PICKING PACK la Sociedad PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A., adquiridas durante el ejercicio 1999 a un coste medio de 4,97 euros (señaladas en el cuadro anterior con un *). Dicha compra de acciones se realizó al objeto de cumplir los compromisos de PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A. derivados de la operación que se detalla en el Capítulo VI.10 de adquisición de la empresa Disvec, S.L., parte de cuyo precio de compra podía satisfacerse en acciones de SERVICE POINT Sin perjuicio de lo anterior Picking Pack Service Point puede, a su elección, pagar en metálico.

2000

En 2000 se han realizado operaciones de compra directa de 879.701 acciones de SERVICE POINT, con la finalidad principal de cubrir parcialmente la adquisición de las acciones de LOGIC CONTROL, S.A. habiéndose realizado una venta de 5.000 acciones de autocartera directa, por lo que a 31 de diciembre de 2000, había en autocartera directa la cifra de 879.701 acciones.

En cuanto a autocartera indirecta en 2000:

?? Picking Pack Service Point España, S.A. realizó operaciones de traspaso de titularidad de 76.349 acciones, por lo que a 31 de diciembre de 2000 mantenía 26.086 acciones de su dominante, SERVICE POINT Todo ello de conformidad con lo señalado anteriormente en relación a la operación de adquisición de Disvec, S.L.

?? OLA INTERNET, S.A. a 31 de diciembre de 2000 mantenía un saldo de 1.597.259 acciones de SERVICE POINT, lo que representa el 1,22%, de su capital a dicha fecha. Cuando SERVICE POINT

adquirió OLA INTERNET, S.A. en junio de 2000 había en autocartera de ésta un número de acciones que tras el canje resultaron en 1.795.732 acciones de SERVICE POINT, adquiridas al objeto de cubrir el plan de opciones sobre acciones de sus directivos y empleados. (Ver capítulo VI).

Ninguna otra filial participada en más o en menos del 50 por 100 tenía a 31 de diciembre de 2000 acciones de SERVICE POINT en su cartera.

2001

SERVICE POINT transmitió las 879.701 acciones hasta entonces mantenidas en autocartera a través de su filial INTERNET PROTOCOL 6, S.A, como pago parcial de la compra de las acciones de LOGIC CONTROL, S.A. Dicha venta se realizó a un precio de 1,48 euros por acción.

Ola Internet, S.A. vendió durante 2001 la cantidad de 1.352.066 acciones de SERVICE POINT, de las cuales 518.380 acciones fueron enajenadas, a un precio medio de 0,52 euros por acción, en el marco de su Plan de opciones.

A Octubre 2002

La filial Picking Pack Service Point España, S.A. vendió el 22 de mayo de 2002 las 26.086 acciones que tenía en cartera, a un precio medio de 1,32 € por acción.

Por su parte Ola Internet, S.A. ha vendido en 2002, 72.147 acciones a un precio de venta de 0,52 euros por acción, en el marco de su plan de opciones.

Como se señala más adelante en el capítulo VI siguiente, con fecha 6 de agosto de 2002 las acciones procedentes de la cobertura para el Plan de Opciones, tramo uno y tramo dos, en poder de SCH, han sido adquiridas por SERVICE POINT. La totalidad de dichas acciones ascienden a 5.198.617, representativas del 3,81% del capital social de SERVICE POINT y se han adquirido a un precio de 3,25 euros por acción, equivalente a su precio de emisión. Dicha adquisición además de la dotación a la correspondiente reserva indisponible por autocartera por el importe efectivo de la misma, ha dado lugar a la dotación de una reserva por variación del valor de las acciones en autocartera equivalente a la diferencia entre 3,25 euros por acción y el precio de cierre del mes en que se actualiza la valoración.

SERVICE POINT no ha adoptado ningún acuerdo en relación a la aplicación de dichas acciones, si bien la Junta General autorizó al Consejo de Administración para disponer de tales acciones, mediante su venta o entrega bajo cualquier otro negocio jurídico, incluido canje de acciones.

III.5 Beneficios y dividendos por acción.

Los beneficios y dividendos por acción correspondientes a los últimos tres ejercicios cerrados y con datos sin auditar, a 30 de junio de 2002, se indican a continuación:

Millones de Euros	1999	2000	2001	30-6-02
Beneficio Neto Individual	2,10	-48,71	-280	0,30
Beneficio atribuido al grupo	5,48	-45,20	-110,78	3,26
Capital último día del periodo	187,47	393,69	409,29	409,29
Capital Ajustado (1)	133,91	289,02	404,09	409,29
Nº de acciones último día del periodo	62.490.749	131.230.572	136.429.189	136.429.189
Nº de acciones ajustado	44.636.249	96.339.904	134.696.317	136.429.189
BPA (€/Acción) Individual	0,03	-	-	0,0022
BPA (€/Acción) Grupo	0,09	-	-	0,0239
BPA ajustado (€/Acción)	0,12	-	-	0,0239
Dividendo por acción /BPA Grupo	-	-	-	-
Dividendo por acción	-	-	-	-
Cotización según cierre sesión (€)	2,34	3,41	1,36	1,21
PER	30,29	na	na	25,36

El nº de acciones en 1999 se divide por 20 como consecuencia de la agrupación de acciones en la proporción de 1 x 20, con efectividad a partir del día 26 de noviembre de 1999.

III.6 SI LA SOCIEDAD FORMA PARTE DE UN GRUPO DE SOCIEDADES CONFORME A LA LEGISLACION QUE LE RESULTE DE APLICACIÓN, INDÍQUESE CUAL Y LA POSICION QUE OCUPA DENTRO DE EL, PREFERENTEMENTE DE FORMA GRAFICA.

SERVICE POINT no forma parte de un grupo de sociedades distinto del suyo propio, según detalle del punto III.7 siguiente.

III.7 SOCIEDADES PARTICIPADAS DISTINTAS DE LAS ENUMERADAS EN EL PUNTO ANTERIOR

A 31 de diciembre de 2001, SERVICE POINT tenía una participación, directa o indirecta en las empresas que se indican en el cuadro siguiente.

El proceso de consolidación se ha efectuado como sigue:

?? Las sociedades dependientes, en las que SERVICE POINT posee la mayoría de los derechos de voto o ha nombrado la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de las mismas, por el método de integración global.

- ?? Las sociedades asociadas, donde la participación directa o indirecta de SERVICE POINT es entre el 20% y el 50% del capital social, por el procedimiento de puesta en equivalencia.
- ?? Las participaciones en las sociedades Picking Pack Servicios Logísticos, S.A., Picking Pack Service Point España, S.A. y GPP Capital, Plc en las que la participación de sus accionistas minoritarios se reduce en cada caso a una acción se ha supuesto que el Grupo Picking Pack, S.A. posee la totalidad de su capital social.
- ?? Las sociedades Globalgrafixnet, S.A., Picking Pack France, S.A., y Picking Pack Reprografía e Equipamientos de Escritorio, Lda., se muestran valoradas al coste no habiendo sido incluidas en el proceso de consolidación al no haberse considerado relevantes para la obtención de la imagen fiel de las cuentas anuales consolidadas.
- ?? Asimismo, las sociedades que han tenido escasa actividad o aquéllas cuya participación no es significativa no son consolidadas, incluyéndose, a su valor de coste, neto, en su caso, de las correspondientes provisiones constituidas, como participaciones a largo plazo en el capítulo de inmovilizaciones financieras del balance de situación consolidado. Estas exclusiones no tienen un efecto significativo en las cuentas anuales consolidadas adjuntas.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de
Empresas del Grupo y Asociadas
a 31 de diciembre de 2001

(Expresado en millones de euros)

(Datos de las participadas relativos a Capital, Reservas y Resultados, correspondientes a cierre a 31/12/01)

(Miles de Euros)	Participación		Capital	Reservas	Resultado ejercicio	Valor Teórico Contable	Valor Bruto en libros individual	Valor Neto en libros individual	Valor Bruto en libros Consolidado	Valor Consolidado Ajustado
	Directa	Indirecta								
Picking Pack Service Point España, S.A.	99,99	-	1.467	4.616	-7.627	-1.545	16.108	-		
Disvec, S.L.	-	100,00					-	-		
Grafisprat, S.L.	-	100,00					-	-		
Ola Internet, S.A.	100,00	-	405	50.592	-59.172	-8.175	213.207	-296		
Puntocom Contenido en Internet, S.A.	2,00	98,00	95	729	-553	271	886	-		
Ola Internet Aragón, S.A.	-	100,00	601	-285	3	319	-	-		
Alterna Sociedad de Telefonía y Telecomunicaciones, S.A.	-	100,00	300	1.951	-2.983	-731	-	-		
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	99,99	-	325	3.677	-3.680	321	27.637	321		
Globalgrafixnet, S.A.	50,00	-	75	-10	-15	51	38	38	38	38
GPP Capital, Plc.	99,99	-	7.801	59.336	-7.879	59.257	72.630	42.799		
Picking Pack Service Point (UK), Ltd.	-	100,00	3.779	15.517	-2.400	16.896	-	-		
GPP Finance Ltd.	-	100,00	83.531	6.558	4.978	95.067	-	-		
GPP Partnertships Investments, Ltd.	-	100,00	6.288		-1	6.287	-	-		
GPP Group Investments, Ltd.	-	100,00	25.154		-1	25.153	-	-		
Aarque Systems, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Aarque Systems Export, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Sime Malloch, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
UDO Mayfair, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Sarkpoint Reprographic, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Chroma Reprografic, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
UDO Group Export, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Scot Douglas, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
The copy shop of South West England, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
L.D.O. Geoprint, Ltd. (*)	-	100,00	-	-	-	-	-	-		
Suma y sigue							330.505	42.862	38	38

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de
Empresas del Grupo y Asociadas
31 de diciembre de 2001
(Expresado en millones de euros)

(Datos de las participadas relativos a Capital, Reservas y Resultados, correspondientes a cierre a 31/12/01)

(Miles de Euros)	Participación		Capital	Reservas	Resultado ejercicio	Valor Teórico Contable	Valor Bruto en libros individual	Valor Neto en libros individual	Valor Bruto en libros Consolidado	Valor Consolidado Ajustado
	Directa	Indirecta								
Turnhot, Ltd.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Bayliss Wisdom, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Harper & Tunsall, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Gaprole, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Copystar Cardiff, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
UDO FM, Ltd.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Wagon Holdings, Inc.	-	100,00	36	77.754	-52	77.737	-	-	-	-
Picking Pack USA Gen. Partn	-	100,00	34.041	-11.187	-6.227	16.627	-	-	-	-
Picking Pack USA III, Inc.	-	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-
Charrete Corporation, Inc.	-	100,00	124.476	6.837	2.339	133.652	-	-	-	-
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	100,00	-	508	-186	-1.490	-1.169	735	-	-	-
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	100,00	-	665	-613	-205	-154	669	-	-	-
Picking Pack Italia, S.r.l.	100,00	-	-	-	-	-4.339	17.328	-	-	-
Elioticinese Picking Pack Service Point, S.r.l.	-	19,00	10	4	-	14	-	-	-	-
Sen Print, S.r.l.	-	19,00	26	-8	-	18	-	-	-	-
Amrose e Lyndman, S.r.l.	-	19,00	10	1	-	11	-	-	-	-
Picking Pack France, S.A.	100,00	-	-	-	-	-	115	-	-	115
Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio, Ltd.	100,00	-	-	-	-	-	152	-	-	152
Participaciones en empresas del grupo y asociadas							349.504	42.862	304	38

(a)

Citadon									10.457	100
Eequality E-Commerce Quality, S.A.									1.669	
Otras Participaciones							5.228	100	162	15
Otras Participaciones							5.228	100	12.288	115

(b)

TOTAL PARTICIPACIONES							354.732	42.962	12.592	152
------------------------------	--	--	--	--	--	--	----------------	---------------	---------------	------------

(c)

(a) Corresponde con la partida de participaciones en empresas del grupo y asociadas de Grupo Picking Pack, S.A. Individual.

(b) Corresponde con la partida de otras participaciones en de Grupo Picking Pack, S.A. Individual

(c) Corresponde con la partida de participaciones de Grupo Picking Pack, S.A. y Sociedades Dependientes

SPS, S.A. Individual (miles de euros)	Saldos al 31/12/01
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	349.504
Menos, Provisiones	-306.642
Participaciones en empresas del grupo y asociadas ajustadas por provisión	42.862
Otras participaciones	5.228
Menos, Provisiones	-5.128
Otras participaciones ajustadas por provisión	100
Créditos a empresas del grupo	140.773
Cartera de valores a largo plazo	1.669
Otros créditos	
Crédito fiscal a largo plazo	3.861
Fianzas a largo plazo	15
Menos provisiones Cartera de valores a largo plazo	-1.670
Otro inmovilizado financiero	144.648
INMOVILIZACIONES FINANCIERAS	187.610

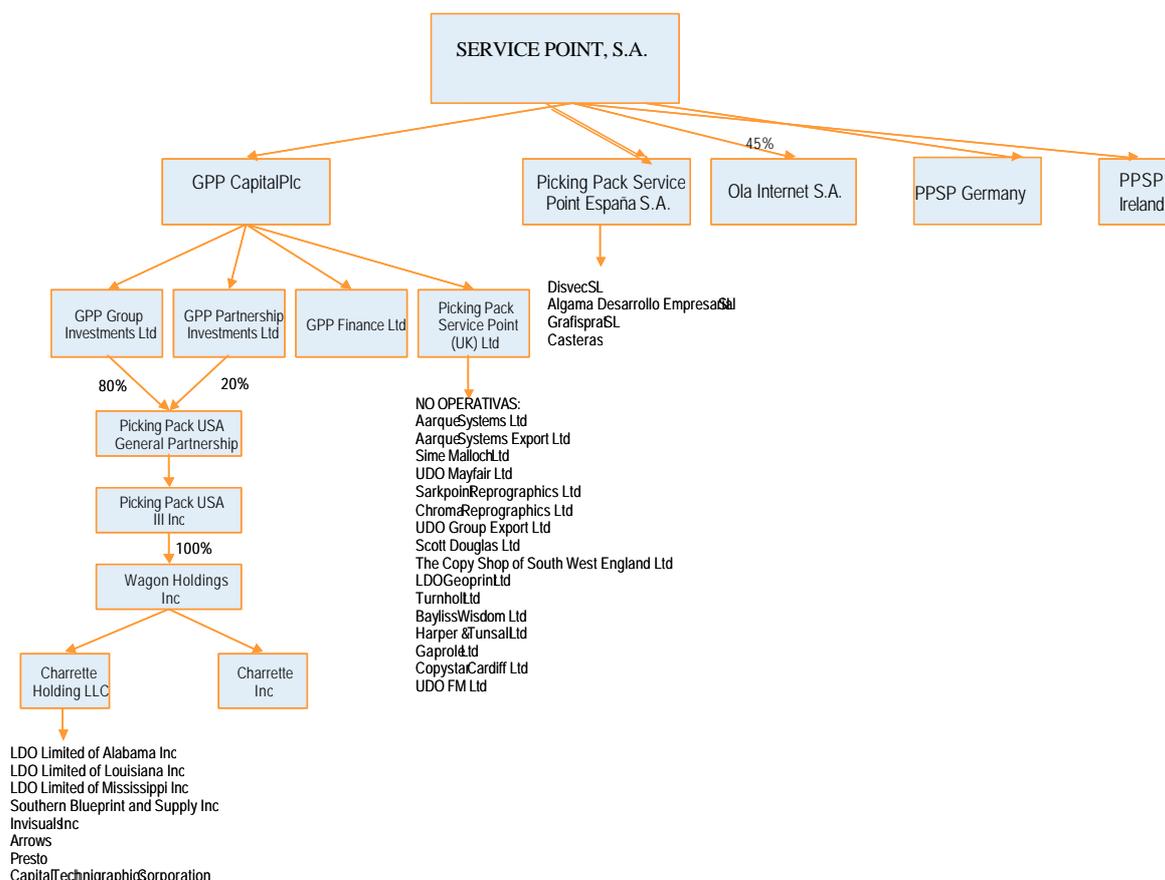
SPS, S.A. y Sociedades Dependientes (miles de euros)	Saldos al 31/12/01
Participaciones	12.592
Menos, Provisiones	-12.440
Participaciones ajustadas por provisión	152
Crédito fiscal a largo plazo	5.289
Acciones Propias	
Fianzas a largo plazo	576
Otros activos a largo plazo	9.637
Otro inmovilizado financiero	15.502
INMOVILIZACIONES FINANCIERAS	15.654

A 30 de junio de 2002, no se han registrado provisiones en las empresas participadas, puesto que no se han producido variaciones significativas en el valor neto contable de las participadas. Hay que destacar que la participación del 55% de Ola Internet, S.A enajenada en dicho semestre ya estaba provisionada en su totalidad a 31/12/01. Por su parte la venta de la división de material de oficina de Service Point US, Corp. se ha instrumentado mediante la venta de activos, por lo que no ha supuesto una disminución

de la participación financiera en dicha sociedad. En cuanto al impacto que dicha venta ha tenido en el balance consolidado de SPS, ha sido la baja, por venta, del fondo de comercio por importe de 6 millones de euros.

No se han realizado otras adquisiciones o enajenaciones, que hayan afectado al valor neto de las participadas.

La estructura societaria de SERVICE POINT y sus participadas a fecha de redacción de este folleto es la siguiente.



(*) Sociedades no operativas, respecto de las cuales no se han adoptado acuerdos de disolución o liquidación.

Nota: Donde no se indique, la participación es del 100%.

Durante 2000, 2001 y 2002 se han producido los siguientes cambios en la estructura societaria de SERVICE POINT:

1. Con fecha 6 de marzo de 2000, la Sociedad suscribió un acuerdo de adquisición de la sociedad española Ola Internet, S.A. mediante el canje del 100% del capital social de esta sociedad por acciones de SERVICE POINT. Con fecha 16 de mayo de 2000, la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas aprobó una ampliación de capital con prima de emisión de 149.977.800 euros mediante la

emisión de 31.245.375 nuevas acciones de tres euros de valor nominal cada una de ellas, ordinarias, con iguales derechos y obligaciones y con una prima de emisión de 1,8 euros por acción. Dicha ampliación de capital fue suscrita y desembolsada, previa exclusión del derecho preferente de suscripción, el 12 de junio de 2000 mediante la aportación no dineraria del 100% de las acciones de Ola Internet, S.A., siendo el tipo de canje de 784,09 acciones de la Sociedad por cada acción de Ola Internet, S.A.

2. En julio de 2000, SERVICE POINT de acuerdo con la autorización de la Junta General Extraordinaria de Accionistas de fecha 16 de mayo de 2000, amplió el capital social en 112.483.344 euros totalmente suscrito y desembolsado en la primera vuelta.
3. Con efecto 12 de junio de 2000, la Sociedad adquirió el 99,99% del capital social de Internet Protocol 6, S.L. por un importe de 12.020.242 euros en la ampliación de capital llevada a cabo por dicha sociedad.
4. Con fecha 28 de octubre de 2000, la Sociedad suscribió un contrato compromiso de compraventa por el que adquirió por un importe aproximado de 68.636 miles de euros el 99,15% de Logic Control, S.A., a través de su sociedad participada Internet Protocol 6, S.L.
5. Con efecto 20 de diciembre de 2000, la Sociedad suscribió el importe de 2.188 miles euros correspondiente a la ampliación de capital con prima de emisión efectuada por Picking Pack Service Point España, S.A., destinada fundamentalmente a la expansión de su red de venta y comercio electrónico, así como a la adquisición de nuevas sociedades del sector de la reprografía y tecnología EDMS.
6. Con fecha 20 de diciembre de 2000, la Sociedad suscribió el importe de 12.922 miles euros correspondiente a la ampliación de capital con prima de emisión efectuada por Picking Pack Servicios Logísticos, S.A., en concepto de compensación de créditos intercompañías, en el marco de la desinversión en dicha empresa a que se refiere el capítulo IV siguiente.
7. Con fecha 20 de diciembre de 2000, la Sociedad ha ampliado el capital social con prima de emisión de Ola Internet, S.A. por un importe global de 4.870 miles euros, con la finalidad de continuar con el desarrollo de su plan de negocio.
8. En el ejercicio 2000, la Sociedad suscribió el importe de 13.879 miles euros correspondiente a las ampliaciones de capital efectuadas por Picking Pack Italia, S.r.l. con el fin de reequilibrar su situación financiero-patrimonial. No obstante, en agosto de 2000, como consecuencia de la focalización de la estrategia del Grupo en negocios de alto valor añadido enfocados a ofrecer servicios a las pymes, GRUPO PICKING PACK adoptó la decisión de discontinuar sus actividades de reprografía en Italia, manteniendo una participación del 19% en dos de las sociedades (Amrose e Lydman, S.r.l. y Elioticinese Picking Pack

- Service Point S.r.l). La venta de la mayoría se ha realizado por el precio de adquisición.
9. Con fecha 28 de diciembre de 2000, la Sociedad vendió el 100% de Ofirex, S.A. por el precio simbólico de 0,00601 euros. Dicha participación, histórica y no operativa, se encontraba totalmente provisionada al 31 de diciembre de 1999.
 10. A lo largo del ejercicio 2000 las sociedades participadas han realizado diversas enajenaciones y adquisiciones de otras sociedades, que se detallan en el cuadro siguiente.
 11. Como se indica en el punto III.3.4. anterior, en febrero y en abril 2001 se han realizado dos ampliaciones de capital, por importe de 4.100 y de 12.794 miles de euros respectivamente, íntegramente suscritas por SCH para dar cobertura al Plan de Opciones sobre acciones de SERVICE POINT
 12. Con fecha 20 de diciembre de 2001, la Sociedad ha procedido a la venta de su participación en Logic Control, S.L. (a través de su filial Internet Protocol 6, S.L.) a Olivares Investments, B.V. (sociedad participada, entre otros, por B&S Electra, S.p.A. y 21 Invest LP, sociedad de private equity en la que participa un accionista de la Sociedad) por un importe total de aproximadamente 60 millones de euros. El pago del precio de la venta se ha efectuado mediante un desembolso en metálico de 25 millones de euros, 25 millones de euros en subrogación de deuda generada en la adquisición en el ejercicio 2000 por la adquisición de Logic Control, S.L y 10 millones de euros de pago aplazado. Como es habitual en este tipo de operaciones, el precio de dicha transacción se encuentra sometido a un ajuste en función de determinados parámetros. El Grupo atendiendo al criterio de prudencia, ha registrado un ajuste al precio por importe de 5.496 miles de euros, obteniendo, tal como se pone de manifiesto en el capítulo V siguiente, una pérdida global neta (incluyendo el efecto integral de la salida del balance) en dicha venta de aproximadamente 1.060 miles de euros, según figura en la auditoría consolidada del ejercicio 2001.
 13. Durante el mes de diciembre de 2001, la Sociedad suscribió el importe de 5.406.010 euros correspondiente a la ampliación de capital con prima de emisión efectuada por Picking Pack Service Point España, S.A., fundamentalmente destinada al desarrollo de la sociedad y a su expansión, así como la adquisición de nuevas sociedades del sector de la reprografía y tecnología EDMS.
 14. Asimismo, durante el mes de diciembre de 2001, la Sociedad suscribió el importe de 7.182.095 euros correspondiente a la ampliación de capital con prima de emisión efectuada por Picking Pack Servicios Logísticos, S.A. Al 31 de diciembre de 2001, dicha sociedad se encuentra prácticamente inactiva.
 15. Durante el ejercicio 2001, la Sociedad efectuó una aportación para compensación de pérdidas en Ola Internet, S.A. por importe total 53.286.136

euros mediante la compensación, principalmente de créditos mantenidos con dicha subsidiaria, con el fin de reequilibrar su situación patrimonial.

16. En el ejercicio 2001, la Sociedad suscribió el importe de 2.176.055 euros correspondiente a las ampliaciones de capital efectuadas por Picking Pack Italia, S.r.l. con el fin de reequilibrar su situación financiero-patrimonial.
17. En junio de 2002 se ha procedido a la enajenación del 55% de la participación en Ola Internet, S.A. a directivos de la compañía, por un importe de 578 miles de euros, encontrándose provisionada totalmente dicha participación a finales de 2001. El restante 45% de momento será considerada por SERVICE POINT como una Inversión Financiera Temporal, por el hecho que no mantendrá ningún control sobre la compañía y su gestión futura. Ver Capítulo IV en relación a los detalles de dicha enajenación.
18. En julio de 2002, con fecha efectiva de 30 de junio, se ha procedido a la venta de los activos del negocio de material de oficina especializado de la filial americana Service Point US Inc. (antes Charrette Inc.) Por importe de 21 millones de euros, a Jeffries Capital Partners, sociedad de capital riesgo con sede en Nueva York. Ver Capítulo IV en relación a los detalles de dicha enajenación.

Se presenta a continuación un cuadro resumen con las principales adquisiciones y ampliaciones de capital realizadas durante los ejercicios 2000 a 2002:

Resumen de adquisiciones año 2000 a 2002

Comprador	Nombre	Concepto	Importe	Fecha
Charrette Corporation, Inc.	LDO Limited	compra sociedad	10.500 miles dólares	05-ene-00
Charrette Corporation, Inc.	Invisuals (**)	compra sociedad	4.271 miles dólares	08-feb-00
Charrette Corporation, Inc.	Southern Blue Print	compra sociedad	4.553 miles dólares	09-feb-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Ola Internet	compra sociedad	149.978 miles euros (Canje de acciones)	06-mar-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Internet Protocol 6, S.L.	compra sociedad	12.020 miles euros	12-jun-00
Picking Pack Service Point Uk	Centro de reprografía en Newcastle	compra de un centro de reprografía	129.000 libras	26-jun-00
Charrette Corporation, Inc.	Arrows y Prestos	compra sociedad	1.432 miles dólares	28-ago-00
Charrette Corporation, Inc.	Capitol Technigraphics *	compra sociedad	6.137 miles dólares	09-oct-00
Internet Protocol 6, S.L.	Logic Control, S.A.	compra sociedad (91,15%)	68.636 miles euros	28-oct-00
Ola Internet, S.A.	Alterna, Sociedad de Telefonía y Telecomunicaciones, S.A.	compra sociedad	638 miles euros	29-dic-00
Picking Pack Service Point España, S.A.	Produccions	compra sociedad	781 miles euros	Junio 2000
Picking Pack Service Point España, S.A.	Casteras	compra sociedad	607 miles euros	Marzo 2001

(*) adicionalmente se pagará un 6% del crecimiento de las ventas de reprografía durante los tres próximos años.

(**) adicionalmente se pagará un 30% del EBIT durante los cinco años próximos

Ampliaciones de capital realizadas en los ejercicios 2000 a 2002

Accionista	Sociedad	Importe (miles de euros)	Fecha
Antiguos accionistas Ola Internet, S.A.	Grupo Picking Pack, S.A.112483	149.978	jun-00
Mercado de capitales	Grupo Picking Pack, S.A.	112.483	jul-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Servicios Logísticos	2.188	dic-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Servicios Logísticos	12.922	dic-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Ola Internet, S.A.	4.870	dic-00
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Italia, S.r.l.	13.879	2000
BSCH- Cobertura Plan de Opciones Tramo 1	Grupo Picking Pack, S.A.	4.100	feb-01
BSCH- Cobertura Plan de Opciones Tramo 2	Grupo Picking Pack, S.A.	12.794	abr-01
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Service Point España	5.406	dic-01
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Servicios Logísticos	7.182	dic-01
Grupo Picking Pack, S.A.	Ola Internet, S.A.	53.286	2001
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Italia, S.r.l.	2.176	2001
Grupo Picking Pack, S.A.	GPP Capital, Plc.	388	2001
Grupo Picking Pack, S.A.	Puntocom Contenido en Internet, S.A.	861	2001
Grupo Picking Pack, S.A.	Picking Pack Service Point Germany, GmbH	122	2001

Principales enajenaciones realizadas en los ejercicios 2000 a 2002

Sociedad	Operación	Importe (miles €)	Fecha
Picking Pack Servicios Logísticos	Traspaso/Cese actividad		dic-00
Picking Pack Italia	Traspaso/Cese actividad		jun-00
Mipreciopuntocom Comercio Electrónico, S.A.	Venta	400	dic-00
Ibérica.com	Venta contenidos	72	sep-00
División Grandes Cuentas Logic Control	Venta división	809	jul-01
Internet Protocol/Logic Control	Venta	60.000	dic-01
55% Ola Internet, S.A.	Venta	578	jun-02
División Material Oficina Espec. Charrette	Venta activos	21.000	jul-02

CAPITULO IV

ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR

CAPITULO IV

ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR

IV.1 ANTECEDENTES.

Situación histórica previa

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (en adelante SERVICE POINT o SPS) fue constituido en septiembre de 1969 bajo la denominación social de Uninca, S.A. como Sociedad de Inversión Mobiliaria, acogida a la Ley de 26 de diciembre de 1958. En la Junta General Ordinaria de 26 de Junio de 1996 adoptó la denominación de GRUPO PICKING PACK, S.A., con la entrada de nuevos accionistas y el equipo de dirección actual.

En la Junta General Extraordinaria del 8 de enero de 1987 modificó su objeto social para alcanzar como típicas actividades más amplias que las permitidas a las Sociedades de Inversión Mobiliaria, incluyendo la tenencia de participaciones mayoritarias en otras empresas, y convirtiéndose de este modo en una Sociedad Holding en la que la sociedad matriz es la tenedora de las acciones de las compañías participadas con las que consolida sus estados financieros.

Durante los años ochenta la Sociedad fue acumulando diversas participaciones en sociedades cuya evolución a finales de dicha década fue muy negativa.

En 1995 se provisionó totalmente toda la cartera histórica de participaciones y se procedió a un cambio total del equipo de gestión.

GRUPO PICKING PACK, S.A., con la aprobación de la Junta de Accionistas, cambió su nombre a su actual denominación SERVICE POINT SOLUTIONS S.A. durante el año 2002 con el objetivo de reforzar su posicionamiento estratégico en el sector de servicios de reprografía digital y gestión documental.

Introducción a Service Point

Service Point es una compañía que opera principalmente en España, Reino Unido y Estados Unidos y se dedica a proveer servicios de reprografía digital y gestión de documentos así como material de oficina. La actividad de Service Point se centra, primordialmente, en atender las necesidades profesionales del colectivo de Arquitectos, Ingenieros y Constructores, o sector AEC (abreviación en inglés de “Architectural, Engineering & Construction”). De este modo, se concentra en un nicho de mercado con unos elevados requerimientos de servicios de reprografía digital y gestión documental, que le proporciona ventajas significativas, permitiéndole desarrollar relaciones estables con los clientes y mantener buenos márgenes.

La gestión documental incluye todas las fases del ciclo de vida de los documentos, desde la creación, hasta la producción y el almacenamiento tanto en papel como en formato electrónico. Hace unos años, la información y los documentos se reproducían casi

exclusivamente en formato papel. En la actualidad, sin embargo, la industria de la reprografía está estrechamente ligada al desarrollo de los sistemas informáticos hasta el punto que la actividad reprográfica se define ya como el arte de transformar y gestionar una serie de archivos electrónicos en documentos, flujos de información, gráficos, y sistemas de gestión de procesos para las industrias con un alto contenido de documentos técnicos.

Service Point ha ido especializando su oferta dentro de un segmento de clientes de alto valor: **el sector AEC, firmas de arquitectura, empresas de ingeniería e industria de la construcción.** Las empresas del sector AEC representan los usuarios más avanzados en la gestión documental entre toda clase de empresas. Por su volumen de actividad y por lo que esta representa dentro de sus procesos productivos, estas empresas precisan un férreo control de los procesos documentales. Tanto el almacenamiento, la búsqueda, la recuperación la modificación y la impresión de un archivo pueden suponer una inversión considerable de tiempo, dinero y recursos humanos para cualquier empresa de servicios, particularmente de las englobadas en los sectores en los que Service Point se concentra.

La digitalización total del proceso documental permite reducir el espacio del archivo, suprimir errores y optimizar el proceso de gestión y la pérdida o deterioro de documentos durante el mismo. Así, la búsqueda, modificación e impresión bajo demanda de un documento pueden ser realizadas por todas aquellas personas involucradas en la creación de ese documento, sean de una o varias empresas, desde un sólo punto de trabajo o desde varios, sin importar la lejanía. Se trata de soluciones que también permiten controlar el número de impresiones bajo demanda en el momento adecuado, evitando el derroche de tiempo y dinero.

Dentro de este sector, Service Point pretende crear una organización centrada en:

- 1) **Refuerzo de la oferta de soluciones de outsourcing:** consiste en la externalización de las áreas no ligadas directamente con la vocación estratégica de una empresa, permite un mayor enfoque en las áreas de creación de valor propias de su negocio. Así, **Service Point está potenciando su división de Facility Management y On Site Services** (centros de servicios ubicados en las mismas instalaciones del cliente) con el objetivo de personalizar la oferta a las necesidades de los clientes y estableciendo relaciones de largo plazo con estos últimos.
- 2) Continuo desarrollo de soluciones de vanguardia en la oferta de servicios tecnológicos para la gestión de documentos: **soluciones tales como impresión bajo demanda, e-repro, archivo y consulta de documentos en formato electrónico, servicios de consultoría, impresión en remoto,** etc.

Dentro de este sector las oportunidades de crecimiento son muy importantes; esto no sólo es debido a la continua tendencia al outsourcing y al continuo desarrollo de nuevos servicios tecnológicos para la gestión documental, sino al hecho que el sector de la reprografía digital y gestión documental se encuentra altamente fragmentado estimándose su volumen en unos 100.000 millones de euros (de los que el mercado AEC está valorado en 15.000 millones de euros).

Historia de Service Point bajo el nuevo equipo de gestión (1995-2002)

A continuación se muestran de forma resumida las fases más importantes por las que ha atravesado Service Point desde la entrada del nuevo equipo de gestión en 1995:



Primera Fase 1995-1999

En los primeros cuatro años de gestión, el nuevo equipo directivo construyó las bases de lo que hoy es Service Point, un proveedor de servicios de reprografía y material de oficina para los clientes AEC con operaciones en España, Reino Unido y Estados Unidos.

En 1996, Service Point realizó una ampliación de capital de 6,6 millones de euros y adquirió Buffetti S.A. (actualmente Service Point España, S.A. o SP España), la red española de franquicias del grupo italiano Buffetti. En 1997, SP España creció a un gran ritmo, fundamentalmente expandiendo su red de franquicias y abriendo los dos primeros megaservices en Madrid y Barcelona. Asimismo, SPS amplió su oferta e introdujo los servicios de reprografía digital y gestión documental.

En enero de 1998, Service Point lanzó una Oferta Pública de Adquisición en la Bolsa de Londres y adquirió UDO Holdings PLC (hoy Service Point UK Ltd., o SP UK). Esta compañía contaba con una extensa red de puntos de servicio propios en el Reino Unido, dedicada a proveer servicios de reprografía digital, de gestión electrónica de documentos (o EDMS) y a la venta de material de oficina. Con esta adquisición, Service Point, aumentó significativamente su tamaño y comenzó su expansión internacional. Uno de los objetivos principales de la dirección de Service Point ha sido el de maximizar las sinergias y aprovechar el know how de reprografía de SP UK con el fin de aumentar las ventas en España.

En 1999, Service Point realizó una ampliación de capital por importe de 106,9 millones de euros con el objetivo de adquirir la entonces denominada Charrette Corporation (hoy Service Point USA, Inc. o SP USA), compañía especializada en la venta de material de oficina y servicios de reprografía en los EE.UU., con puntos de venta en todo el territorio estadounidense.

Segunda Fase 2000-2001

Durante la segunda fase, en línea con el objetivo de Service Point de complementar la oferta de servicios y contenido tecnológico para las pymes, Service Point diversificó su oferta de servicios ofrecidos en España, entrando en sectores innovadores y complementarios como el de las telecomunicaciones y el del software empresarial.

La estrategia de Service Point se centró en dar una oferta integrada de servicios con el fin de fidelizar a sus clientes y maximizar la rentabilidad obtenida por cliente. En España, Service Point quería convertirse en un proveedor de soluciones integradas, de alto valor y contenido tecnológico para las pymes, añadiendo a su portafolio de servicios, las soluciones informáticas y los servicios de voz.

Esta segunda fase se inició con la adquisición, vía canje accionarial, de Ola Internet en el primer semestre del año 2000. Ola Internet fue fundada en mayo de 1999 para aprovechar la oportunidad que brindaba la liberalización de las telecomunicaciones en España y Europa. Ola Internet nació así como un proyecto español independiente para el desarrollo y venta de servicios integrales de voz y datos para empresas.

En octubre del año 2000, Service Point adquirió la compañía Logic Control, especializada en el desarrollo de software empresarial para pymes en España, por un importe de aproximadamente 70 millones de euros, complementando de esta forma la oferta de servicios tecnológicos de Ola Internet. Logic Control aportaba también una cartera de más de 22.000 clientes.

Durante esta fase, Service Point mantuvo un enfoque centrado en los servicios de reprografía digital, material de oficina y de gestión de documentos en Estados Unidos y Reino Unido, sus dos mercados principales. Cabe destacar que a pesar de la diversificación de actividad que se produjo en España, las ventas de los segmentos tradicionales de negocio representaron siempre en torno al 80% de las ventas totales de Service Point.

Tercera Fase: Estrategia Actual

Tras la diversificación llevada a cabo en el año 2001 en España, Service Point tenía dos distintos modelos de negocio en función del país donde desarrollaba sus actividades:

- Por un lado, la estrategia seguida en el mercado español, donde Service Point se había concentrado en ser un proveedor de soluciones integradas de alto valor y contenido tecnológico para las pymes. En España, Service Point ofrecía a través de sus filiales, servicios de reprografía, material especializado de oficina, servicios de telecomunicaciones (voz y datos) y servicios de software, fomentando sinergias entre las compañías, así como las ventas cruzadas entre los clientes de cada una de sus filiales. Este modelo de negocio tenía implícito un alto grado de riesgo (principalmente en lo referido a las nuevas tecnologías), pero un gran potencial de crecimiento.

- Por otro, la que se seguía llevando a cabo en el resto de países donde Service Point operaba, es decir, Reino Unido, Estados Unidos, Alemania e Irlanda, enfocada a los sectores de reprografía, gestión documental y material de oficina

El hecho de seguir esta doble estrategia de posicionamiento ha tenido consecuencias desfavorables para Service Point:

Los bancos e instituciones financieras (principalmente basados en España) percibían a Service Point como una compañía enfocada en los sectores de las telecomunicaciones y de la nueva economía, dejando de lado el negocio tradicional de Service Point, reprografía y material de oficina, que han representado siempre más del 80% de los ingresos del grupo.

El equipo directivo ha tenido que invertir gran parte de su tiempo a la gestión de las nuevas compañías, lo cual suponía una distracción en la gestión del negocio tradicional.

Durante el último trimestre del ejercicio 2001, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo por Ola Internet, S.A. de la red propia de telefonía (voz y datos) con tecnología IP junto a los resultados negativos acumulados por Ola Internet (59 millones de euros de pérdidas en el año 2001 y 48,5 millones de pérdidas acumulados en 2001), Service Point decidió concentrar también en España el 100% de sus actividades en sus negocios estratégicos la reprografía digital y la gestión de documentos, en línea con su modelo de negocio en los Estados Unidos y en el Reino Unido.

En línea con esta decisión Service Point vendió sus negocios no estratégicos de software empresarial (venta del 100% de Logic Control en diciembre de 2001) y telecomunicaciones (venta del 55% de Ola Internet en junio de 2002). Service Point ha aprovechado este proceso de enfoque para concentrarse completamente en los negocios de mayor rentabilidad, y consecuencia de ello ha sido la desinversión del negocio de material de oficina especializados operado en los Estados Unidos. Los fondos recaudados con esta venta serán destinados por un lado a la reducción de la deuda consolidada y por otro lado a la inversión en el sector de la reprografía digital de mayores márgenes. El proceso de venta de los activos con menores márgenes podrá en su caso producir ulteriores desinversiones de tamaño reducido en el próximo futuro.

Resultados del proceso de enfoque de Service Point

A la fecha de redacción del presente Folleto, la compañía ha obtenido unos importantes resultados derivados del proceso de enfoque estratégico operado en los últimos 9 meses con referencia a los objetivos planeados a finales de 2001:

Objetivo estratégico	Resultado
1. Regresar a los beneficios	Beneficio neto en el primer y en el segundo trimestre de 2002
2. Focalizar estrategia AEC	Enfoque completo
3. Reforzar el equipo directivo	Nuevo presidente y director de operaciones
4. Vender Logic Control	Diciembre 2001
5. Vender Ola	Junio 2002

- | | |
|--|--|
| 6. Vender activos no estratégicos y poco rentables | Venta activos de material de oficina de Charrette. |
| 7. Informar a los mercados constantemente | Información pública periódica |
| 8. Cambio marca | Marca Service Point |

En el capítulo 5, se presenta una explicación del impacto financiero y contable que han tenido las desinversiones en Ola Internet y Logic Control. Asimismo, se mencionan los importes por los que se han vendido, los compradores de las respectivas empresas, así como el beneficio o pérdida generado en la venta de dichas empresas o divisiones de empresas.

I.V.2 ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR.

IV.2.1 Descripción de las principales líneas de actividad.

Se presentan a continuación determinados datos seleccionados de los estados financieros consolidados de Service Point, Service Point Solutions, S.A., auditados por KPMG Auditores, S.L., correspondientes a los años 1999, 2000 y 2001. para proceder a continuación a la descripción detallada de sus actividades.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Euros) Cuenta de resultados de los ejercicios 1999,2000 y 2001 auditada

RESULTADOS (Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
+ Ingresos Totales	194.906	100%	313.188	100%	359.586	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-124.205	-63,7%	-218.936	-69,9%	-239.362	-66,6%
- Gastos de Personal	-53.379	-27,4%	-85.492	-27,3%	-108.263	-30,1%
- Amortizaciones y Provisiones	-12.493	-6,4%	-21.694	-6,9%	-28.731	-8,0%
= Resultado de Explotación	4.829	2,5%	-12.934	-4,1%	-16.770	-4,7%
+/- Resultados Financieros	-94		-4.522	-1,4%	-8.899	-2,5%
= Resultado de las Actividades Ordinarias	4.735	2,4%	-17.456	-5,6%	-25.669	-7,1%
+/-Resultado Extraordinario	-2.127	-1,1%	-28.491	-9,1%	-86.466	-24,0%
= Resultado antes de impuestos	2.608	1,3%	-45.947	-14,7%	-112.135	-31,2%
- Impuesto sobre sociedades	2.876	1,5%	685	0,2%	1.352	0,4%
= Resultado antes de minoritarios	5.483	2,8%	-45.262	-14,5%	-110.783	-30,8%
- Intereses Minoritarios			66			
= Resultado del ejercicio	5.483	2,8%	-45.196	-14,4%	-110.783	-30,8%

Plantilla Media	2.030		2.997		2.896	
Variaciones Interanuales						
Ingresos	194.906	57,7%	313.188	60,7%	359.586	14,8%
EBITDA	17.322	0,0%	8.760	-49,4%	11.961	36,5%
Resultado de explotación / EBIT	4.829	-30,2%	-12.934	-367,9%	-16.770	29,7%
Resultado del ejercicio	5.483	11,2%	-45.196	-924,2%	-110.783	145,1%

Nota 1 : Los resultados extraordinarios del año 2001 (-86.466 miles de euros) se deben principalmente a los gastos extraordinarios incurridos en el cambio de modelo de negocio de Ola Internet (que ha implicado dar de baja las inversiones realizadas en el desarrollo de una red propia de telecomunicaciones), la discontinuidad de las actividades de logística, de Picking Pack Italia y la división de “corporate” (cuyos clientes no pertenecen al colectivo AEC) de SP UK, así como por la dotación por depreciación de las participaciones en Citadon, Equality, Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio (Portugal), y Picking Pack France. (Ver capítulo V para una descripción más completa).

Nota 2: Como se describe en el capítulo I (apartado I.3), las cuentas anuales de Service Point y sociedades dependientes presentan dos salvedades en el año 2001. Una de ellas no tiene impacto alguno a nivel de resultados ya que se trata de una reclasificación en la

cuenta de resultados (Service Point ha clasificado los resultados por la discontinuidad de las actividades de algunas de sus actividades en el apartado de resultados extraordinarios en lugar de reflejarlos en los correspondientes epígrafes de la cuenta de resultados, de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados). El importe de esta salvedad asciende a 5.748 miles de euros. La segunda salvedad hace referencia a la política de dotación a la amortización del fondo de comercio. Service Point sigue el criterio de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1997. El cargo contra reservas efectuado durante el ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001 por dicho concepto, ha sido de 19.301 miles de euros. Asimismo, el grupo ha regularizado contra reservas la totalidad del fondo de comercio de consolidación remanente de Ola Internet, S.A. por importe de 135.114 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio debería haberse efectuado con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio y de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas. En consecuencia las reservas en sociedades consolidadas por integración global al 31 de diciembre de 2001 y las pérdidas consolidadas del ejercicio se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 154.415 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio 2000, ni sobre los fondos propios consolidados totales de Service Point, Solutions S.A y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2001.

Comentario de la evolución de la cuenta de resultados durante el 2001

El incremento de ventas entre 2000 y 2001 ha sido generado por un nuevo perímetro de consolidación generado por las adquisiciones de la compañía: en particular durante el año 2001 han sido consolidadas la totalidad de las ventas de Logic Control, unos 48,6 millones de euros (en 2000 habían sido consolidados solo los dos últimos meses del año con unas ventas de 14.9 millones de euros) y de Ola con unas ventas de 36,1 millones de euros (en 2000 solo habían sido consolidados 6 meses con unas ventas de 12.6 millones de euros).

Los aprovisionamientos y gastos externos han bajado en valor porcentual pasando de un 69.9% hasta un 66.6% reflejando un mejor mix de ventas con un peso relativo más importante del canal de reprografía digital vs las ventas de material de oficina especializado.

El incremento de gasto de personal, así como de las amortizaciones y provisiones son también derivados principalmente por el hecho de haber consolidado la totalidad de la cuenta de explotación de Ola Internet y Logic Control durante el año 2001.

La morosidad en el sector en el que opera SPS es baja. En el año 2001 esta se situó en el 0,46% sobre ingresos, aprox. la misma cifra que se mostró en el 2000. La compañía no prevé incrementos significativos en la morosidad para los próximos años.

Dado que aprox. el 80%-90% de los ingresos obtenidos por SPS consolidado proceden de compañías que están fuera del euro, la compañía utiliza instrumentos de cobertura de tipo de cambio. A principio de año la SPS individual realiza una estimación de los cobros que recibirá en concepto de management fees y royalties y en ese mismo instante compra un

seguro de tipo de cambio. Es decir, fija a futuro el tipo de cambio del momento, eliminado de esta forma el riesgo de tipo de cambio sobre los flujos de caja que recibe de sus filiales en el extranjero.

Los importes pagados por Management Fees ascendieron durante el ejercicio 2001 a:

- SP UK pagó 1.491.467 euros
- SP USA pagó 1.970388 euros

Cabe destacar que las filiales de SPS soportan todos sus costes e ingresos en las respectivas monedas locales.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Euros)

Balance de situación de los ejercicios 1999,2000 y 2001 auditados

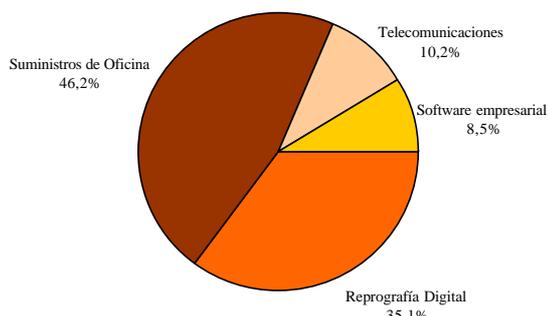
BALANCE (Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
Accionistas por desembolsos no exigidos			264			
Gastos de Establecimiento	9.272	2,9%	13.084	2,0%	4.358	1,2%
Inmovilizaciones Inmateriales	20.437	6,4%	30.191	4,6%	32.931	8,8%
Inmovilizaciones Materiales	34.757	10,9%	62.238	9,5%	29.880	8,0%
Inmovilizaciones Financieras	16.965	5,3%	27.367	4,2%	15.654	4,2%
Acciones propias			6.144		219	
Total Inmovilizado	81.431	25,5%	139.288	21,3%	83.042	22,2%
Fondo de Comercio de Consolidación	127.052	39,7%	347.009	53,0%	151.330	40,4%
Gastos a Distribuir en varios ejercicios	2.323	0,7%	7.636	1,2%	1.772	0,5%
Existencias	18.317	5,7%	21.556	3,3%	17.164	4,6%
Deudores	66.665	20,9%	98.460	15,0%	74.022	19,8%
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	20.605	6,4%	37.130	5,7%	44.482	11,9%
Ajustes por periodificación	3.271	1,0%	3.751	0,6%	2.514	0,7%
Total Activo Circulante	108.857	34,1%	160.897	24,6%	138.182	36,9%
ACTIVO=PASIVO	319.663	100%	654.830	100,0%	374.326	100,0%
Capital social	187.472	58,6%	393.692	60,1%	409.288	109,3%
Reservas	-4.036	-1,3%	51.750	7,9%	-145.612	-38,9%
Resultado del ejercicio	5.483	1,7%	-45.196	-6,9%	-110.783	-29,6%
Fondos Propios	188.919	59,1%	400.246	61,1%	152.893	40,8%
Socios Externos			404	0,1%		0,0%
Ingresos a distribuir	2.133	0,7%	100	0,0%	1.309	0,3%
Provisiones para riesgos y gastos	599	0,2%	6.273	1,0%	7.538	2,0%
Deudas con entidades de crédito	41.183	12,9%	58.996	9,0%	47.128	12,6%
Otras deudas	2		23.785		4.957	1,3%
Acreeedores a largo plazo	41.185	12,9%	82.781	12,6%	52.086	13,9%
Deudas con entidades de crédito	24.376	7,6%	39.249	6,0%	62.575	16,7%
Deudas con empresas vinculadas	2.302	0,7%			0	0,0%
Acreeedores comerciales	48.606	15,2%	77.979	11,9%	55.912	14,9%
Otras deudas no comerciales	11.542	3,6%	37.008	5,7%	29.595	7,9%
Ajustes por periodificación			7.106	1,1%	0	
Acreeedores a corto plazo	86.826	27,2%	161.342	24,6%	148.083	39,6%
Provisiones para operaciones de tráfico			3.684	0,6%	12.417	
Fondo de Maniobra (Ver capítulo V)	22.031		2.909		-29.311	
Activo Circulante /Acreeedores a corto plazo	1,25		1,00		0,93	
Endeudamiento Financiero / Total Pasivo	14,1%		15,7%		27,9%	
Endeudamiento Global/Total Pasivo	33,6%		32,2%		44,9%	
Variaciones Interanuales						
Inmovilizado	81.431		139.288	71,1%	83.042	-40,4%
Activo Circulante	108.857		160.897	47,8%	138.182	-14,1%
Fondos Propios	188.919		400.246	111,9%	152.893	-61,8%
Endeudamiento financiero neto	44.953		103.122	129,4%	104.304	1,1%

Nota: Ver capítulo 5 para el cálculo del endeudamiento financiero neto

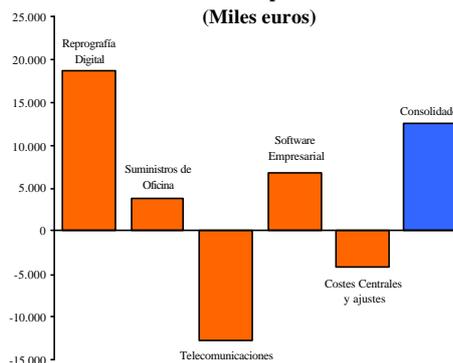
Actividades de Service Point Solutions, S.A. año 2001

En el año 2001 Service Point estaba integrada por cuatro divisiones, reprografía digital, suministros de oficina, telecomunicaciones y software empresarial. En el año 2002 después de la venta de Logic Control (diciembre de 2001) y Ola Internet (junio de 2002) las dos divisiones con las que contará Service Point serán la de reprografía digital-gestión documental y la de material de oficina, que tras la venta de los activos de la división de material de oficina de Charrette perderá peso relativo en las ventas del 2002 y siguientes. Se muestra a continuación una distribución de las ventas de Service Point en 2001 en función del país de origen, la división, así como el canal de distribución utilizado:

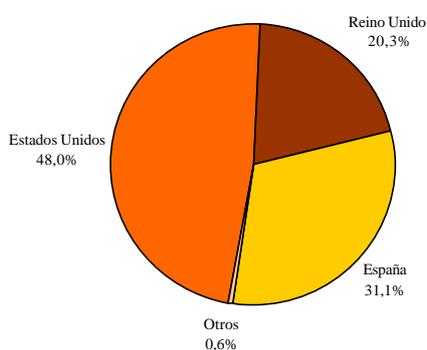
Ventas 2001 por División



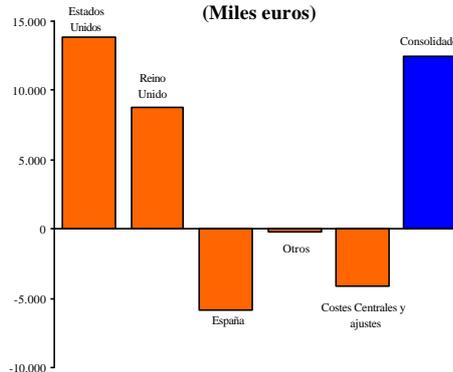
EBITDA 2001 por División (Miles euros)



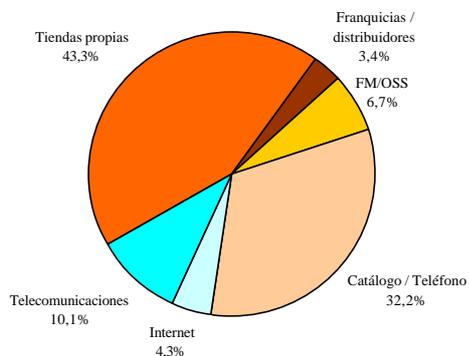
Ventas 2001 por País



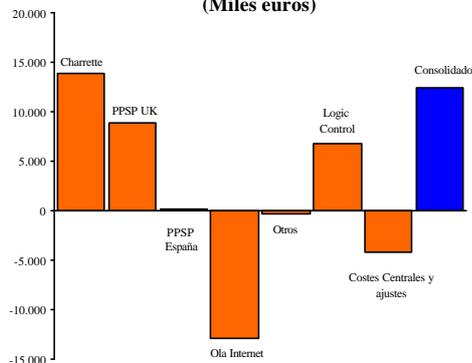
EBITDA 2001 por País (Miles euros)



Ventas 2001 por Canal



EBITDA 2001 por Compañía (Miles euros)



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Cuenta de resultados 2000 y 2001 por división

Año 2000

('000 Euros)	Reprografía	Material de			Voz y datos	Software	Costes Centrales			Consolidado	
		% (*)	Oficina	% (*)			+ Ajustes	% (*)	GPP		
Ventas	128.753	41,1%	164.682	52,6%	13.695	4,4%	6.058	1,9%		313.188	
Margen Bruto	93.212	63,3%	46.338	31,4%	1.911	1,3%	5.888	4,0%		147.349	
% s/ Ingresos	72,4%		28,1%		14,0%		97,2%			47,0%	
EBITDA	20.439	233,3%	4.297	49,0%	-12.726	-145,2%	1.556	17,8%	-4.767	-54,4%	8.761
% s/ Ingresos	15,9%		2,6%		-92,9%		25,7%			2,8%	
EBIT	6.391	-49,4%	1.139	-8,8%	-14.534	112,4%	1.422	-11,0%	-7.353	56,9%	-12.934
% s/ Ingresos	5,0%		0,7%		-106,1%		23,5%			-4,1%	

Ola Internet (Voz y Datos) consolidó 6 meses en el año 2000 y Logic Control (Software) 2 meses

* Porcentaje sobre el consolidado

Año 2001

('000 Euros)	Reprografía	Material de			Voz y datos	Software	Costes Centrales			Consolidado	
		% (*)	Oficina	% (*)			+ Ajustes	% (*)	GPP		
Ventas	125.807	35,1%	165.455	46,2%	36.190	10,1%	30.469	8,5%		357.921	
Margen Bruto	92.552	52,9%	48.496	27,7%	6.192	3,5%	27.775	15,9%		175.016	
% s/ Ingresos	73,6%		29,3%		17,1%		91,2%			48,9%	
EBITDA	18.707	149,7%	3.911	31,3%	-12.810	-102,5%	6.839	54,7%	-4.151	-33,2%	12.496
% s/ Ingresos	14,9%		2,4%		-35,4%		22,4%			3,5%	
EBIT	3.151	-18,8%	2.358	-14,1%	-19.167	114,3%	4.576	-27,3%	-7.688	45,8%	-16.770
% s/ Ingresos	2,5%		1,4%		-53,0%		15,0%			-4,7%	

* Porcentaje sobre el consolidado

Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Service Point ofrece sus servicios en 5 países (España, Estados Unidos, Irlanda, Inglaterra y Alemania) a través de su extensa red comercial que incluye Tiendas Propias, Franquicias, Distribuidores, Facility Management (FM) y On Site Services(OSS), así como redes digitales y varias plataformas de servicios on-line.

PAÍS	T.Propias			Franquicias / Distribuidores			Megaservice			FM/OSS			Total		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Alemania	1	1	1										1	1	1
España	10	31	40	177	314	286	4	5	5	4	5	5	195	355	336
Estados Unidos	13	37	37							171	194	254	184	231	291
Irlanda	3	3	1										3	3	1
Italia	2						1						3	0	0
Reino Unido	71	52	50							36	251	242	107	303	292
TOTAL	100	124	129	177	314	286	5	5	5	211	450	501	493	893	921

Nota: Logic Control se incluye al haber sido consolidada todo el año 2001

Respecto al ejercicio 1999, se ha producido un crecimiento sustancial de todos los puntos de venta de Service Point.

La variación de franquicias y distribuidores del año 1999-2000 viene determinada por la incorporación de los puntos de servicio de Ola Internet y Logic Control a la red de Service Point. La disminución del 2001 se debe al cierre de 25 franquicias/distribuidores de Logic Control. Durante el año 2002 los puntos de Logic Control y Ola Internet dejarán de formar parte de la red de Service Point.

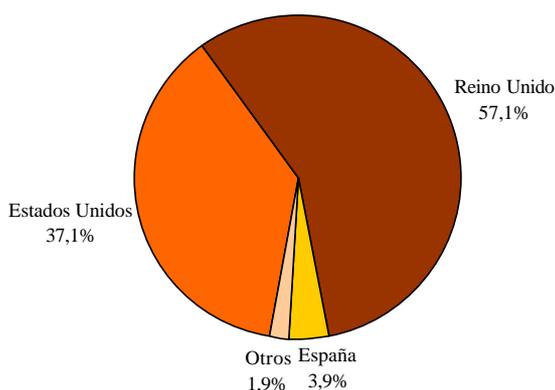
En Estados Unidos el aumento de puntos de servicio se debe principalmente a las adquisiciones llevadas a cabo durante el ejercicio 2000. El crecimiento de FM ha sido desarrollado internamente.

En Reino Unido, la disminución de puntos de servicio se debe a la reestructuración de tiendas propias llevada a cabo durante el año 2000 y 2001. Los FM/OSS incrementan fuertemente durante el 2000 y bajan ligeramente durante el 2001 debido al cierre de aquellos OSS/FM que facturaban menos de 50 miles de euros al año, al ser sólo mínimamente rentables.

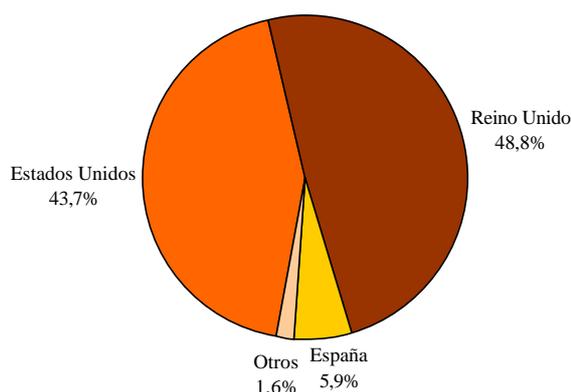
DIVISIÓN DE REPROGRAFÍA DIGITAL Y GESTIÓN DOCUMENTAL

Service Point ofrece una amplia gama de servicios de reprografía digital orientados al sector AEC. La actividad de reprografía digital se inició con la incorporación al grupo de la sociedad UDO Holdings (actual SP UK), compañía especializada en la reprografía en el sector AEC en el Reino Unido. En Estados Unidos, SP USA provee estos servicios de reprografía que representan el 32% de sus ventas. En España, SP España ha experimentado crecimientos importantes en los dos últimos años tras la creación de la división de reprografía en el año 1998.

Ventas 2000 Reprografia Digital por País



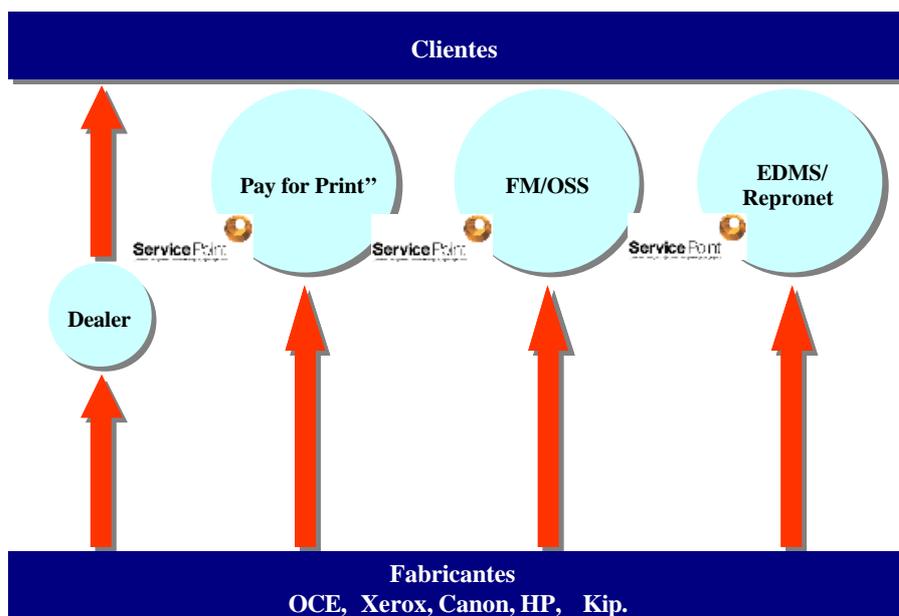
Ventas 2001 Reprografia Digital por País



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Posicionamiento de Service Point en el sector de la reprografía digital

La siguiente tabla muestra, a modo de resumen, el posicionamiento de Service Point en los diferentes niveles de servicio existentes en la industria de reprografía:



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

La actividad de un “dealer” consiste principalmente en actuar de distribuidor de los productos de los fabricantes (principalmente fotocopiadoras, impresoras, etc). Esta actividad no es estratégica para Service Point.

La actividad de “pay for print” consiste básicamente en hacer fotocopias en centros de servicios de propiedad de la compañía de reprografía. Los puntos de servicio tienen una gran importancia en esta rama del negocio. Otras empresas que compiten con Service Point en “pay for print” son Kinkos (más dirigido a sector minorista), SP Group (centrado en corporaciones), Color Company (Reino Unido) o los más directamente comparables como Hobbs (en el Reino Unido), ARC (en el ámbito mundial) y Workcenter (en España). Este segmento se caracteriza por estar muy fragmentado, con gran cantidad de compañías de carácter familiar que gestionan 1 ó 2 puntos de servicio.

En la actividad de FM y OSS, como ya se ha explicado, los servicios de reprografía se realizan en las instalaciones localizadas en los establecimientos del cliente. En estos casos, se obtienen unos ingresos recurrentes basados en las copias realizadas y en unas comisiones base. Los principales competidores de Service Point en este área son compañías especializadas como Williams Lee (en el Reino Unido), o RR Donnelly (en los Estados Unidos) o divisiones de fabricantes como es el caso de Xerox Business Systems OCE Professional Service o Gestener, que ofrecen estos servicios en el ámbito mundial. La ventaja competitiva de Service Point frente a estos fabricantes consiste en la independencia tecnológica de su oferta, ya que Service Point cuenta con la tecnología de diferentes fabricantes que le permiten flexibilidad y adaptación de los servicios ofertados.

Por último, en los servicios de EDMS, que consisten en la gestión electrónica de documentos, los competidores de Service Point son Documentation, Citadon, ARC Planwell y Equorum, entre otros.

En resumen, la estrategia de Service Point es la de aportar soluciones integrales para sus clientes AEC que incluyen servicios de reprografía digital, Facility Management (FM), escaneo, software especializado y servicios de consultoría documental. Con esta estrategia, Service Point pretende gestionar completamente el ciclo de vida del documento técnico (escaneo, archivo, consulta, impresión en remoto). La clara ventaja competitiva de Service Point frente a sus competidores es su base de 10.000 clientes AEC en los Estados Unidos, en el Reino Unido y en España a los que puede ofrecer nuevas soluciones tecnológicas, de altos márgenes y con fuerte potencial de crecimiento.

Servicios de reprografía ofrecidos por Service Point

La reprografía digital es el proceso de imprimir, copiar o reproducir un documento en cualquier formato, especialmente en gran formato, blanco negro y color, incluyendo escaneo de documentos, impresión en remoto y con aplicaciones de impresión bajo demanda.

El término reprografía se remonta al pasado, cuando los documentos se producían casi exclusivamente en formato papel, con la técnica del “blue printing” (impresión fotográfica de planos consistente en líneas blancas en un fondo azul. Los reprografos eran hábiles diseñadores que replicaban a mano los diseños de los arquitectos. Esta era la única técnica disponible hace unos 100 años.) Hoy la reprografía digital es: 1) Copia

digital, impresión digital, plotting de planos en gran formato para la industria AEC, 2) Servicios de conversión CAD (conversión de diseños en ficheros “inteligentes” CAD)

Dentro de esta industria, Service Point se concentra principalmente en la gestión de documentos técnicos para el segmento AEC, utilizando varios tipos de tecnología, desde impresoras de alta velocidad hasta impresoras digitales, así como innovadoras técnicas de transmisión y manipulación de documentos. Los servicios ofrecidos por la división de reprografía de Service Point comprenden básicamente:

- Impresión, reprografía e imprenta: Service Point cuenta con más de 200 centros reprográficos repartidos por España, Reino Unido y EE.UU. y con los más modernos equipos que garantizan la calidad de servicio
- Soluciones de reprografía on-line: gracias a las redes digitales creadas por Service Point, sus clientes pueden gestionar on-line todos sus documentos y proyectos e imprimir sus proyectos en cualquiera de los centros de Service Point
- Consultoría reprográfica: un grupo de profesionales con las más modernas herramientas y técnicas de diseño colaboran con el cliente para encontrar la solución que mejor se adapte a sus necesidades.

En los últimos años, Service Point ha desarrollado nuevos servicios para atender las necesidades de sus clientes mejorando la calidad y el tiempo de respuesta en sus proyectos. Asimismo, Service Point ha llevado a cabo un proceso de digitalización que permite conectar todos sus puntos de impresión entre sí.

Service Point ha ampliado sus servicios, entre los que destacan los siguientes:

- E-print: impresión online de documentos
- Sistemas de archivos inteligentes: sistema de escaneo y gestión electrónica de documentos que permite importantes ahorros de coste y espacio y un rápido acceso a la información
- Interdisk y Interlynk: sistemas de archivo, búsqueda, visualización y recuperación de documentos
- Sistema de control digital de impresión: auditoría de sistemas de impresión y consulta de documentos, análisis de volumen de documentos utilizado por empleado/proyecto, informes sobre ciclo de vida de documento
- Acuerdos de colaboración: paquete completo de servicios de alto valor añadido adecuado a las necesidades de cada cliente. Incluye servicios de consultoría en la gestión documental, servicios de formación y soporte técnico
- Planlink.biz: producto para la gestión electrónica de documentos que permite llegar hasta los clientes AEC de otras empresas de reprografía digital. De este modo, las pequeñas y medianas compañías de reprografía digital (la gran mayoría, ya que como se ha explicado es un sector extremadamente fragmentado) pueden colaborar con Service Point apoyándose en su capacidad para desarrollar nuevas soluciones para agilizar la gestión de documentos.

Estos productos permiten a Service Point posicionarse con ventaja en el mercado, ya que quien controla el flujo del documento controla el proceso de impresión del mismo.

Repronet y Globalgrafixnet son dos canales de distribución innovadores para prestar servicios de EDMS y reprografía digital. Estos canales lo forman redes digitales propiedad del grupo, utilizadas para la transmisión a alta velocidad de todo tipo de documentos (planos, dibujos, diseños de cualquier tamaño o formato) para la industria AEC y las pymes en general. Estas redes conectan más de 300 puntos de servicio de reprografía totalmente equipados en Europa y EEUU.

Los servicios de EDMS son uno de los principales servicios ofrecidos por Service Point. Este servicio consiste principalmente en la gestión, almacenamiento y archivo digitales, recuperación, transmisión, impresión y ordenación de documentos.

Los servicios integrados de EDMS, especialmente desarrollados por y para el mercado AEC, permiten al cliente gestionar y racionalizar de forma eficiente los documentos en formato papel que son necesarios en cualquier proyecto. Además, las soluciones innovadoras de EDMS pueden operar como una interfaz integrada entre Internet y los sistemas internos de la empresa.

Service Point prevé una convergencia de las nuevas tecnologías hacia su sector de reprografía digital. Mediante las tecnologías on-line de transmisión electrónica de datos, los clientes están obteniendo un servicio de mayor calidad, no sólo en términos de gestión de imágenes, sino también de ahorro de costes y rapidez de recepción, claves para ser competitivo en el sector de AEC.



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Canales de distribución de los servicios de reprografía de Service Point

El siguiente cuadro muestra los canales de distribución utilizados por Service Point en el año 2001 en cada uno de los países en los que presta servicios de reprografía:

PAÍS	Tiendas Propias		FM/OSS		Total	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Estados Unidos	37	37	184	254	221	438
Reino Unido *	47	50	249	242	296	491
España	9	13	5	5	14	10
TOTAL	93	100	438	501	531	939

** Incluye una tienda en Irlanda y una tienda en Alemania*

Tiendas Propias

Service Point gestiona una amplia red de tiendas propias denominadas Service Point, ubicadas en España, Reino Unido, Estados Unidos, y Alemania. Dependiendo del país y de la localización, dichos puntos ofrecen una gama más o menos integral de servicios de reprografía.

Algunas de estas tiendas (denominadas en España, Megaservice) propiedad de Service Point, son significativamente más grandes y actúan como centros de impresión para las tiendas regionales más pequeñas que no cuentan con la totalidad de la oferta de servicios de los Megaservice. Service Point cuenta actualmente con 5 de estos Megaservice en España.

Acuerdos de FM y OSS

Los contratos de FM consisten en la prestación integral de servicios de reprografía en las propias dependencias del cliente (en algunos casos a pie de obra – en importantes proyectos de la industria de la construcción) pero con maquinaria, personal y consumibles de Service Point, permitiendo al cliente concentrarse en su propia actividad y subcontratar a un tercero algunas de las actividades de “back-office”. Cuando un FM no cuenta con personal propio de Service Point se le denomina On Site Service.

Los contratos de FM están experimentando un gran crecimiento como consecuencia de la nueva cultura empresarial de subcontratación o de “outsourcing” de servicios como una herramienta de control de costes.

Estos acuerdos ofrecen ventajas significativas al cliente, como un incremento de la productividad, reducción de costes y del tiempo necesario para la producción de los proyectos, un mayor control de los trabajos realizados, y la disponibilidad de los más modernos equipos sin necesidad de acometer inversiones de capital, entre otras.

Los contratos de FM y de OSS permiten tener una estructura de costes más variable, liberando recursos y mejorando los márgenes del cliente. Los contratos de FM y OSS representan una clara oportunidad de crecimiento, al mismo tiempo que ofrecen mayores márgenes, eliminan costes de transporte y constituyen una fuente recurrente de ingresos. Además, permite desarrollar unos vínculos más estrechos con el cliente al estar presente

en su actividad diaria (24 horas al día, 7 días a la semana), lo que permite crear nuevas oportunidades de negocio.

Clientes de la división de reprografía

Service Point presta sus servicios de reprografía digital a una amplia y variada gama de compañías en sectores muy diversos, contando con una cartera de más de 10.000 clientes. Arquitectos, compañías de Construcción e Ingeniería figuran entre los principales clientes de la división de reprografía (sector AEC). Como se muestra en la tabla siguiente, estos tres colectivos aglutinan casi el 70% de los clientes de la división de reprografía.



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Para el año 2000 la composición de la clientela de la división de reprografía no varía sustancialmente respecto a la presentada en 2001.

De estos clientes, son las compañías constructoras las que ha experimentado un mayor crecimiento en el último año.

En cuanto a contribución porcentual a las ventas de SPS de reprografía, AEC aporta un 69% y entre sus clientes están Jaguar y Bechtel. Las empresas industriales conforman un 11% de las ventas de reprografía siendo British Airways y Honda, los principales clientes. El diseño gráfico aporta unas ventas del 15% de la división de reprografía y destacan Foot Locker y Mullen como principales clientes. Finalmente, las ventas de corporación suponen un 5% de las ventas de reprografía, destacando KPMG y Merrill Lynch como clientes importantes. No existe concentración de clientes ya que ninguno de ellos supone un porcentaje superior al 1%. En la división de AEC, los clientes más importantes suponen unas ventas de aproximadamente el 20%. Del 11% que representan las ventas de industriales, los clientes más importantes suponen un 10% mientras que en Diseño gráfico y Corporación, los clientes más importantes representan un 10% y 35% respectivamente.

Conclusión

Service Point tiene ante sí la oportunidad de consolidar su cuota de mercado en el sector de la reprografía digital, caracterizado por estar altamente fragmentado y carecer de un referente claro en el ámbito internacional.

Asimismo, Service Point está bien posicionado en un sector que se orienta cada vez más hacia las soluciones de alto valor añadido. Cabe destacar, que SPS concentra sus recursos en este sector porque tiene un mayor potencial de desarrollo y cuenta con unos márgenes mayores que el de material de oficina. Según estimaciones de la empresa basadas en la facturación real de SPS en reprografía y teniendo en cuenta que el mercado de la reprografía a nivel mundial supone unas ventas estimadas de 15.000 millones de euros (segmento AEC), la cuota de mercado de SPS en este sector es de 1,56%.

Las ventas de SPS está relacionadas con la evolución del ciclo económico, al igual que otras compañías.

La compañía basará su estrategia de desarrollo futuro en el crecimiento orgánico si bien no descarta alguna potencial adquisición. Para más información sobre la estrategia de futuro y potenciales inversiones, ver capítulo 7.

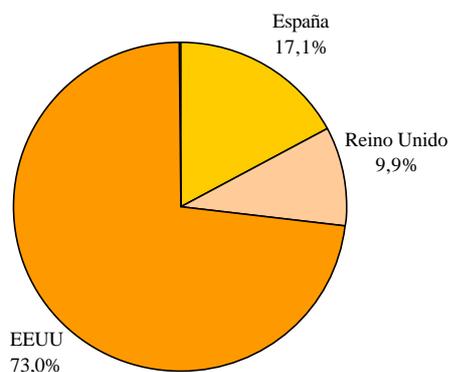
DIVISIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

Service Point ofrece en algunos mercados una gama de productos complementarios para la empresa que incluye material de oficina tradicional, complementos de escritura, equipos para presentaciones, maquinaria de oficina, suministros informáticos, artículos de archivo y almacenamiento, mobiliario de oficina, telefonía móvil y suministros especializados para arquitectos, ingenieros y diseñadores gráficos.

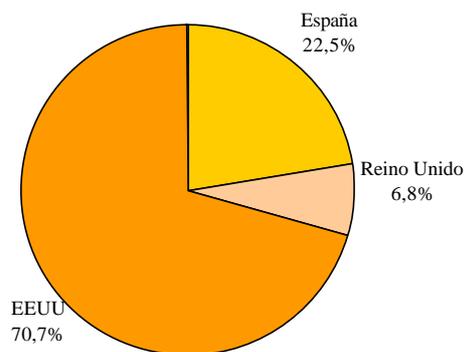
La división de material de oficina fue creada en el año 1996 con la adquisición de Buffetti España, la filial española del grupo italiano Buffetti especializada en el suministro de material de oficina (actual SP España), y se reforzó posteriormente, con las adquisiciones de UDO Holdings PLC (actual SP UK) en 1998 y Charrette Corporation (hoy Service Point Usa, Inc o SP USA) en 1999. Los activos de la división de material de oficina de Charrette ha sido vendida en julio de 2002 con el objetivo de concentrar su negocio en la reprografía.

La siguiente tabla muestra el desglose de ventas de la división de material de oficina por países:

Ventas 2000 Material de Oficina por País



Ventas 2001 Material de Oficina por País



Productos ofrecidos por Service Point

Service Point cuenta con una amplia gama de productos que le permite ofrecer una mayor variedad y calidad de servicio y cubrir mejor las necesidades de sus clientes sobretodo en España.

Service Point provee material de oficina tradicional, cuyos productos se agrupan se agrupan en 9 categorías principales:

- Archivos y Clasificadores
- Informática
- Escritura, Corrección y Dibujo
- Modelos impresos
- Complementos de Oficina
- Máquinas de Oficina y Accesorios

- Complementos de Recepción e Higiene
- Mobiliario
- Papel y Manipulados.

Asimismo, Service Point se enfoca en la provisión de material especializado para el segmento AEC, que representa un porcentaje significativo de las ventas de la división de material de oficina:

- Plotters, impresoras y consumibles
- Máquinas fotocopadoras, escáner y material fungible
- Material para dibujo especializado y diseño gráfico

El sector de material de oficina en la actualidad se encuentra fragmentado y tiene un margen bruto inferior (29%) que el de el sector de reprografía (74%). Por esta razón, SPS en su plan estratégico ha establecido que el sector sobre el que basar el desarrollo futuro del grupo sea el de reprografía y gestión documental. En este sentido, la compañía ha iniciado un proceso de desinversión en el sector de material de oficina que le ha llevado a la venta de la división de material de oficina de Charrette en julio de 2002 por 21 millones de euros. Tras la venta de está división SPS sólo ofrece productos de material de oficina en España, a través de su propia red de distribución y en el Reino Unido mediante un outsourcing. Es decir, en el Reino Unido, una empresa externa al grupo se encarga de gestionar las ventas de material de oficina y SPS recibe a cambio un margen por cada venta realizada.

Las ventas de material de oficina de Charrette supusieron durante el 2001 un 70,7% del total de ventas de la división de material de oficina y un 32,7% del total de ventas consolidadas de SPS. El EBITDA supuso un 94,7% del total del EBITDA de la división de material de oficina y un 29,6% del EBITDA de SPS Consolidado.

DIVISIÓN DE TELECOMUNICACIONES (vendida en junio de 2002)

SPS complementó su oferta más tradicional de servicios con las telecomunicaciones (voz y datos) en el ejercicio 2000 con la adquisición de Ola Internet. Ola nació inicialmente como un operador de telefonía que pretendía ofrecer servicios de telecomunicaciones a través de su propia red IP. En la actualidad, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo de la propia red de telefonía con tecnología IP, la compañía desarrolla sus servicios como “reseller” de servicios de voz y datos a clientes Pymes, contando con aproximadamente 37.200 clientes pymes y despachos profesionales y un tráfico mensual de más de 35 millones de minutos y una fuerza de ventas de 122 vendedores y 78 distribuidores. Este nuevo modelo de reseller ha permitido reducir notablemente los costes de estructura que unido al crecimiento esperado en la facturación, se prevé que la compañía alcance el break even en el tercer trimestre del 2002.

Se presenta a continuación una tabla con las magnitudes que ha consolidado la división de telecomunicaciones con SPS:

Año 2000			Año 2001		
(‘000 Euros)	Voz y datos	% (*)	(‘000 Euros)	Voz y datos	% (*)
Ventas	13.695	4,4%	Ventas	36.190	10,1%
Margen Bruto % s/ Ingresos	1.911 14,0%	1,3%	Margen Bruto % s/ Ingresos	6.192 17,1%	3,5%
EBITDA % s/ Ingresos	-12.726 -92,9%	-145,2%	EBITDA % s/ Ingresos	-12.810 -35,4%	-102,5%

(*) *Porcentaje respecto al consolidado*

En el año 2000 la división de telecomunicaciones sólo consolidó 6 meses ya que Ola Internet fue adquirida en junio de 2000.

A continuación, se presenta una descripción más completa de los productos y servicios ofrecidos por Ola Internet, que hasta junio de 2002 formó parte de SPS:

Servicios de voz

Los servicios ofrecidos por Ola Internet y dirigidos a las Pymes y a los profesionales son:

- Tarifa telefónica plana (24 horas) por 45 Euros (7.500 Ptas.)/ mes por línea para llamadas provinciales e interprovinciales.
- “Tarifa plana plana” por 102 Euros (17.000 Ptas.)/ mes que permite el acceso a Internet y realizar llamadas provinciales e interprovinciales.
- Bonos telefónicos para llamadas metropolitanas, provinciales, interprovinciales, internacionales y de fijo a móvil, facturando por segundos.

Servicios de datos

Se trata de servicios de valor añadido para sus clientes, que en estos momentos, incluye:

- Acceso a Internet por red telefónica (RTB y RDSI) con la calidad y alta velocidad que requiere una empresa
- ADSL: Servicio de banda ancha de hasta 2 Mbps. (tarifa plana 24 horas, utilización simultánea de teléfono e Internet, conexión permanente, etc.). En

este segmento, la compañía actualmente opera como revendedora de estos servicios

- Hosting y Housing: Servicio de hospedaje y mantenimiento de archivos de una o más paginas web, así como alojamiento de los servidores de clientes.

En Junio de 2002, SPS vendió un 55% de la compañía a directivos de Ola Internet por 578.000 euros. La venta ha estado motivada por las pérdidas acumuladas, la baja rentabilidad de Ola Internet y por dejar de ser estratégica dentro de la misión de Service Point. De esta forma y gracias a la desinversión también en Logic Control, SPS cambia su enfoque estratégico concentrándose en las áreas de la empresa más rentables como son la reprografía digital y gestión documental.

Ola Internet no consolida con SPS a partir de ese instante. En el capítulo V se da más detalle de la operación de venta de Ola Internet, así como del impacto de esta en las cuentas anuales de SPS.

DIVISIÓN DE SOFTWARE EMPRESARIAL (vendida en diciembre de 2001)

SPS adquirió a finales del año 2000 y con el objetivo de complementar la oferta de servicios de Ola Internet, Logic Control, empresa histórica en su sector, fundada en 1971, cuya actividad principal se desarrolla en el campo de las aplicaciones de software, hardware y servicios para las Pymes y despachos profesionales.

Hasta la fecha de su venta, los principales servicios ofrecidos por esta división de software eran:

- Software de gestión empresarial: Logic Control dispone una amplia gama de desarrollo de software enfocados a las PYMES que se adaptan a la estructura y a las necesidades de la empresa mejorando el procesamiento de la información (software de contabilidad, de recursos humanos, nóminas, control de almacén, impuestos etc).
- Hardware: Logic Control cuenta con un departamento que analiza las necesidades de instalación, configuración y mantenimiento de los equipos informáticos del cliente, suministrando las herramientas necesarias para trabajar en óptimas condiciones, sin tener personal interno dedicado y sin riesgo de obsolescencia. El hardware es ofrecido como complemento en la venta de software, ya que normalmente los clientes quieren un mismo proveedor para software y servicios
- Formación: Logic Control cuenta con una división de formación en la que expertos docentes imparten clases para que el cliente maximice el rendimiento de paquetes de software de gestión y demás aplicaciones
- Centro de Calculo: Este centro procesa información del área laboral reenviando al cliente listados, documentos e informes de rentas y patrimonios y de sociedades permitiendo un importante ahorro de costes.
- Mantenimiento de software y de hardware

Se presenta a continuación una tabla con las magnitudes que ha consolidado la división de telecomunicaciones con SPS:

Año 2000			Año 2001		
(´000 Euros)	Software	% (*)	(´000 Euros)	Software	% (*)
Ventas	6.058	1,9%	Ventas	30.469	8,5%
Margen Bruto	5.888	4,0%	Margen Bruto	27.775	15,9%
% s/ Ingresos	97,2%		% s/ Ingresos	91,2%	
EBITDA	1.556	17,8%	EBITDA	6.839	54,7%
% s/ Ingresos	25,7%		% s/ Ingresos	22,4%	

() Porcentaje respecto al consolidado*

En el año 2000 la división de software empresarial sólo consolidó 2 meses ya que Logic Control fue adquirida en octubre de 2000.

El motivo de la venta de esta división es la consideración por parte de SPS de una inversión ya no estratégica debido a que su adquisición vino motivada por su capacidad de potenciar los servicios de Ola Internet.

En el capítulo V se dan más detalles de la operación de venta de Logic Control.

DESINVERSIÓN EN ACTIVIDADES NO ESTRATEGICAS

Adicionalmente a las desinversiones ya mencionadas (venta de Logic Control, venta de Ola Internet, venta de la división de material de oficina de Charrette) Service Point también ha desinvertido en las siguientes actividades:

Picking Pack Italia

En el ejercicio 2000 Service Point se desprendió del 81% de la compañía, entregando en esta operación una opción de compra ejercitable entre los ejercicios 2003 y 2004. Por medio de dicha opción, los compradores tienen la opción de vender sus acciones al grupo, que tiene la obligación de recomprarlas. El precio de ejercicio se calculará aplicando un múltiplo de 6,5 a un beneficio definido, pero en ningún caso será inferior a 720.000 euros ni superior a 1.585.000 euros. Si el beneficio definido no se alcanza, SPS no estará obligado a la recompra de las acciones y sólo deberá pagar el importe mínimo de 720.000 euros. Tras la operación SPS mantiene un 19% de dicha compañía. SPS vendió el 81% de la compañía por 28.849 euros.

En el apartado IV.2.2 se muestra una descripción más detallada de la desinversión en Italia, mostrando las cifras que ha consolidado con SPS durante los años 2000 y 2001.

División de Logística

Service Point desinvertió de Picking Pack Servicios Logísticos por no estar está focalizada en el sector AEC y no tener un nivel adecuado de rentabilidad dada la fuerte competencia existente. En la actualidad SPS mantiene todavía operativa la compañía con una estructura mínima para uso interno del grupo. Se prevé discontinuar 100% la actividad a corto plazo.

En el apartado IV.2.2 se muestra una descripción más detallada de la desinversión en Servicios Logísticos, mostrando las cifras que ha consolidado con SPS durante los años 2000 y 2001.

Desinversión en Citadon

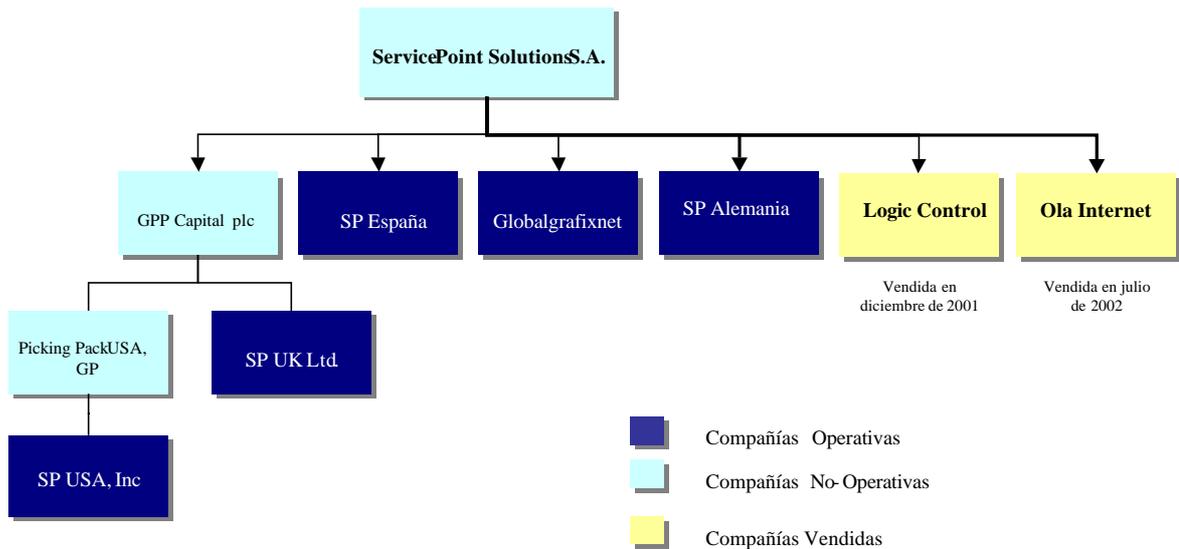
La participación en la sociedad norteamericana Citadon, Inc., corresponde a una participación minoritaria (por lo tanto no consolida con SPS) adquirida el 16 de enero de 2000, que se encuentra especializada en la gestión de documentos vía Internet para los arquitectos, ingenieros y actividades de construcción. Citadon está participada por Warburg Pincus, Bechtel, Goldman Sachs y General Electric. Al 31 de diciembre de 2001, atendiendo a un criterio de prudencia, SPS ha provisionado dicha participación por un importe de 10.356 miles de euros (su coste), si bien mantiene buenas relaciones comerciales con la compañía.

IV.2.2 Descripción de las sociedades de Service Point Solutions, S.A.

Estructura corporativa

El gráfico siguiente muestra de forma simplificada la estructura corporativa de Service Point a fecha de redacción del presente folleto:

Estructura corporativa simplificada de Service Point Solutions, S.A.



SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)

Actividad

Service Point Solutions, S.A. (o “Service Point SA”) es la casa matriz, cotizada en bolsa, de un grupo de compañías que proveen servicios reprográficos y material de oficina dirigidos principalmente a profesionales del sector AEC en Europa y Estados Unidos.

Service Point presta servicios y asesoramiento de carácter económico, financiero, estratégico y organizativo a sus filiales con el fin de acelerar verticalmente el desarrollo operativo de cada una de ellas y facilitar la integración a nivel horizontal de las actividades comerciales. Aunque las filiales se gestionan de forma independiente a nivel operativo, éstas deben de obtener aprobación de Service Point antes de tomar determinadas decisiones como la contratación de miembros de alta dirección o la realización de inversiones relevantes, así como para cualquier decisión financiera.

Las funciones que lleva a cabo Service Point S.A. se pueden agrupar en tres áreas básicas:

- Dirección financiera y control de la gestión a nivel internacional;
- Integración y coordinación a nivel operativo de las distintas filiales para maximizar las sinergias; y

- Relación con inversores, CNMV y demás autoridades monetarias.

Magnitudes económicas relevantes

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual (Miles de Euros)

Cuenta de resultados de los ejercicios 1999, 2000 y 2001 auditada

RESULTADOS (Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
+ Ingresos Totales	3.862	100%	5.551	100%	4.666	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	1.451	38%	2.970	54%	4.241	91%
- Gastos de Personal	697	18%	1.331	24%	2.049	44%
- Amortizaciones y Provisiones	1.139	29%	2.690	48%	3.537	76%
= Resultado de Explotación	575	15%	-1.440	-26%	-5.161	-111%
+/- Resultados Financieros	8.452	219%	8.876	160%	8.318	178%
= Resultado de las Actividades Ordinarias	9.027	234%	7.436	134%	3.157	68%
+/- Resultado Extraordinario	-8.553	-221%	-56.141	-1011%	-283.022	-6066%
= Resultado antes de impuestos	474	12%	-48.705	-877%	-279.865	-5998%
- Impuesto sobre sociedades	1.625	42%	0	0%	0	0%
= Resultado del ejercicio	2.099	54%	7.261	131%	-279.865	-5998%

Variaciones Interanuales

Ingresos	3.862		5.551	44%	4.666	-16%
EBITDA	1.713		1.250	-27%	-1.624	-230%
Resultado de explotación / EBIT	575		-1.440	-351%	-5.161	258%
Resultado del ejercicio	2.099		7.261	246%	-279.865	-3954%

Fuente: Cuentas Anuales y SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A

En el capítulo V se presenta una descripción detallada de la composición de la partida de resultados extraordinarios.

La auditoria de Service Point, S.A. Individual no presenta ninguna salvedad.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual (Miles de Euros)
Balance de situación de los ejercicios 1999, 2000 y 2001 auditados

BALANCE (Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
Gastos de Establecimiento	8.230	4,1%	12.232	2,6%	3.974	1,5%
Inmovilizaciones Inmateriales	295	0,1%	1.732	0,4%	301	0,1%
Inmovilizaciones Materiales	183	0,1%	168	0,0%	136	0,1%
Inmovilizaciones Financieras	170.663	85,2%	417.653	87,3%	187.610	73,1%
Acciones propias			2.993	0,6%		0,0%
Total Inmovilizado	179.371	89,5%	434.778	90,9%	192.021	74,9%
Gastos a Distribuir en varios ejercicios		0,0%	32	0,0%	24	0,0%
Deudores	7.327	3,7%	14.045	2,9%	27.118	10,6%
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	13.338	6,7%	28.511	6,0%	37.037	14,4%
Ajustes por periodificación	288	0,1%	1.176	0,2%	287	0,1%
Total Activo Circulante	20.953	10,5%	43.732	9,1%	64.442	25,1%
ACTIVO=PASIVO	200.324	100,0%	478.542	100,0%	256.487	100,0%
Capital social	187.472	93,6%	393.692	82,3%	409.288	159,6%
Reservas	782	0,4%	59.122	12,4%	11.717	4,6%
Resultado del ejercicio	2.099	1,0%	-48.705	-10,2%	-279.865	-109,1%
Fondos Propios	190.353	95,0%	404.109	84,4%	141.140	55,0%
Ingresos a distribuir	27	0,0%	50	0,0%	11.641	4,5%
Provisiones para riesgos y gastos	1.601	0,8%			12.400	4,8%
Deudas con entidades de crédito			21.469	4,5%	17.176	6,7%
Otras deudas			7.044	1,5%		0,0%
Acreeedores a largo plazo			28.513	6,0%	17.176	6,7%
Deudas con entidades de crédito	34	0,0%	13.660	2,9%	29.533	11,5%
Deudas con empresas vinculadas	7.461	3,7%	23.640	4,9%	16.365	6,4%
Acreeedores comerciales	760	0,4%	852	0,2%	3.681	1,4%
Otras deudas no comerciales	86	0,0%	7.718	1,6%	7.904	3,1%
Acreeedores a corto plazo	8.342	4,2%	45.870	9,6%	57.482	22,4%
Provisiones para riesgos y gastos					16.648	6,5%

Variaciones Interanuales

Inmovilizado	179.371		434.778	142%	192.021	-56%
Activo Circulante	20.953		43.732	109%	64.442	47%
Fondos Propios	190.353		404.109	112%	141.140	-65%
Endeudamiento financiero neto	-20.629		36.318	276%	41.105	13%

Nota: Ver capítulo 5 para el cálculo del endeudamiento financiero neto

Descripción de las actividades de las Sociedades Participadas

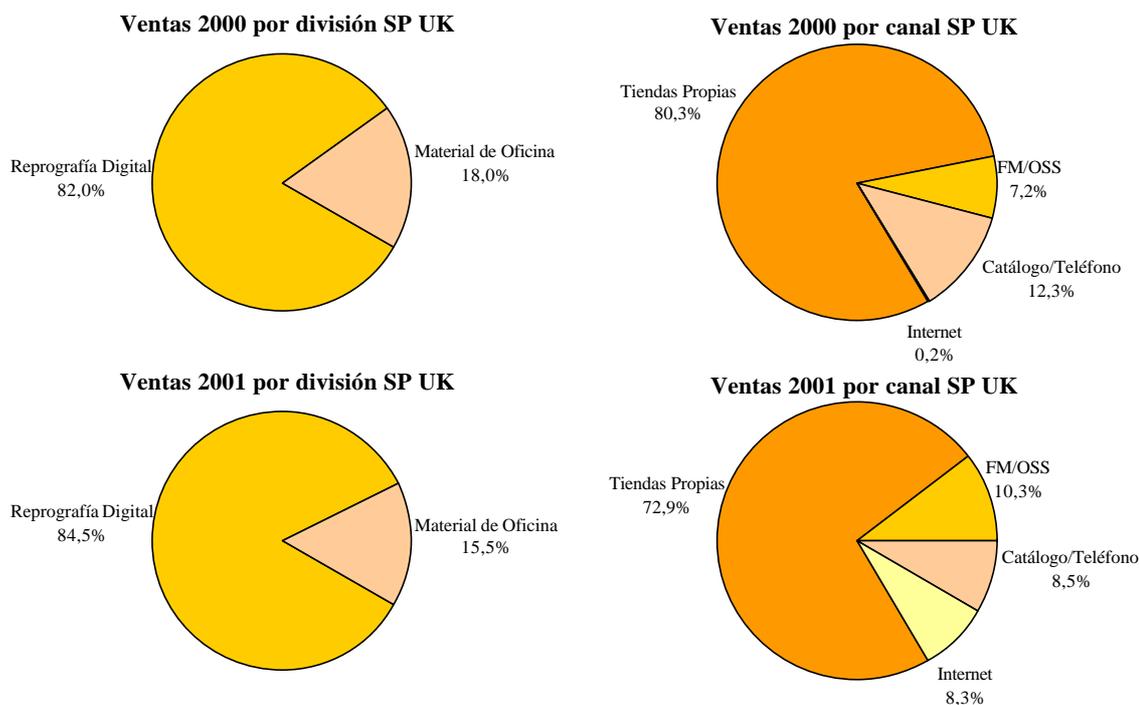
SERVICE POINT UK LTD.

Actividad

Service Point UK Ltd (o “SP UK”) nace tras la adquisición en el año 1998 de UDO Holdings, una compañía que en el momento de su adquisición contaba con más de 80 años de experiencia en el sector de la reprografía, y cerca del 20% de la cuota de mercado de servicios de reprografía en el sector AEC británico.

En la actualidad, SP UK cuenta con unos 51 puntos de servicio propios que ofrecen una amplia oferta de servicios de reprografía y material de oficina, orientados al sector AEC.

SP UK tras su adquisición por parte de Service Point, cambió la imagen corporativa de las tiendas adaptándolas a la imagen actual de Service Point, y unificó las 7 marcas existentes hasta el momento. Esto potenció la marca SP y mejoró el conocimiento de la marca a nivel nacional.



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Durante los últimos años, SP UK ha seguido estrategias diferentes en sus dos líneas de negocio:

- **División de reprografía:** SP UK ha adquirido en los últimos años pequeñas unidades de negocio en el mercado británico que le han permitido posicionarse como referente del sector de reprografía en el Reino Unido, alcanzando a

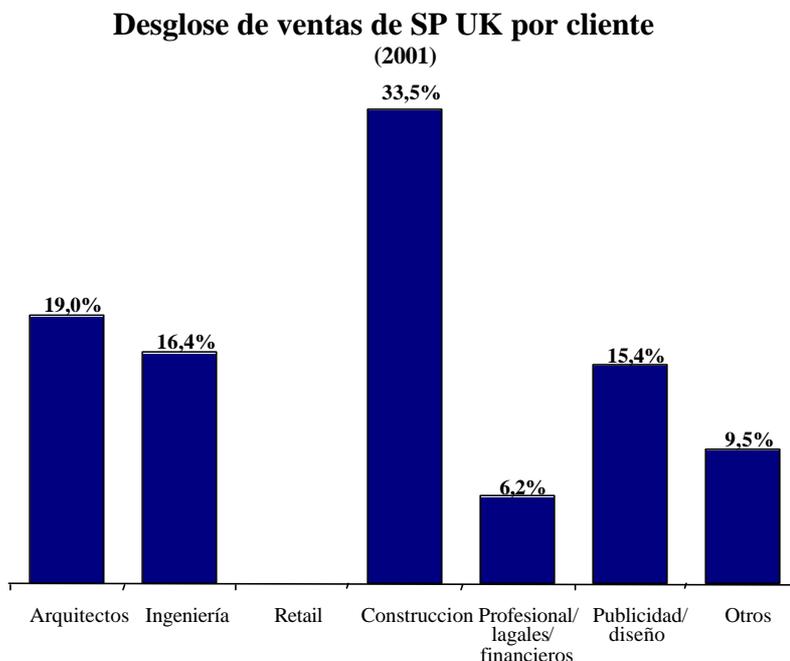
principios del año 2001 una cuota de mercado estimada del 30% en el sector AEC. SP UK ha desarrollado de manera especial los contratos de FM y OSS, consiguiendo una cartera de 12 FM y 240 OSS a finales del año 2001. Esta es una clara oportunidad de negocio para la compañía. SP UK cuenta entre sus clientes con compañías como Honda, Rail Link Engineering o Jaguar.

- **División de material de oficina:** es un complemento para los clientes de reprografía. En 1999, se decidió subcontratar esta línea de negocio a un único proveedor, J.Heath, que fue sustituido en el año 2000 por Spicers. El acuerdo con Spicers prevé que SP UK obtenga una comisión por venta realizada, encargándose Spicers de la gestión integral del proceso. Dicha actividad es presumible que se seguirá manteniendo en el futuro.



El plan de negocio de SP UK pasa por un claro enfoque hacia la división de reprografía digital y las soluciones de gestión de documentos. Esta filial de SPS es la compañía que representa el departamento de “desarrollo” del grupo habiendo contribuido de manera importante con su know how de mercado al desarrollo de la actividad de reprografía digital y gestión documental de SPS en España y Estados Unidos.

La tabla siguiente muestra la evolución de las ventas de SP UK desglosadas por tipo de cliente:



Para el año 2000 el desglose de ventas de SP UK no varía sustancialmente respecto al presentado en 2001.

La actividad de SP UK está muy enfocada hacia el sector AEC, que representa más del 65% de los clientes. Este es un sector que opera en una escala temporal diferente a la de las grandes obras de construcción. Según estimaciones de la compañía, normalmente existe una diferencia de dos años entre los ciclos del sector de la construcción y el sector AEC.

El sector de la reprografía y también el de material de oficina es un sector ligado al ciclo económico. Si bien SPS se orienta a un subsector que en cierta medida no se ven tan afectado por los ciclos económicos, no existe duda de que como en cualquier empresa, épocas de desaceleración económica impactan directamente en la cuenta de resultado.

Magnitudes económicas relevantes

Service Point UK (antes UDO Holdings Plc)

	1999	%	2000	%	2001	%
<i>En Libras Esterlinas '000</i>						
Ingresos	55.256	100%	54.342	100%	48.040	100%
Margen Bruto	39.588	72%	36.899	68%	34.955	73%
EBITDA	8.221	15%	5.644	10%	4.525	9%
Amortizaciones y provisiones	3.775	7%	4.421	8%	4.237	9%
EBIT	4.446	8%	1.223	2%	289	1%
Resultado financiero	-3	0%	-575	-1%	-709	-1%
Resultado Extraordinario	1.191	2%	-1.915	-4%	-2.171	-5%
Resultado antes de impuestos	5.634	10%	-1.267	-2%	-2.591	-5%
Resultado del ejercicio	5.587	10%	-1.296	-2%	-1.493	-3%
Inmovilizado	11.796	37%	16.563	48%	15.620	48%
Activo Circulante	18.244	57%	17.866	52%	16.970	52%
Activo = Pasivo	31.844	100%	34.430	100%	32.590	100%
Capital Social	2.299	7%	2.299	7%	2.299	7%
Prima de Emisión	8.685	27%	8.685	25%	8.685	27%
Reservas Acumuladas	-2.670	-8%	2.844	8%	1.547	5%
Fondos Propios	13.911	44%	12.533	36%	11.038	34%
Endeudamiento Financiero Neto	1.161	4%	9.696	28%	9.876	30%

Variaciones Interanuales

Ingresos	55.256		54.342	-2%	48.040	-12%
Margen Bruto	39.588		36.899	-7%	34.955	-5%
EBITDA	8.221		5.644	-31%	4.525	-20%
EBIT	4.446		1.223	-72%	289	-76%
Resultado del ejercicio	5.587		-1.296	-123%	-1.493	-15%
Inmovilizado	11.796		16.563	40%	15.620	-6%
Activo Circulante	18.244		17.866	-2%	16.970	-5%
Fondos Propios	13.911		12.533	-10%	11.038	-12%
Endeudamiento Financiero Neto	1.161		9.696		9.876	2%

Endeudamiento Financiero Neto = Deuda Bancaria - Tesorería - Inversiones Financieras Temporales

Fuente: Cuentas Anuales y SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Nota 1: Los estados financieros de Service Point UK, Ltd (antes Udo Holdings) consolidan desde 1 de Enero de 1998. El tipo de cambio que se ha utilizado para la cuenta de resultados es el tipo de cambio medio del año en cuestión y para el balance el tipo de cambio del último día del año.

Nota 2: Durante el año 2001 SP UK ha pagado 1.491.467 euros en concepto de management fees (servicios económicos, financieros, asesoramiento empresarial) y royalties (uso de la marca Service Point) a compañías del grupo que afecta a la cuenta de explotación de la compañía tanto a nivel de EBIT como de Resultado del Ejercicio.

SP UK cumple con la normativa británica respecto a la proporción de capital suscrito versus fondos propios y no se encuentra en causa de disolución.

El capital social, fondos propios y resultado del ejercicio presentado en la tabla anterior se refiere a la sociedad individual británica.

Service Point UK (antes UDO Holdings Plc)

	1999	%	2000	%	2001	%
<i>En Euros '000</i>						
Ingresos	83.907	100%	89.200	100%	77.274	100%
Margen Bruto	60.115	72%	60.568	68%	56.226	73%
EBITDA	12.483	15%	9.265	10%	7.279	9%
Amortizaciones y provisiones	5.732	7%	7.257	8%	6.815	9%
EBIT	6.751	8%	2.008	2%	465	1%
Resultado financiero	-4	0%	-944	-1%	-1.140	-1%
Resultado Extraordinario	1.809	2%	-3.144	-4%	-3.492	-5%
Resultado antes de impuestos	8.556	10%	-2.080	-2%	-4.168	-5%
Resultado del ejercicio	8.485	10%	-2.128	-2%	-2.402	-3%
Inmovilizado	18.974	37%	26.539	48%	25.670	48%
Activo Circulante	29.345	57%	28.627	52%	27.888	52%
Activo = Pasivo	51.221	100%	55.167	100%	53.558	100%
Capital Social	3.698	7%	3.684	7%	3.778	7%
Fondos Propios	22.376	44%	20.082	36%	18.140	34%
Endeudamiento Financiero Neto	1.867	4%	15.536	28%	16.230	30%
Variaciones Interanuales						
Ingresos	83.907		89.200	6%	77.274	-13%
Margen Bruto	60.115		60.568	1%	56.226	-7%
EBITDA	12.483		9.265	-26%	7.279	-21%
EBIT	6.751		2.008	-70%	465	-77%
Resultado del ejercicio	8.485		-2.128	-125%	-2.402	-13%
Inmovilizado	18.974		26.539	40%	25.670	-3%
Activo Circulante	29.345		28.627	-2%	27.888	-3%
Fondos Propios	22.376		20.082	-10%	18.140	-10%
Endeudamiento Financiero Neto	1.867		15.536		16.230	4%

Fuente: Cuentas Anuales y SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Las ventas de la Compañía sufrieron un descenso en el año 2001, debido a varios factores, siendo el principal la ralentización experimentada por la economía británica a raíz de los atentados del 11 de septiembre.

Otros factores que explican el descenso en ventas en el año 2001 es el cierre de 7 puntos de servicio que no obtenían la rentabilidad deseada, así como el outsourcing de la división de "corporate" que ofrecía servicios de reprografía a empresas de servicios (fuera del sector estratégico AEC).

No obstante, hay que destacar que a pesar de la fuerte recesión experimentada por el sector de reprografía en los dos últimos trimestres del año 2001, SP UK fue capaz de mantener su margen bruto estable en términos relativos. Esto significa que no se vio obligada a competir rebajando los precios. El canal de FM ha contribuido de manera fundamental a la recuperación, ya que ha seguido creciendo en esta adversa coyuntura económica.

La Compañía ha puesto en marcha un programa de reducción de costes para conseguir una estructura de costes más flexible con la que adaptarse a los cambios en el entorno económico. En este sentido, la reducción de la plantilla en 55 empleados con respecto al

año 2000 explica el descenso en gastos de personal, mientras que la política de reducción de costes a nivel Service Point explica la reducción en los gastos generales del 13%.

SP UK paga a SP España royalties por la licencia de la marca Service Point (1% de ventas), y por otro, a de Service Point, S.A. para cubrir sus gastos de estructura (management fees).

Los gastos financieros recogen los intereses financieros pagados por préstamos ínter compañías recibidos.

La disminución del resultado de explotación (EBIT) desde 1999 a 2001 se debe a principalmente a:

- Disminución de costes más lenta de lo planificado a priori
- Inversión de baja rentabilidad en el sector de diseño gráfico/publicitario
- Proceso de reestructuración como consecuencia de concentrar las actividades en la reprografía.

El resultado extraordinario por importe de -2,2 millones de libras esterlinas se corresponde con los gastos incurridos en el cierre de la división de corporate, de los cuales, 1,2 millones de libras esterlinas son los propios gastos de cierre y 1 millón de libras esterlinas la pérdida generada por dicha división durante el año 2001.

SERVICE POINT USA, Inc (antes Charrette Corporation)

Origen y Desarrollo

En Junio de 1999 Service Point adquiere Service Point USA (entonces Charrette Corporation) a Berkshire Partners, iniciando con esta adquisición la expansión de la sociedad en Estados Unidos.

Charrette Corporation fue fundada en 1964 en Cambridge (Boston), Massachusetts, en Harvard Square, con la finalidad de proveer, desde una misma fuente, el material y equipo necesario para desarrollar las actividades propias de los arquitectos, ingenieros, constructores y diseñadores gráficos.

En 1966, la compañía, anticipándose a la creciente demanda de servicios de reprografía, se fusionó con Stone Reprographics, una consolidada compañía de servicios de impresión gráfica en Estados Unidos.

Desde ese momento, la historia de la compañía ha sido de crecimiento, en especial, mediante una estrategia de adquisiciones externas, aprovechando la tendencia de consolidación del fragmentado mercado americano de reprografía y material de oficina.

En Julio de 1997, la compañía fue adquirida por el grupo financiero americano Berkshire Partners y un grupo de ejecutivos de la Compañía.

Desde la adquisición por parte de Service Point, Service Point Charrette ha reforzado su enfoque en la reprografía digital y gestión documental, y ha continuado con su política de adquisición de pequeñas empresas en el mercado Norteamericano, produciéndose durante el año 2000 la adquisición de 7 compañías (6 de reprografía digital). Tras estas adquisiciones, la compañía cuenta con una fuerte presencia en la costa este de Estados Unidos, sólida base para la futura expansión de Service Point en Norteamérica.

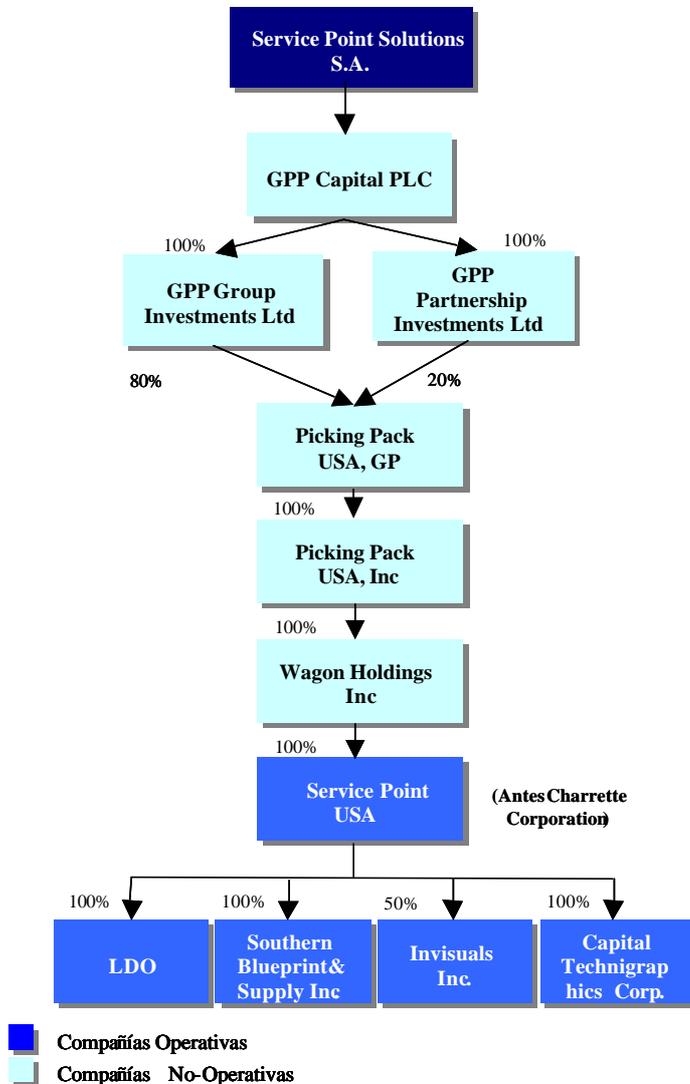


En Julio de 2002 Service Point vendió los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette a Jeffries Capital, una firma de Private Equity con sede en Nueva York. Desde la venta de la división de material de oficina Service Point Charrette ha pasado a llamarse Service Point USA Inc. (SP USA) por 21 millones de euros.

El EBITDA en 2001 de la división de material de oficina de Service Point Charrette de 3,7 millones de euros (un 29,6% del total de EBITDA de Service Point Consolidado) y las ventas han sido de 117 millones de euros (32,7% del total de ventas consolidadas de SPS).

Con la culminación de su proceso de posicionamiento estratégico, Service Point se focalizó totalmente en uno de los segmentos de mercado con mayor atractivo, el segmento de servicios / outsourcing en la reprografía digital y gestión documental, y que permitirá una mayor visibilidad del crecimiento de la compañía.

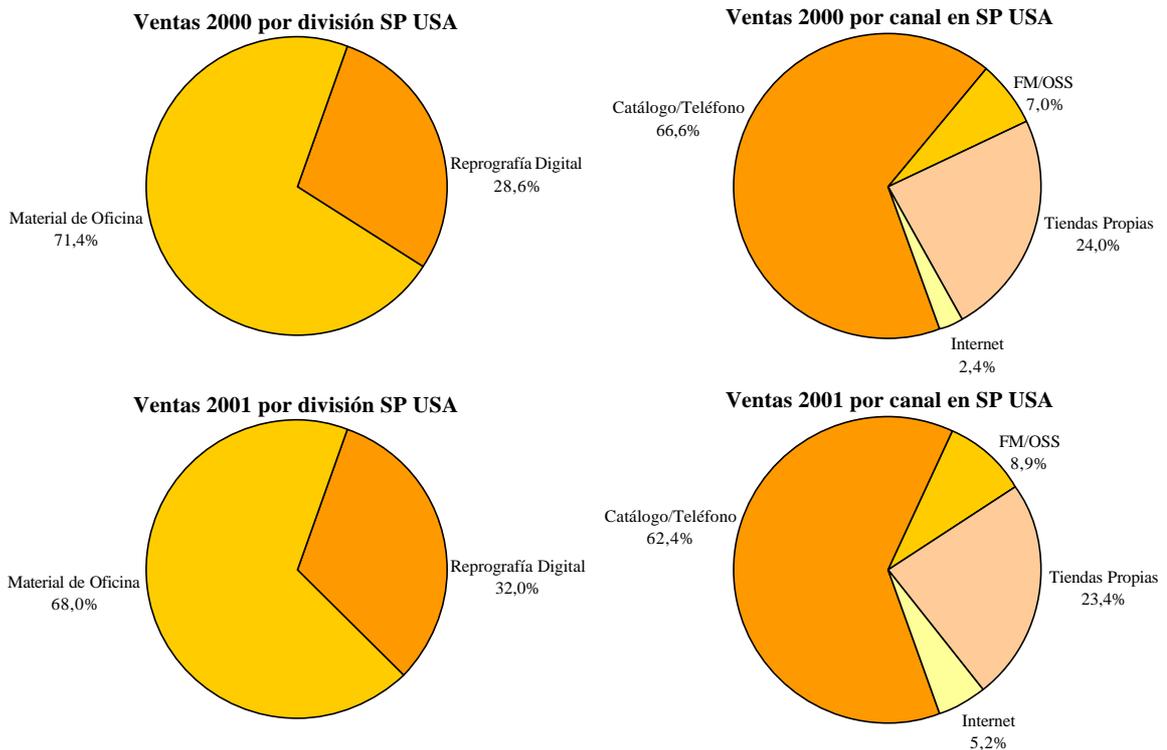
Estructura corporativa de Service Point USA (SP USA)



En Diciembre de 2001, la compañía está presente en 18 estados, con un total de 23 puntos de servicio propios, 14 FMs y aproximadamente 200 OSS. Durante el primer semestre de 2002 el número de FM ha incrementado hasta 17 y el número de OSS ha pasado a 207.

SP USA concentra ahora su oferta de servicios la reprografía digital (tras la venta de la división de material especializado de oficina) utilizando varios canales de distribución orientados exclusivamente a la venta a empresas (no canal “retail”).

Las ventas de reprografía han experimentado un crecimiento continuo pasando de representar el 18% sobre las ventas en 1996 al 32% en el año 2001. Esto también se ha traducido en una mejora del margen bruto de un 5% y del EBITDA en aproximadamente un 2%-4%.



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

A continuación se presenta una evolución de los negocios en el 2001 en base a las dos áreas principales de actividad de la compañía. El área de material de oficina ya no formará parte de Service Point a partir de julio de 2002.

Reprografía

Esta división está enfocada a la prestación de servicios de reprografía a profesionales y empresas (principalmente impresión en gran formato, digital y color). Service Point Charrette ha potenciado la prestación de servicios de outsourcing mediante los contratos FM y OSS.

La evolución de las ventas de la división de reprografía con respecto al total de ventas de la compañía se mantuvo estable hasta el año 1999, creciendo significativamente a partir

de la entrada de Service Point como resultado de las adquisiciones que se realizaron y del desarrollo orgánico, especialmente impulsado por el know how de SPS y en particular de su división británica. En el año 2000, SP USA hizo seis adquisiciones de empresas de reprografía de tamaño medio (LDO Limited, Southern Blue Print, Invisuals, Arrows, Prestos y Capital Technographics Corporation), todas ellas presentes en el sector de reprografía en la costa este de los Estados Unidos. Se muestra en la siguiente tabla la facturación que ha consolidado cada una de ellas en el ejercicio 2000 y 2001:

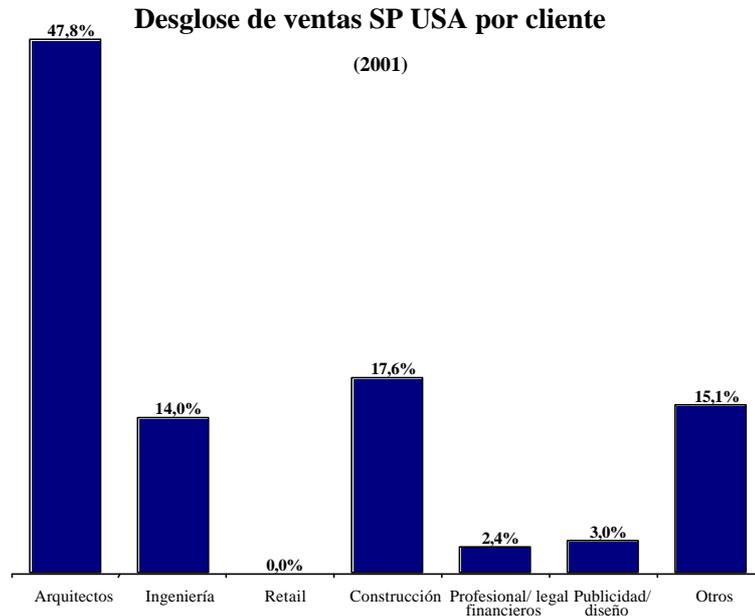
	INVISUALS	CAPITOL	ARROWS	PRESTOS	LDO	SOUTHERN BLUE PRINT
Situación Geográfica	Boston	Washington DC	Louisiana	Louisiana	Mississippi	Alabama
Puntos de venta	1	2	1	1	1	2
Facturación del año 2000 consolidada en Charrette	6,8 Millones de euros	2,0 Millones de euros	Consolida dentro de LDO	Consolida dentro de LDO	2,17 Millones de euros	5,64 Millones de euros
Facturación del año 2001 consolidada en Charrette	7,15 Millones de euros	8,27 Millones de euros	Consolida dentro de LDO	Consolida dentro de LDO	3,24 Millones de euros	5,48 Millones de euros
Fecha de Adquisición	jun-00	oct-00	ago-00	ago-00	ene-00	ene-00

La facturación que han consolidado con SP USA en el año 2001 las compañías de reprografía adquiridas en el año 2000 asciende a 24,1 millones de euros. Con lo cual, la facturación agregada de estas compañías ha supuesto un 14% sobre el total de ventas de SP USA, un 43,9% de las ventas de reprografía de SP USA, un 19,1% de las ventas de la división de reprografía de SPS consolidado y un 6,7% del total de ventas consolidadas de SPS.

Se presenta a continuación el impacto que han tenido las adquisiciones de reprografía en la evolución de las ventas, diferenciando el crecimiento orgánico y el generado por las adquisiciones :

(miles de euros)	Ventas 2000	Ventas 2001	%
Orgánico	153.495	147.829	-3,7%
Adquisiciones	16.600	24.100	45,2%
Ventas totales SP USA	170.095	171.929	1,1%

Como muestra el gráfico siguiente, el sector AEC representa aproximadamente el 80% de las ventas actuales de SP USA.



Para el año 2000 el desglose de ventas de SP USA no varía sustancialmente respecto al presentado en 2001.

Venta de la división de material de oficina especializado

Service Point vendió en Julio de 2002 los activos de la división de material especializado de oficina de Charrette, incrementando de esta forma sus márgenes operativos consolidados de medio y largo plazo. Con esta operación se consigue:

- Concentrar, acorde con la estrategia de la compañía, el 100% de sus negocios en la división de reprografía digital y gestión documental, con altos crecimientos. La compañía continuará invirtiendo en nuevas tecnologías y en técnicas adaptadas a la industria reprográfica. Estas inversiones se destinarán fundamentalmente al mercado español.
- La compañía tendrá la oportunidad de reducir de inmediato su deuda neta en el importe de la venta (aproximadamente 21 millones de euros), reduciendo además parte de los gastos financieros (en aproximadamente 1,5 millones de euros) en los que la sociedad incurre en la actualidad.
- El margen bruto consolidado mejora en un 14% a nivel consolidado hasta alcanzar el 64% y, a nivel de EBITDA, mejora en un 4% hasta el 16% (pro forma 2002). Esta mejora responde al compromiso del equipo directivo de Service Point de mejorar todos los ratios de la compañía.

La venta de la división de material de oficina de Charrette en los Estados Unidos por un importe de 21 millones de euros supone un múltiplo de venta de 6,3 veces EBITDA.

En esta nueva fase, que tiene como objetivo primordial el de concentrarse al 100% en el área de actividad de la reprografía digital y la gestión de documentos, y como reflejo de

su evolución, la compañía ha cambiado su denominación comercial por la de Service Point. De esta forma, todas las filiales se concentrarán en la prestación de servicios de reprografía digital y gestión documental al sector especializado de los AEC (arquitectos, ingenieros y constructores) y todas ellas se unifican bajo el nombre de Service Point. Así, la división de reprografía de Charrette Prographics pasará a denominarse Service Point USA Inc. (SP USA).

Magnitudes económicas relevantes

Service Point USA (antes Charrette Corporation)

	1999	%	2000	%	2001	%
<i>En USD 000</i>						
Ingresos	139.449	100%	156.734	100%	153.854	100%
Margen Bruto	54.889		63.839	41%	66.546	43%
EBITDA	2.266	2%	10.005	6%	9.820	6%
Amortizaciones y provisiones	8.131	6%	10.657	7%	11.766	8%
EBIT	-5.865	-4%	-652	0%	-1.946	-1%
Resultado financiero	-4.177	-3%	-5.373	-3%	-4.707	-3%
Resultado Extraordinario	0	0%	0	0%	-175	0%
Resultado antes de impuestos	-10.042	-7%	-6.025	-4%	-6.828	-4%
Resultado del ejercicio	-10.321	-7%	-4.859	-3%	-5.042	-3%
Inmovilizado	101.339		111.570	74%	115.212	75%
Activo Circulante	34.137		39.019	26%	39.024	25%
Activo = Pasivo	135.477		150.588	100%	154.236	100%
Capital Social	24		31	0%	31	0%
Prima de Emisión			79.686	53%	79.686	52%
Reservas Acumuladas			-1.306	-1%	-6.166	-4%
Fondos Propios	60.129		72.790	48%	68.509	44%
Endeudamiento Financiero Neto			22.534	15%	18.690	12%

Variaciones Interanuales

Ingresos	139.449		156.734	12%	153.854	-2%
Margen Bruto	54.889		63.839	16%	66.546	4%
EBITDA	2.266		10.005	341%	9.820	-2%
EBIT	-5.865		-652	-89%	-1.946	198%
Resultado del ejercicio	-10.321		-4.859	-53%	-5.042	4%
Inmovilizado	101.339		111.570	10%	115.212	3%
Activo Circulante	34.137		39.019	14%	39.024	0%
Fondos Propios	60.129		72.790	21%	68.509	-6%
Endeudamiento Financiero Neto			22.534		18.690	-17%

Endeudamiento Financiero Neto = Deuda Bancaria - Tesorería - Inversiones Financieras Temporales

Fuente: Cuentas Anuales y Service Point Solutions, S.A.

Nota 1: El tipo de cambio que se ha utilizado para la cuenta de resultados es el tipo de cambio medio del año en cuestión y para el balance el tipo de cambio del último día del año.

Nota 2: Durante el año 2001 SP USA ha pagado 1.970.388 euros en concepto de management fees (servicios económicos, financieros, asesoramiento empresarial) a Service Point, S.A, costes que afectan tanto al EBIT como al Resultado Neto.

Nota 3: Los resultados del año 1999, 2000 y 2001 incorporan, tanto a nivel de EBIT como de resultado del ejercicio, la amortización del fondo de comercio generado en la adquisición de SP USA por importe de 2,4 millones de dólares en el 1999, 4 millones de dólares en el 2000 y 5 millones de dólares en el 2001.

El capital social, fondos propios y resultado del ejercicio presentado en la tabla anterior se refiere a la sociedad individual estadounidense.

SP USA cumple con la normativa americana respecto a la proporción de capital suscrito versus fondos propios y no se encuentra en causa de disolución.

Service Point USA (antes Charrette Corporation)

	1999	%	2000	%	2001	%
<i>En Euros 000</i>						
Ingresos	131.332	100%	170.095	100%	171.929	100%
Margen Bruto	51.694	39%	69.281	41%	74.364	43%
EBITDA	2.134	2%	10.858	6%	10.974	6%
Amortizaciones y provisiones	7.658	6%	11.566	7%	13.148	8%
EBIT	-5.524	-4%	-708	0%	-2.175	-1%
Resultado financiero	-3.934	-3%	-5.831	-3%	-5.260	-3%
Resultado Extraordinario	0	0%	0	0%	-196	0%
Resultado antes de impuestos	-9.458	-7%	-6.539	-4%	-7.630	-4%
Resultado del ejercicio	-9.721	-7%	-5.273	-3%	-5.634	-3%
Inmovilizado	100.875	75%	119.903	74%	130.730	75%
Activo Circulante	33.981	25%	41.933	26%	44.280	25%
Activo = Pasivo	134.857	100%	161.836	100%	175.010	100%
Capital Social	24	0%	33	0%	35	0%
Fondos Propios	59.854	44%	78.227	48%	77.736	44%
Endeudamiento Financiero Neto	0		24.217	15%	21.207	12%

Variaciones Interanuales

Ingresos	131.332		170.095	30%	171.929	1%
Margen Bruto	51.694		69.281	34%	74.364	7%
EBITDA	2.134		10.858	409%	10.974	1%
EBIT	-5.524		-708	-87%	-2.175	207%
Resultado del ejercicio	-9.721		-5.273	-46%	-5.634	7%
Inmovilizado	100.875		119.903	19%	130.730	9%
Activo Circulante	33.981		41.933	23%	44.280	6%
Fondos Propios	59.854		78.227	31%	77.736	-1%
Endeudamiento Financiero Neto	0		24.217		21.207	-12%

Fuente: Cuentas Anuales y Service Point Solutions, S.A.

El mix de ventas ha mejorado progresivamente desde el año 1999, cuando las ventas de reprografía representaban un 18% del total, comparado con un 31% en el año 2001. Esto ha tenido un impacto positivo en el margen bruto de la Compañía que ha pasado del 39.4% en 1999 al 43.3% en el año 2001.

Al igual que SP UK y SP España, SP USA también cubre los costes de estructura de la empresa matriz, Service Point S.A. al ser la empresa de mayor facturación del Grupo (hasta la venta de la división de productos especializados), SP USA afronta unos cargos superiores a los de las demás filiales en concepto de management fees.

SERVICE POINT ESPAÑA, S.A.

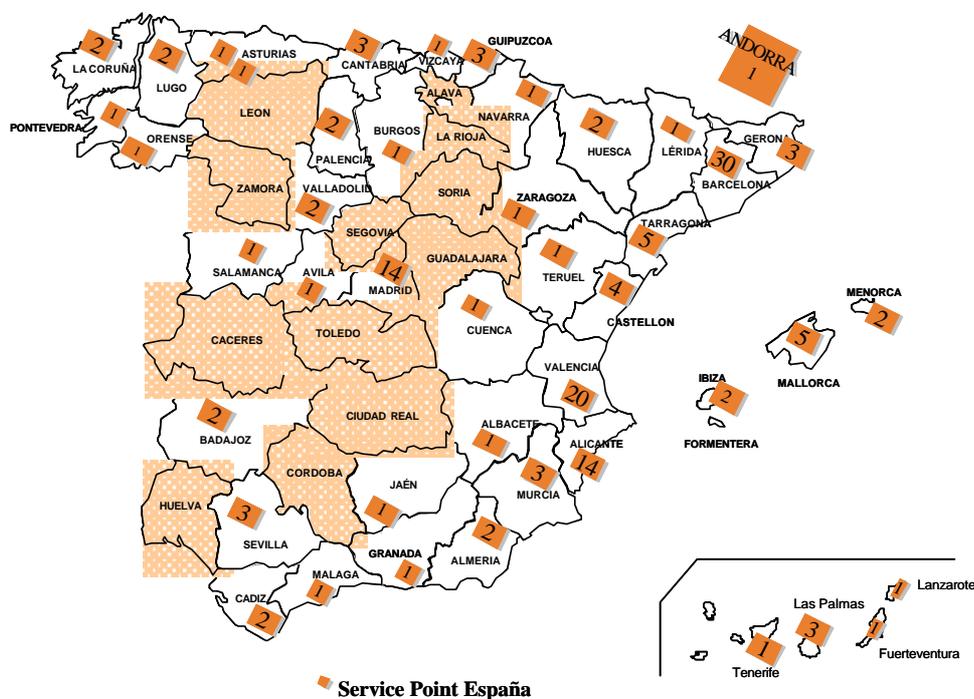
Actividad

Service Point España (SP España) nace, tras la adquisición de la cadena de tiendas de material de oficina Buffetti SA, en diciembre de 1995. SP España nace con la ambición de convertirse en una empresa de servicios globales especialmente dirigidos a las pymes a las que ofrece principalmente material de oficina especializado y tradicional, así como servicios de reprografía digital.

SP España contaba al cierre del año 2001 con un total de 122 franquicias, 8 puntos de servicio propios, 5 megaservice y 5 FM.

El siguiente mapa muestra la presencia de SP España en el territorio español:

Puntos de servicio de SP España

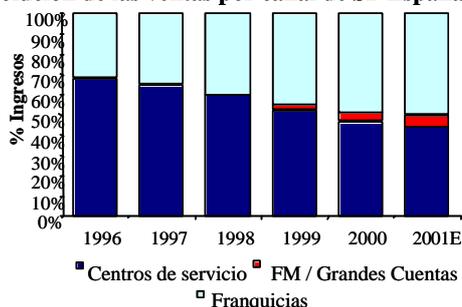


A lo largo del año 2001, Service Point se ha enfocado en crecer orgánicamente, apoyándose además en dos adquisiciones de pequeño tamaño en el mercado local, Producciones y Casteras.

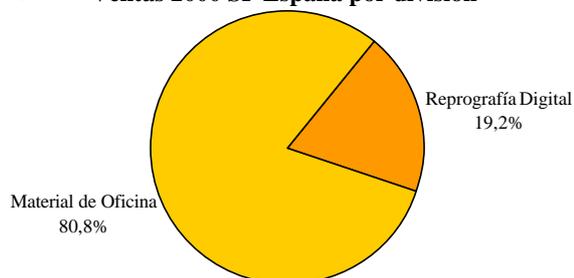
Durante el año 2001 se abrieron un total de 5 franquicias y se cerraron otras 8, que no eran rentables. A pesar de estos cierres, las ventas del canal de franquicias crecieron en un 7,3% como resultado de la mayor penetración y el mayor poder de compra de los franquiciados. A su vez, se completó la oferta de servicios on-line con el lanzamiento de la sección de reprografía on-line, que ha permitido personalizar la oferta de servicios que se ofrece a los clientes de SP España.

El gráfico siguiente muestra la distribución de las ventas por canal de SP España para el período 1996-2001:

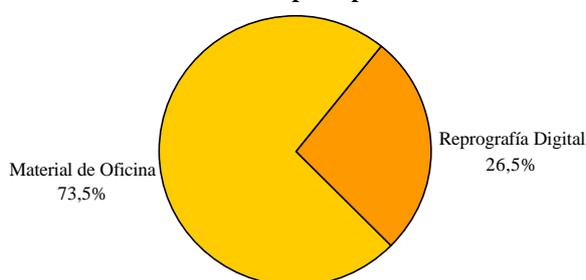
Evolución de las ventas por canal de SP España (1996-2001)



Ventas 2000 SP España por división



Ventas 2001 SP España por división



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

En el año 1996 y tras la adquisición de Buffetti SA, Service Point puso en marcha un plan estratégico, comercial y de desarrollo para SP España con el objetivo de crear la primera plataforma integral de servicios para las pymes en el ámbito nacional.

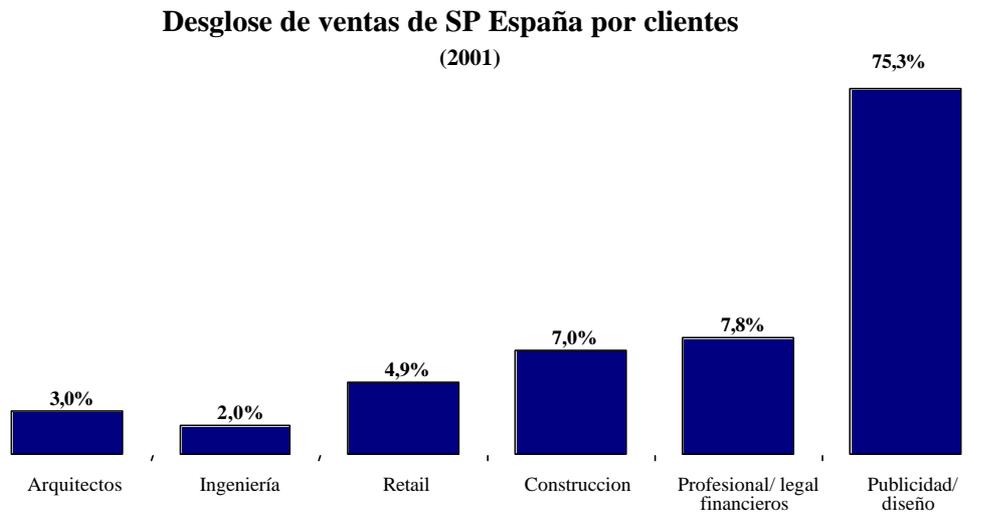
Desde que en el año 1996 Service Point tomara las riendas de SP España, se han implementado una serie de acciones que han mejorado de forma sustancial sus resultados:

- Desarrollo de la división de reprografía: Service Point ha aprovechado el conocimiento y la experiencia en el sector de reprográfica de SP UK para aplicarlo al mercado español. Este know-how ha proporcionado a SP España una ventaja sobre el resto de competidores y le ha permitido conseguir importantes contratos. Como resultado de esto, SP España ha ampliado su oferta de productos, pasando de vender sólo material de oficina en 1996 a tener un mix más equilibrado entre material de oficina (73,5% del total de ventas de SP España) y servicios de reprografía (26,5% del total de ventas de SP España)
- Imagen de marca: desarrollo de una nueva marca para todos los puntos de venta. Además, un 26% de los productos vendidos son de marca propia;
- Canal de distribución: en 1996 todas las ventas se realizaban únicamente a través de las tiendas propias y las franquiciadas. Hoy en día, los canales de distribución han sido reforzados con el desarrollo de nuevos canales como los FMs, el canal e-commerce y el de venta directa, con la creación de un catálogo con más de 6.000 referencias
- Desarrollo del canal franquicia: el principal objetivo de la dirección es el incremento de los ratios de fidelidad y de los niveles de compra medios por

parte de las franquicias. En la actualidad, los franquiciados realizan el 60% de sus compras a SP España. La compra media de los franquiciados se sitúa entre los 90.000 y los 120.000 euros anuales. Al cierre del ejercicio 2001, SP España contaba con 122 franquiciados. Todas las franquicias de SP España tienen una imagen estandarizada y cuentan con el soporte de un departamento de marketing y merchandising central. Los franquiciados pagan un canon de entrada de 21.000 euros. SP España se encarga de la puesta en marcha del centro de servicio, así como el sistema informático de gestión. Las franquicias reciben un catálogo anual y alrededor de 11 “flyers” con ofertas especiales a lo largo del año para la distribución a sus clientes.

SP España espera seguir creciendo orgánicamente, con especial atención en el sector AEC, así como en la consecución de nuevos contratos de FM. En España, los primeros FMs se instalaron hace apenas dos años y se espera que este sector crezca en el futuro, especialmente si tenemos en cuenta el bajo nivel de outsourcing de las empresas españolas en comparación con la media europea. Además, se espera que el crecimiento de los contratos de FM fomente el consumo de material de oficina entre estos nuevos clientes. Esto también permitirá ampliar la cartera de clientes del sector AEC, como ha ocurrido en otros países. Actualmente el sector AEC apenas representa el 10% de las ventas.

La tabla siguiente muestra el desglose de las ventas de SP España por tipo de cliente:



Para el año 2000 el desglose de ventas de SP España no varía sustancialmente respecto al presentado en 2001.

Magnitudes económicas relevantes

Service Point España, S.A. (SP España)

Miles de Euros	1999	%	2000	%	2001	%
Ingresos	20.529	81%	25.321	100%	27.994	100%
Margen Bruto	7.258	35%	9.649	38%	11.099	40%
EBITDA	-709	-3%	450	2%	76	0%
Amortizaciones y provisiones	761	3%	1.260	5%	1.264	5%
EBIT	-1.470	-6%	-810	-3%	-1.187	-4%
Resultado financiero	-452	-2%	-982	-4%	-1.225	-4%
Resultado Extraordinario	-345	-1%	-751	-3%	-5.214	-19%
Resultado antes de impuestos	-2.267	-9%	-2.543	-10%	-7.627	-27%
Resultado del ejercicio	-2.267	-9%	-2.543	-10%	-7.627	-27%

Inmovilizado	4.343	30%	8.610	42%	9.744	24%
Activo Circulante	10.292	70%	11.065	54%	24.752	62%
Activo = Pasivo	14.634	100%	20.380	100%	40.051	100%
Capital Social	1.448	10%	1.455	7%	1.467	4%
Fondos Propios	486	3%	1.032	5%	-1.545	-4%
Endeudamiento Financiero Neto	3.659	25%	6.506	32%	6.402	16%

Variaciones Interanuales

Ingresos	20.529		25.321	23%	27.994	11%
Margen Bruto	7.258		9.649		11.099	15%
EBITDA	-709		450		76	-83%
EBIT	-1.470		-810	-45%	-1.187	-47%
Resultado del ejercicio	-2.267		-2.543	-12%	-7.627	-200%
Inmovilizado	4.343		8.610	98%	9.744	13%
Activo Circulante	10.292		11.065	8%	24.752	124%
Fondos Propios	486		1.032	112%	-1.545	-250%
Endeudamiento Financiero Neto	3.659		6.506	78%	6.402	-2%

Endeudamiento Financiero Neto = Deuda Bancaria - Tesorería - Inversiones Financieras Temporales

Fuente: Cuentas Anuales y Service Point Solutions, S.A.

Durante el 2002 Service Point, S.A. realizó dos ampliaciones de capitales (importe total de 2.528 miles euros) para que SP España restablecer el equilibrio patrimonial

SP España obtuvo un crecimiento sostenido en ventas del 18% en el periodo 1998-2001. Esto ha sido posible gracias a la apertura de nuevas franquicias (un promedio de 16 anuales) y al desarrollo del negocio de reprografía.

En el año 1996, el 100% de las ventas correspondía a material de oficina, mientras que en el año 2001, el 27% de los ingresos provenían de servicios de reprografía. Esta mejora en el mix de ventas ha tenido un efecto positivo en el margen bruto obtenido por la compañía que ha pasado del 35% en el año 1998 al 40% en el año 2001.

Como consecuencia del incremento en ventas y de la mejora de los márgenes brutos, SP España obtuvo un EBITDA positivo por primera vez en el año 2000.

Conviene destacar que durante tres años SP España realizó un gran esfuerzo inversor para crear una red que le permitiese incrementar las ventas. Una vez realizada la inversión, Service Point espera incrementar la rentabilidad de la inversión ya realizada.

Los resultados extraordinarios de -5,2 millones de euros del 2001 se deben principalmente a:

1. Variación de las provisiones de la cartera de control (1,3 millones de euros): hace referencia a la provisión por depreciación de una de las filiales de SP España, concretamente Disvec, S.L.
2. Gastos extraordinarios (3,6 millones de euros) se compone principalmente de la provisión dotada al objeto de cubrir el diferencial entre el alquiler pactado con los arrendatarios actuales de los inmuebles adquiridos por la sociedad y el alquiler de mercado.

Con fecha 19 de diciembre de 2001, Picking Pack Service Point España, S.A. adquirió por un importe de 7.889 miles de euros tres inmuebles procedentes de Logic Control, S.L. que ha clasificado a corto plazo al estar disponibles para la venta y entender los administradores de la sociedad que su realización será efectiva en un plazo no superior a un año. Adicionalmente, ha procedido a firmar con dicha sociedad un contrato de alquiler de los mencionados inmuebles, por un periodo irrevocable de cuatro años a unos alquileres por debajo del precio de mercado, pudiendo ser prorrogado anualmente, una vez actualizado el alquiler a precios de mercado, a partir de dicho periodo. El diferencial entre los alquileres pactados y aquellos que se considerarían de mercado ha sido provisionado creando una provisión para riesgos y gastos.

3. Otros (0,3 millones de euros)

PICKING PACK ITALIA, S.R.L.

Durante el transcurso del ejercicio 2000 Service Point se desprendió del 100% de la línea de negocio de material de oficina y del 81% de la línea de reprografía.

En Agosto de 2000, Service Point tomó la decisión de deshacerse de la mayoría de las sociedades operativas en Italia, por no ser a corto plazo estratégicas y por no tener un equipo directivo adecuado entre otros factores. Concretamente, el grupo mantiene actualmente un 19% de las sociedades Elioticinese Picking Pack Service Point, S.r.l. y Amrose e Lydman, S.r.l., perteneciendo actualmente el 81% restante a los antiguos propietarios. SPS vendió el 81% de las compañías por 28.849 euros.

Los motivos principales de la desinversión han sido:

- Bajos márgenes del negocio italiano en material de oficina
- Insuficiente volumen de actividad, lo que unido al punto anterior, ha supuesto unas pérdidas significativas (7.241 miles de euros en el año 2000)
- Elevados costes de estructura motivados por las inversiones en las que se incurrió al principio de la actividad en Italia, cuando el objetivo era desarrollar una red de puntos de servicio propios y franquiciados como en SP España
- Haber entrado en el mercado italiano sin ninguna adquisición que hubiera permitido a la compañía tener un volumen mínimo y necesario para poder arrancar y desarrollar su plan de expansión sobre una plataforma ya existente.

Como consecuencia del acuerdo de compraventa del 81% las acciones de Picking Pack Elioticinese, S.r.l. y SEM Print, S.r.l., Service Point otorgó a los compradores una opción de compraventa ejercitable entre los ejercicios 2003 y 2004. Por medio de dicha opción los compradores tienen la opción de vender sus acciones a Service Point y Service Point tiene la obligación de recomprar dichas acciones. El precio de ejercicio se calculará aplicando un múltiple de 6,5 a un "beneficio definido" pero en ningún caso será inferior a 720.000 Euros ni superior a 1.585.000 Euros. En el caso que el beneficio definido no sea alcanzado SPS no estará obligado a la recompra de las acciones y únicamente deberá pagar el importe mínimo, es decir 720.000 euros. En la actualidad, el enfoque de la compañía es exclusivamente de reprografía que es la parte importante para el grupo. En material de oficina, en su momento si es el caso, se entrará probablemente con un acuerdo con distribuidores locales.

La discontinuidad de las operaciones en Italia supuso unas pérdidas contables extraordinarias de 7.241 miles de Euros en 2000 y 8.178 miles de euros en 2001, que Service Point ha procedido a presentar en el epígrafe de gastos extraordinarios.

A continuación se presenta una tabla con los resultados de Picking Pack Italia que han consolidado con SPS:

(miles de euros)	2.000	2.001
Ingresos	2.510	67
EBIT	-3.615	-268
Resultado del ejercicio	-7.240	-8.178

PICKING PACKSERVICIOS LOGISTICOS, S.A.

Actividad

La actividad logística aportaba volumen al grupo y distribuía los productos de los puntos de servicio de SP España

Una vez que el desarrollo de los servicios para las pymes había completado su primera fase, Service Point decidió desinvertir en el negocio logística, al no ser parte integrante de sus actividades de “core business”, quedándose únicamente con la división para realizar la distribución interna del grupo.

Desinversión

Picking Pack Servicios Logísticos ha cedido toda su división de almacenaje y transporte, mediante un traspaso de rama de actividad, incluyendo entre otras cosas alquileres, personal y contratos de servicio.

La sociedad ha decidido discontinuar la prestación de servicios a terceros debido principalmente a los siguientes puntos:

- Pérdidas incurridas consecuencia de los bajos márgenes existentes en el sector de la distribución que obligan a tener unos volúmenes muy elevados para poder rentabilizar la actividad
- La división Logística de la compañía, era no estratégica dentro de la política de Service Point, donde el objetivo se centra en los servicios a la industria AEC.

La discontinuidad de las operaciones en logística han supuesto unas pérdidas contables de 17.064 miles de Euros en 2000 y 3.680 miles de euros en 2001, de los cuales la mayoría no era partida de caja, que Service Point ha procedido a presentar en el epígrafe de gastos extraordinarios.

A continuación se presenta una tabla con los resultados de Picking Pack Servicios Logísticos que han consolidado con SPS:

(miles de euros)	2.000	2.001
Ingresos	16.652	2.745
EBIT	-6.361	-2.999
Resultado del ejercicio	-17.064	-3.680

OLA INTERNET (55% de la participación vendida en Junio 2002)

Evolución de los negocios

Ola Internet, S.A ha reorientado su modelo de negocio durante el ejercicio 2001 hacia la reventa de servicios de telecomunicaciones. En su nacimiento la estrategia de la compañía se basaba en el despliegue de una red IP nacional de 52 nodos, siguiendo las pautas del sector de las telecomunicaciones en su fase inicial de liberalización.

El despliegue de dicha red estuvo plagado de problemas de calidad. La incapacidad del proveedor de la red IP para solventarlos, desembocó en que el equipo de gestión de Ola Internet tomara la decisión a mitad de año de cambiar la estrategia y así, el tráfico de los clientes comienza a cursarse exclusivamente a través de redes de terceros. La situación del mercado de las telecomunicaciones con una patente sobrecapacidad en infraestructura, la experiencia en otros países donde el modelo de operador de telecomunicaciones sin red -reseller- ha triunfado, el deseo de tener una estructura de costes flexible y un enfoque centrado en la calidad de servicio al cliente, han motivado el cambio de enfoque de negocio

Es cierto que los márgenes brutos son inferiores, pero la ausencia de costes fijos importantes e inversiones, junto con la capacidad de negociación con los proveedores gracias a los volúmenes de tráfico alcanzados hacen que el negocio pueda ser rentable. Sin duda, el año 2001 ha sido para Ola Internet un año de reestructuración y de cambios radicales en las bases y cultura de la compañía, evolucionando de ser una compañía de servicios basada en los aspectos técnicos del negocio a una compañía enfocada en los aspectos comerciales y el marketing. Ha sido un año decisivo en el que el equipo directivo y la organización han madurado, la red comercial ha finalizado su despliegue con una amplia cobertura a nivel nacional y la cartera de productos se ha ido ampliando ajustándose a las necesidades de los clientes. Una prueba de la madurez de la organización es la consecución de estabilidad en la cartera de clientes (churn rate) a pesar de los problemas de calidad de la primera mitad de año.

Destacable también es el éxito en la implantación del nuevo sistema de facturación que posibilita el adecuado tratamiento de la información y una estabilidad y fiabilidad de la misma que redundan en la calidad del servicio al cliente.

Magnitudes económicas relevantes

Ola Internet, S.A. (Miles de Euros)

Cuenta de resultados y balance de situación de los ejercicios 2000 y 2001 auditados

RESULTADOS (Miles de euros)	2000	%	2001	%
+ Ingresos Totales	14.135	100%	33.171	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-33.310	-235,7%	-36.529	-110,1%
- Gastos de Personal	-6.240	-44,1%	-8.939	-26,9%
- Provisiones	-470	-3,3%	-4.129	-12,4%
= EBITDA	-25.885	-183,1%	-16.426	-49,5%
- Amortizaciones	-3.184		-5.178	
= Resultado de Explotación (EBIT)	-29.069	-205,7%	-21.604	-65,1%
+/- Resultados Financieros	253	1,8%	-2.319	-7,0%
= Resultado de las Actividades Ordinarias	-28.816	-203,9%	-23.923	-72,1%
+/-Resultado Extraordinario	-14.773	-104,5%	-35.249	-106,3%
= Resultado antes de impuestos	-43.589	-308,4%	-59.172	-178,4%
- Impuesto sobre sociedades	0	0,0%	0	0,0%
= Resultado antes de minoritarios	-43.589	-308,4%	-59.172	-178,4%
= Resultado del ejercicio	-43.589	-308,4%	-59.172	-178,4%

BALANCE (Miles de euros)	2000	%	2001	%
Accionistas por desembolsos no exigidos	5	0,0%		0,0%
Gastos de Establecimiento		0,0%	46	0,3%
Inmovilizaciones Inmateriales	13.919	27,3%	5.460	37,9%
Inmovilizaciones Materiales	9.776	19,2%	1.980	13,7%
Inmovilizaciones Financieras	2.124	4,2%	518	3,6%
Acciones de la sociedad dominante	2.083	4,1%	219	
Total Inmovilizado	27.907	54,7%	8.222	57,0%
Gastos a Distribuir en varios ejercicios	5.123	10,0%	61	0,4%
Accionistas por desembolsos no exigidos	4.873	9,6%		
Existencias	104	0,2%	6	0,0%
Deudores	12.751	25,0%	5.947	41,2%
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	233	0,5%	20	0,1%
Ajustes por periodificación		0,0%	168	1,2%
Total Activo Circulante	17.961	35,2%	6.141	42,6%
ACTIVO=PASIVO	50.991	100,0%	14.424	100,0%
Capital social	405	0,8%	405	2,8%
Reservas	40.895	80,2%	50.592	350,7%
Resultado del ejercicio	-43.589	-85,5%	-59.172	-410,2%
Fondos Propios	-2.289	-4,5%	-8.175	-56,7%
Provisiones para riesgos y gastos	546	1,1%	1.940	13,4%
Deudas con entidades de crédito	5.320	10,4%	2.480	17,2%
Otras deudas	13.664			0,0%
Acreedores a largo plazo	18.984	37,2%	2.480	17,2%
Deudas con entidades de crédito	3.130	6,1%	3.001	20,8%
Deudas con empresas vinculadas	8.276	16,2%	709	4,9%
Acreedores comerciales	17.892	35,1%	10.239	71,0%
Otras deudas no comerciales	1.929	3,8%	4.105	28,5%
Acreedores a corto plazo	31.227	61,2%	18.054	125,2%
Provisiones para operaciones de tráfico	2.523	4,9%	126	

Endeudamiento Financiero Neto	8.217		5.461	
Fondo de Maniobra (AC-PC)	-15.789		-12.039	
Activo Circulante /Acreedores a corto plazo	0,58		0,34	
Endeudamiento Financiero / Total Pasivo	16,1%		37,9%	
Endeudamiento Global/Total Pasivo	98,0%		142,2%	

Durante el ejercicio 2001, se ha dado una disminución en 19 millones de euros en el inmovilizado motivada por una bajada en el inmovilizado inmaterial y material de 8.459 y 7.796 miles de euros respectivamente. La disminución del inmovilizado se debe a las bajas ocasionadas por el abandono de las operaciones con red de telefonía propia.

La disminución de la partida de otras deudas a largo plazo de 13.664 miles de euros en el 2000 a 0 en el 2001 viene motivada por la condonación/capitalización de deudas que Ola Internet tenía con SPS. De la misma forma la partida de deudas con empresas vinculadas a corto plazo pasa de 8.276 miles de euros en el 2000 a 709 miles de euros en el 2001 por la capitalización de dichos préstamos intra-grupo.

El resultado extraordinario negativo de 35.249 miles de euros del año 2001 son los gastos en los que se ha incurrido como consecuencia del abandono de las operaciones con red de telefonía propia. Ola Internet, ha procedido a la regularización y en su caso venta los inmovilizados directamente relacionados con dicha red, y a la provisión completa de cuantos gastos extraordinarios se han puesto de manifiesto en razón de dicho cambio en su actividad. Los principales gastos que se incluyen son:

- Provisión por depreciación de inmovilizado: 18.547 miles de euros
- Pérdidas procedentes de regularizaciones y ventas de inmovilizado: 5.392
- Regularización de gastos a distribuir en varios ejercicios, indemnizaciones, gastos extraordinarios de la licencia E-1 : 11.310.

En la Junta General de Accionistas celebrada el 27 de septiembre de 2001 y el 28 de diciembre de 2001, se acordó realizar una ampliación 53.286 miles de euros (capital social 405.010 euros), mediante la condonación de un crédito que por dicho importe ostentaba su accionista mayoritario Service Point Solutions, S.A.

Al 31 de diciembre de 2001 los fondos propios de la sociedad eran negativos. Sin embargo, con fecha 25 de marzo de 2002 la Junta General de Accionistas de Ola Internet acordó realizar una ampliación de capital por condonación de deudas con su accionista mayoritario, generadas en el ejercicio 2002, por un importe de 5.430 miles de euros. Según las previsiones de Ola Internet y como consecuencia de la generación actual de beneficios, no se estima recurrir a ampliaciones de capital adicionales. La participación de 45% de Service Point en Ola Internet no obliga a participar en futuras ampliaciones de capital si no lo desee.

Durante el último trimestre del ejercicio 2001, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo por Ola Internet, S.A. de la red propia de telefonía (voz y datos) con tecnología IP y de las pérdidas acumuladas (pérdidas en el 2001 de – 59.172 miles de euros y pérdidas acumuladas desde su fundación de –107.680 miles de euros), Service Point ha decidido concentrar sus actividades en sus negocios estratégicos de reprografía, gestión de datos y material de oficina. En consecuencia, tomó la decisión de desinvertir en su división de telecomunicaciones lo que le llevó a la venta del 55% de Ola Internet durante junio de 2002. Asimismo, durante el año 2001, Service Point Solutions realizó los ajustes pertinentes en su balance y cuenta de resultados dando de baja el fondo de comercio generado en la adquisición de Ola Internet y contabilizando como pérdidas extraordinarias todas las partidas pertinentes.

LOGIC CONTROL, S.A. (Vendida en diciembre 2001)

Evolución de los negocios

Durante el último ejercicio la cifra de negocio ha pasado de tener unas ventas de 64 a 51 millones de euros.

Logic Control ha experimentado una mejora de los márgenes motivada por la bajada de los aprovisionamientos y gastos externos en 14,5 millones de euros. Estas cifras han concluido en una ligera mejora del EBITDA alcanzándose los 5 millones de euros.

El año 2001 se cierra, quitando el efecto de las actividades discontinuadas (venta de la división de Grandes Cuentas), con un incremento en la facturación de software y servicios del 11,4% respecto al año anterior. La focalización de la Sociedad en esta área de negocio ha contribuido al incremento significativo en su rentabilidad.

Durante este año, la sociedad ha realizado un esfuerzo importante en adaptar al Euro la actividad de su parque de clientes. Aún cuando, dicho esfuerzo no se ha traducido de forma significativa en una mayor cifra de negocio, ha permitido que la Sociedad consolide todavía más la base instalada de clientes.

Por otra parte en el año 2001 la sociedad ha tomado la decisión de venta de la división de Grandes Cuentas permitiendo una total focalización estratégica en las áreas de negocio claves de la compañía, como son, la venta de aplicaciones estándar, con alto grado de personalización, dirigidas a las Pymes y Despachos Profesionales y los servicios recurrentes de mantenimiento. La división de Grandes Cuentas representó en el año 2000 un 23% de las ventas totales de Logic Control. La decisión de la venta de la división de Grandes Cuentas vino motivada por la baja rentabilidad.

Se presenta en la siguiente tabla las principales magnitudes de Logic Control para los años 2000 y 2001. Cabe destacar que las cuentas anuales del año 2001 son las de Logic Control e Internet Protocol 6, S.L. (IP6) fusionadas con efecto 1 de enero de 2001. IP6 fue la sociedad que SPS utilizó como vehículo para adquirir Logic Control en el año 2000.

Magnitudes económicas relevantes

Logic Control (Miles de Euros)

Cuenta de resultados y balance de situación de los ejercicios 2000 y 2001 auditado

RESULTADOS (Miles de euros)	2000	%	2001	%
+ Ingresos Totales	64.223	100%	51.070	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-40.034	-62,3%	-25.495	-49,9%
- Gastos de Personal	-19.217	-29,9%	-20.379	-39,9%
= EBITDA	4.972	7,7%	5.196	10,2%
- Amortizaciones	-2.043	-3,2%	-1.754	
- Amortización fondo de comercio	0	0,0%	-5.541	
= Resultado de Explotación (EBIT)	2.929	4,6%	-2.099	-4,1%
+/- Resultados Financieros	-517	-0,8%	-2.537	-5,0%
= Resultado de las Actividades Ordinarias	2.412	3,8%	-4.636	-9,1%
+/-Resultado Extraordinario	-4.265	-6,6%	-2.560	-5,0%
= Resultado antes de impuestos	-1.853	-2,9%	-7.196	-14,1%
- Impuesto sobre sociedades	-412	-0,6%	2.652	5,2%
= Resultado antes de minoritarios	-2.265	-3,5%	-4.544	-8,9%
= Resultado del ejercicio	-2.265	-3,5%	-4.544	-8,9%

BALANCE (Miles de euros)	2000	%	2001	%
Gastos de Establecimiento	307	1,0%	429	0,5%
Inmovilizaciones Inmateriales	2.466	7,9%	54.416	60,6%
Inmovilizaciones Materiales	9.542	30,6%	2.617	2,9%
Inmovilizaciones Financieras	450	1,4%	5.844	6,5%
Total Inmovilizado	12.765	41,0%	63.306	70,5%
Gastos a Distribuir en varios ejercicios	36	0,1%	4.301	4,8%
Existencias	2.076	6,7%	657	0,7%
Deudores	15.908	51,0%	14.383	16,0%
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	382	1,2%	6.355	7,1%
Ajustes por periodificación	0	0,0%	816	0,9%
Total Activo Circulante	18.366	58,9%	22.211	24,7%
ACTIVO=PASIVO	31.167	100,0%	89.818	100,0%
Capital social	5.500	17,6%	301	0,3%
Reservas	4.828	15,5%	11.645	13,0%
Resultado del ejercicio	-2.265	-7,3%	-4.544	-5,1%
Fondos Propios	8.063	25,9%	7.402	8,2%
Provisiones para riesgos y gastos	1.141	3,7%	1.270	1,4%
Deudas con entidades de crédito	261	0,8%	21.491	23,9%
Otras deudas	300		29.341	32,7%
Acreedores a largo plazo	561	1,8%	50.832	56,6%
Deudas con entidades de crédito	4.603	14,8%	4.983	5,5%
Deudas con empresas vinculadas	568	1,8%	7	0,0%
Acreedores comerciales	7.040	22,6%	6.870	7,6%
Otras deudas no comerciales	9.190	29,5%	18.454	20,5%
Acreedores a corto plazo	21.401	68,7%	30.314	33,8%

Endeudamiento Financiero Neto	4.482	20,11%
Fondo de Maniobra (AC-PC)	-3.035	-8,10%
Activo Circulante /Acreedores a corto plazo	0,86	0,73%
Endeudamiento Financiero / Total Pasivo	14,4%	22,4%
Endeudamiento Global/Total Pasivo	69,2%	83,3%

En el 2001 los ingresos totales han bajado en 13 millones de euros motivados por la venta de la división de grandes cuentas.

El inmovilizado inmaterial ha crecido en 52 millones de euros con motivo del fondo de comercio generado en la fusión que se produjo con efecto 1 de enero entre Logic Control e IP6.

Los acreedores a largo plazo, han aumentado en 50 millones de euros debido a un crecimiento de 21 millones de euros en deudas con entidades de crédito y de 29 millones de euros de otras deudas con empresas del grupo. Dichas deuda se generó cuando SPS adquirió Logic Control (obteniendo IP6 un préstamo sindicado y financiación por parte de SPS). Logic Control no consolida ya en el 2002 con SPS.

Otras deudas no comerciales a corto plazo está compuesto por:

- Remuneraciones pendientes de pago 1,3 millones de euros
- Administraciones públicas 2,7 millones de euros
- Deudas generadas en la adquisición de Logic Control por parte de SPS 6,7 millones de euros

Con fecha diciembre de 2001, Service Point procedió a la venta de su participación en Logic Control, S.L. (anteriormente denominada Internet Protocol 6, S.L.) a Olivares Investments, B.V. (sociedad participada, entre otros, por B&S Electra, S.p.A. y 21 Invest LP, sociedad de private equity en la que participa un accionista de la Sociedad) por un importe total de aproximadamente 60 millones de euros, sin incluir los inmuebles.

En el capítulo 5 se presenta una descripción más detallada de la operación de venta de Logic Control. Sin embargo, dado que durante los años 2000 y 2001 consolidó con SPS, se presentan a continuación sus cuentas anuales así como un comentario de la evolución de los negocios durante los años 2001 y 2000.

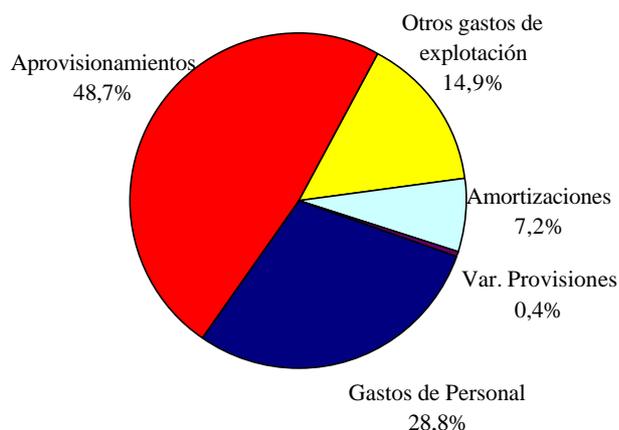
IV.2.3. Descripción de la estructura de costes de Service Point Solutions, S.A.

La estructura de costes de la compañía, a nivel consolidado, se muestra en la siguiente tabla:

ESTRUCTURA DE COSTES Y MARGENES DE SERVICE POINT SOLUTIONS , S.A.

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
Ingresos Totales	194.906	100%	313.188	100%	359.586	100%
% de crecimiento		57,7%		60,7%		14,8%
Gastos de Personal	-53.379	-27,4%	-85.491	-27,3%	-108.263	-30,1%
Aprovisionamientos	-80.338	-41,2%	-166.846	-53,3%	-183.411	-51,0%
Otros gastos de explotación	-43.867	-22,5%	-52.090	-16,6%	-55.951	-15,6%
EBITDA - Cash Flow de Explotación	17.322	8,9%	8.761	2,8%	11.961	3,3%
Amortizaciones	-12.327	-6,3%	-19.725	-6,3%	-27.092	-7,5%
Var. Provisiones	-166	-0,1%	-1.970	-0,6%	-1.640	-0,5%
EBIT - Resultado de Explotación	4.829	2,5%	-12.934	-4,1%	-16.771	-5%

Distribución de costes



Aprovisionamientos

Históricamente, Service Point ha repercutido a su cliente final los incrementos en los precios de sus materias primas tales como el papel, maquinaria y tinta. Esto ha sido posible fundamentalmente por:

- Demanda inelástica del colectivo AEC. La demanda de este tipo de clientes se guía fundamentalmente por la calidad, dejando en un segundo plano el factor precio
- Enfoque continuo por parte de Service Point en el desarrollo y prestación de servicios de mayor valor añadido

Además, Service Point inició en el año 2001 una política de centralización de sus compras a proveedores con el objetivo de realizar sinergias e incrementar el poder de compra de Service Point frente a sus principales proveedores.

Como resultado de todo ello, Service Point ha podido mantener sus márgenes operativos en un contexto económico complicado.

Ola Internet y Logic Control aumentaron la partida de aprovisionamientos del Grupo en 21,1 y 46,8 millones de euros en los años 2000 y 2001 respectivamente. Este incremento está directamente asociado al hecho de que en el ejercicio 2000 se consolidaron exclusivamente seis meses de Ola Internet y dos meses de Logic Control frente a la consolidación completa de ambos negocios en el ejercicio 2001.

En la cifra de aprovisionamientos correspondiente a los negocios tradicionales de Service Point se incluye fundamentalmente partidas como papel, toners, costes de mantenimiento, transporte, etc.

Otros gastos operativos

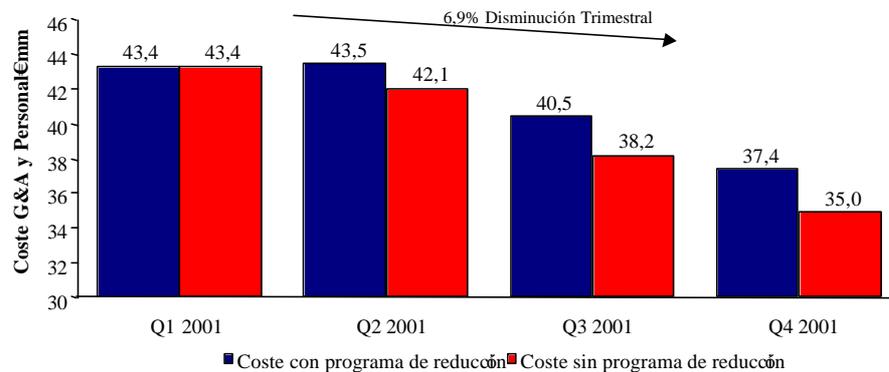
En abril del año 2001, Service Point inició un programa de reducción de costes en todo el Grupo, con el objetivo de mejorar los márgenes, generar eficiencias entre las gamas de productos y servicios ofrecidos, y amortiguar el efecto del difícil entorno económico.

A finales del ejercicio 2001, Service Point consiguió unos ahorros totales de costes de 6,1 millones de euros, incluyendo 3,9 millones de euros de ahorros realizados en los negocios tradicionales y 2,2 millones correspondientes a los ahorros en los sectores de la nueva economía.

La reducción en los gastos operativos junto con los gastos generales y de administración supusieron aproximadamente un 38% del total de ahorros alcanzados en el año 2001, siendo los restantes 3,8 millones de euros debidos a la reducción de plantilla.

El gráfico siguiente muestra el impacto total del programa de reducción de costes de Service Point en el año 2001:

Análisis trimestral del programa de reducción de costes

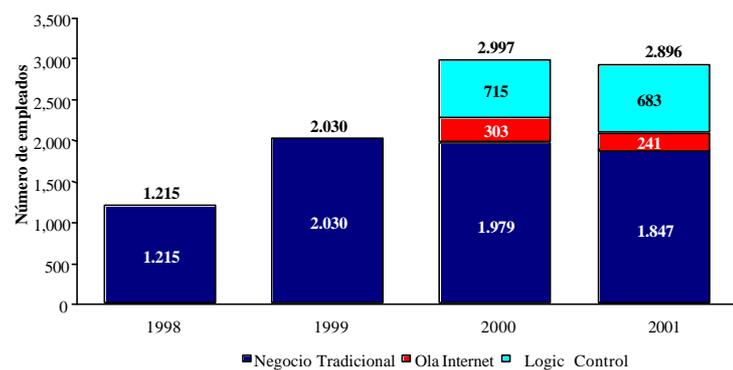


Costes de personal

Debido al crecimiento de Service Point, el tamaño de la plantilla de Service Point, y en consecuencia, de los costes de personal asociados, ha crecido de manera proporcional.

El gráfico siguiente muestra la evolución de la plantilla de Service Point desde 1998:

Evolución de la plantilla de GPP (1998 – 2001)



La plantilla total de Service Point alcanzó su máximo histórico en el año 2000 con 2.997 empleados, de los cuales 1.018 entraron en el Grupo a raíz de la compra de Ola Internet y de Logic Control durante ese año. Como consecuencia, los costes totales de personal de Service Point registraron un crecimiento acumulado promedio (TACC) del 45,3%, pasando de 34,5 millones de euros en el año 1998 a los 105,8 millones de euros

registrados en el año 2000. La plantilla de Logic Control y de Ola Internet no formarán parte de Service Point en el año 2002. Durante el año 2001 los gastos de personal de Logic Control y Ola Internet ascendieron a 20 millones de euros y 9 millones de euros, respectivamente. Dichos gastos no consolidarán ya con SPS durante el año 2002.

Gastos Generales y de Administración

Los costes de Generales y de Administración de Service Point pasaron de 43,8 millones de euros en el año 1999 a 56 millones de euros en el año 2001, registrando un incremento acumulado promedio (TACC) del 13%. Esto se debió tanto al crecimiento global de los negocios de Service Point como al crecimiento de los costes internos al tener que redimensionar los departamentos para hacer frente a una mayor estructura corporativa y a una mayor base de clientes.

Los Gastos Generales y de Administración incluyen los costes centrales del grupo, servicios profesionales y costes asociados a las labores de relaciones públicas, legal, desarrollo de productos, así como los costes centrales de cada una de las filiales en sus localizaciones geográficas.

Evolución del EBITDA

La siguiente tabla muestra la evolución divisional del EBITDA para los años 2000 y 2001:

Año 2000											
('000 Euros)	Reprografía	% (e)	Material de Oficina	% (e)	Voz y datos	% (e)	Software	% (e)	Costes Centrales + Ajustes	% (e)	Consolidado GPP
EBITDA	20.439	233,3%	4.297	49,0%	-12.726	-145,2%	1.556	17,8%	-4.767	-54,4%	8.761
% s/ Ingresos	15,9%		2,6%		-92,9%		25,7%				2,8%

Ola Internet (Voz y Datos) consolidó 6 meses en el año 2000 y Logic Control (Software) 2 meses
 * Porcentaje sobre el consolidado

Año 2001											
('000 Euros)	Reprografía	% (e)	Material de Oficina	% (e)	Voz y datos	% (e)	Software	% (e)	Costes Centrales + Ajustes	% (e)	Consolidado GPP
EBITDA	18.707	149,7%	3.911	31,3%	-12.810	-102,5%	6.839	54,7%	-4.151	-33,2%	12.496
% s/ Ingresos	14,9%		2,4%		-35,4%		22,4%				3,5%

* Porcentaje sobre el consolidado

La evolución del EBITDA generado en los años 2000 y 2001 refleja el impacto de la adquisición de Ola Internet y Logic Control y la consiguiente expansión de los costes centrales de Service Point asociados a dichas adquisiciones. El impacto de la nueva economía hizo que el EBITDA de los años 2000 y 2001 se redujese a 8,7 millones de euros (2,8% margen EBITDA) y 12,4 millones de euros (3,5% margen EBITDA) respectivamente.

Excluyendo Ola y Logic Control, el EBITDA generado por los negocios de reprografía y material de oficina se incrementó en 6 millones de euros entre el año 1999 y el año 2001, desde los 17,3 millones de 1999 hasta los 24,2 millones de euros registrados en 2000. Los negocios tradicionales de Service Point generaron un EBITDA de 22,6 millones de euros en el año 2001, reflejando el impacto negativo de los sucesos acontecidos el 11 de

septiembre y el empeoramiento global del entorno económico en la segunda mitad de 2001.

Resultados

A continuación se presenta un cuadro con la evolución de los resultados consolidados de Service Point:

Service Point Solutions, S.A. (Consolidado)

Miles de Euros	1999	2000	2001
Resultado de explotación antes de amortizaciones y provisiones (EBITDA)	17.322	8.760	11.961
Resultado de explotación neto (EBIT)	4.829	-12.934	-16.770
Resultado de actividades ordinarias	4.734	-17.456	-25.669
Resultado antes de impuestos	2.608	-45.947	-112.135
Resultado neto	5.483	-45.262	-110.783

Fuente: Cuentas Anuales y SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Para comparar los resultados de los años 1999 y 2000 es necesario tener en cuenta que Service Point UK (antes UDO Holdings) se incorpora a los estados financieros de Service Point en enero de 1998 y Charrette Corporation se incorpora a mitad del ejercicio 1999. Asimismo, Ola Internet consolida 6 meses del año 2000 y Logic Control desde Noviembre de 2000.

En el año 2000, el resultado de explotación antes de amortizaciones, se redujo principalmente como consecuencia del impacto negativo de Ola a los resultados consolidados de Service Point.

En el 2000 la línea de resultado antes de impuestos incorpora el efecto de los resultados extraordinarios negativos por la discontinuidad de las operaciones en Italia y en la división de logística. Asimismo, incluye provisiones extraordinarias de una participación en Ecuquality, el antiguo sistema informático de UK y la reestructuración de los puntos de servicio acometida en dicho país.

El resultado negativo del año 2001 ha estado motivado por los malos resultados de Ola Internet, la discontinuidad de actividades de en Italia, Logística la "Corporate División de SP UK", así como los resultados extraordinarios en los que se ha incurrido por la dotación de a las provisión por participación en sociedades consideradas no estratégicas para el grupo.

IV. 2.4 Principales centros comerciales, industriales o de servicios.

En España

Service Point Solutions, S.A. (Service Point) desarrolla su actividad en la calle Solsonés 2, Edificio Muntadas, en el Parque de negocios Mas Blau, del Prat de Llobregat (Barcelona).

Service Point España, S.A. desarrolla asimismo su actividad en la calle Solsonés 2, Edificio Muntadas, en el Parque de negocios Mas Blau, del Prat de Llobregat (Barcelona).

A fecha de cierre del ejercicio 2001, SP España contaba con los siguientes puntos de servicio: 122 franquicias, 8 puntos de servicio propios, 5 Megaservice y 5 FM.

Durante el año 2001, la compañía ha llevado a cabo una reestructuración de aquellas franquicias que no eran rentables para la compañía, al no abastecerse en los niveles necesarios, de productos de SP España. Las bajas producidas han sido 8 en las siguientes localidades: Salamanca, Valencia, Castellón, Mérida, León, Gijón y La Orotava y La Playa de los Cristianos (Tenerife).

Al mismo tiempo, la compañía ha abierto 5 franquicias: Landholer,s.l. (Madrid), Distisa,s.l. (Andorra), Picking Donosti,s.l (San Sebastián), Málaga y Yecla (Murcia)

El franquiciado que entra a formar parte de la red de SP España, paga actualmente un canon inicial de 21.000 Euros (+ IVA), por el cual recibe una formación de un mes en las tiendas del grupo además de marketing y merchandising y el apoyo comercial de la estructura de Service Point Oficina. No existen por el momento royalties ni comisiones.

En el extranjero

Service Point UK Ltd. con domicilio social en 161-165 Farringdon Road, EC1R3AL Londres (Inglaterra), a fecha 31/12/2001 contaba con 50 tiendas propias, 12 puntos de FM y 240 OSS. Durante el año 2001 se ha continuado con el proceso de racionalización de tiendas y se han cerrado un total de 3 tiendas: Warrington, Bath and Chicester. Actualmente, esta red de puntos cubre toda geografía del Reino Unido y tiene interconectados digitalmente todos los puntos de servicio, no solo entre si, sino con el resto de puntos de servicio de la compañía en los diferentes países.

SP USA tiene su domicilio en 31 Olympia Avenue Woburn, Massachussets y cuenta con 37 puntos de servicio (en 2001) distribuidas en distintos estados del país, 14 FM y 200 OSS. El fuerte incremento con respecto al año 1999 se debe a las adquisiciones llevadas a cabo durante el año 2000. La distribución operativa de los 37 puntos de servicio es la siguiente: 2 centros de distribución, 14 puntos de servicio de producto, 1 punto de venta a minoristas y 20 puntos de servicio reprográficos que están interconectados entre sí.

Service Point Ireland, Ltd tiene su domicilio en 1 Stokes Place, St.Stephens Green, Dublín y cuenta con 1 tienda en el país, una en Dublín.

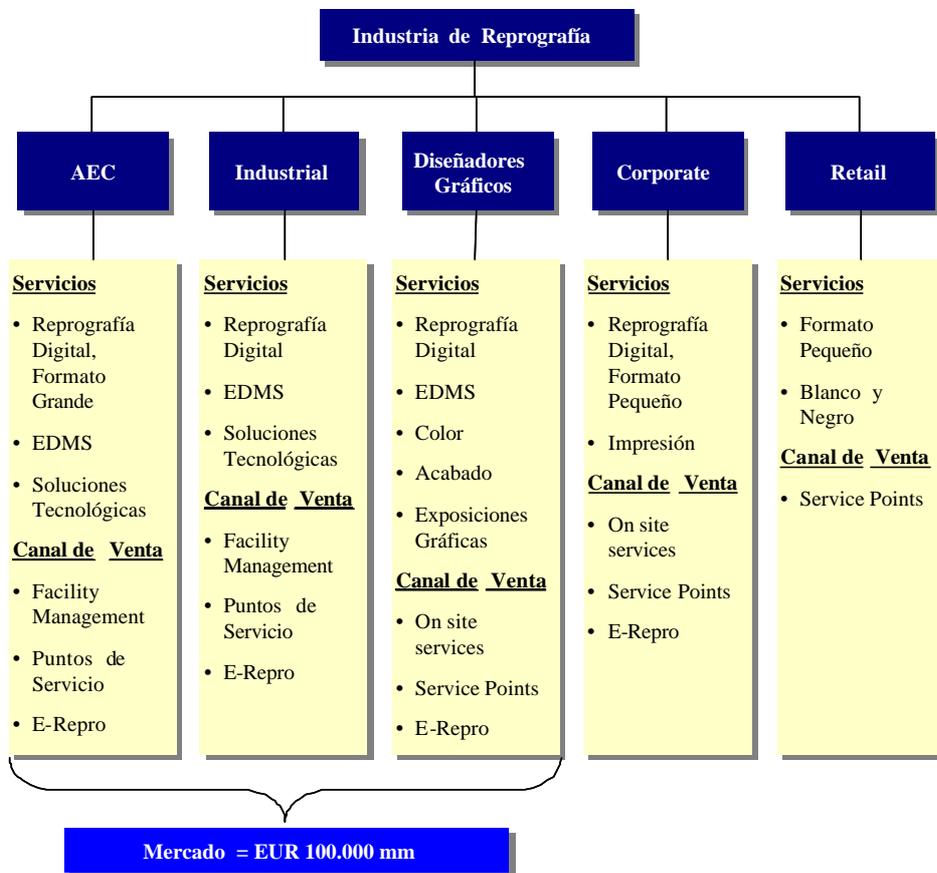
Service Point Germany GMBH tiene su domicilio en Wilhemstrasse 14 Berlín y dispone de 1 tienda.

IV.2.5 Mercados de dichas líneas de actividad: posición que ocupa la empresa respecto a sus competidores.

El Mercado de Reprografía

La industria de reprografía tiene un tamaño estimado de unos 800.000 millones de euros a nivel mundial considerando los diferentes segmentos que abarca. Estos segmentos se dividen de la siguiente forma:

Principales segmentos de actividad en la industria de la reprografía



De acuerdo con estudios de profesionales independientes, el mercado objetivo de Service Point asciende a unos 15.000 millones de euros a nivel mundial.

El sector AEC incluye las empresas que operan en las distintas fases del sector de la construcción. Estas empresas normalmente refacturan los servicios de reprografía al cliente final, en este caso el promotor inmobiliario. En este sector, los gastos de reprografía suponen aproximadamente entre 0,5% y 1% del coste total del proyecto.

El sector Industrial corresponde a los departamentos de ingeniería de las empresas manufactureras (como por ejemplo Jaguar). En este caso el negocio es muy parecido al del segmento AEC, pero el margen es inferior ya que no se refactura al cliente final.

Dentro del segmento de Diseñadores Gráficos se engloban todas aquellas empresas de publicidad y diseño, que demandan generalmente unos servicios orientados principalmente a los acabados, formatos grandes y colores especiales.

El segmento Corporate incluye los servicios a grandes empresas que demandan un servicio de menor valor añadido, básicamente gran volumen de fotocopias, generalmente en blanco y negro.

Por último, el segmento retail o minorista hace referencia a un segmento orientado al usuario individual particular (no empresas). Se trata en este caso de una demanda de pequeño formato y escaso valor añadido.

La reprografía digital y la gestión de datos son necesarias para todas las empresas ya que ofrecen las soluciones requeridas para la operativa diaria de todo tipo de compañías. Se trata de una industria extremadamente fragmentada donde no ha emergido ninguna empresa líder que consolide la industria en el ámbito nacional o internacional. Se estima que hay aproximadamente 20.000 empresas operando en el mismo nicho de mercado que Service Point en EE.UU., UK y España, siendo la mayor parte de ellas empresas familiares con una media de ventas de 6.6 millones de euros y 25 empleados. Esta alta fragmentación sitúa a Service Point en una situación ventajosa para liderar el proceso de consolidación en este mercado.

Tendencias de la industria de reprografía

La actividad reprográfica incluye todos los procesos de negocio y el flujo de trabajo involucrado en la creación de documentos que abarca desde el diseño y edición hasta la reproducción y la gestión del documento.

En la actualidad, la industria de reprografía está en una etapa de evolución tecnológica. Se está completando la migración de la reprografía analógica a la reprografía digital, adquiriendo las nuevas tecnologías un protagonismo creciente. Durante esta etapa de cambio, las empresas de este sector han realizado fuertes inversiones en maquinaria de última generación, así como en el desarrollo de redes virtuales que permitan diseñar, distribuir e imprimir datos de un lugar a otro manteniendo los más altos estándares de calidad.

Las principales tendencias y características de esta industria son las siguientes:

- Negocio tradicional, local y fragmentado;
- Los clientes pertenecientes al segmento alto del mercado (mayoritariamente pertenecen al colectivo AEC) antepone los atributos de calidad y fiabilidad de los servicios al precio. El coste de estos servicios de reprografía es normalmente repercutido al cliente final;
- El crecimiento esperado del segmento de impresiones a color es 7 veces superior al del segmento de impresiones en blanco y negro. Así, para el año 2006, en el mercado americano se espera que las impresiones en color

asciendan a 32.000 millones de dólares mientras que las de blanco y negro sumen 20.000 millones de dólares;

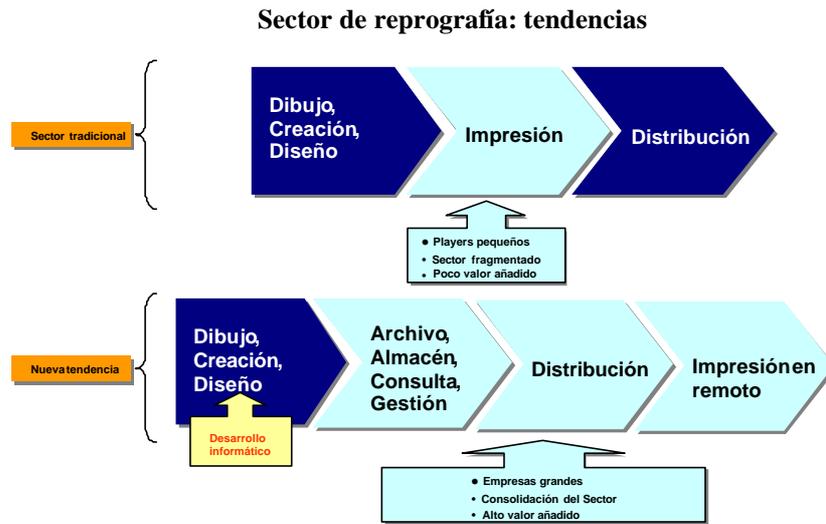
- Crecimiento en importancia de los servicios de consultoría y los servicios técnicos;
- Crecimiento de FM, OSS y otros tipos de subcontratación. Una de las principales tendencias que se observa en esta industria es el crecimiento del mercado de la subcontratación de servicios de impresión. Se espera que los contratos de FM alcancen un crecimiento medio acumulado del 23% en el periodo 1999-2004. Por otro lado, el crecimiento medio acumulado para el mismo periodo del resto de servicios de impresión subcontratados alcanzará el 16%. En Europa se espera una tendencia similar a la de los Estados Unidos. Service Point por su lado espera crecer aproximadamente un 25% en este segmento en el periodo 2001 a 2004;
- Desarrollo de herramientas tecnológicas y software de documentos

Hasta hace unos años, la información y los documentos se reproducían en formato papel. En la actualidad, la industria de reprografía está estrechamente ligada al desarrollo de los sistemas informáticos hasta el punto de que la actividad reprográfica se podría definir actualmente como el arte de transformar y gestionar una serie de archivos electrónicos en documentos atractivos y con sentido.

El segmento de servicios de reprografía para el colectivo AEC ha experimentado asimismo un cambio sustancial en los últimos años pasando de la mera función de impresión a la gestión integral del documento, incluyendo el uso de las nuevas tecnologías, para tener acceso en tiempo real al documento. Las implicaciones principales de este cambio en el sector son:

- Un mayor acercamiento al cliente por parte de las empresas de reprografía, involucrándose de manera creciente en su cadena de producción;
- Las empresas pequeñas deben transformarse en redes de puntos de servicio con suficiente extensión y capilaridad como para poder proporcionar servicio al cliente allí donde lo necesite;
- Como consecuencia, la estructura sectorial anterior caracterizada por multitud de empresa pequeñas con uno o dos puntos de servicio se mueve hacia la consolidación en empresas de mayor dimensión que puedan hacer frente a las necesidades de las empresas a nivel global.

El gráfico siguiente muestra el cambio de tendencia que se ha producido en el sector:



En esta línea, Service Point ha apostado por las nuevas tecnologías invirtiendo en EDMS (gestión electrónica de documentos) y Globalgrafixnet (red virtual para la transmisión de documentos), dos instrumentos que se configuran como el futuro de la reprografía digital.

En este sector de reprografía se incluyen otra serie de servicios relacionados tales como el manipulado, escaneado, copistería, etc. Por otra parte, cabe destacar el hecho de que, frecuentemente, las empresas reprográficas aprovechan otra oportunidad de negocio paralela, como es la venta a terceros de equipos de reprografía, junto con su mantenimiento e interconexión.

Tendencias en el segmento de Material de Oficina Especializado

El sector de material de oficina está caracterizado por la existencia de grandes multinacionales que compiten en el sector, si bien suele tratarse de mayoristas que, al contrario que Service Point, no llegan hasta el consumidor final.

El mercado español está caracterizado por la existencia de papelerías familiares locales, aunque cada vez más están apareciendo grupos multinacionales en el sector presionando a la baja los márgenes, al contar con mayor poder de compra.

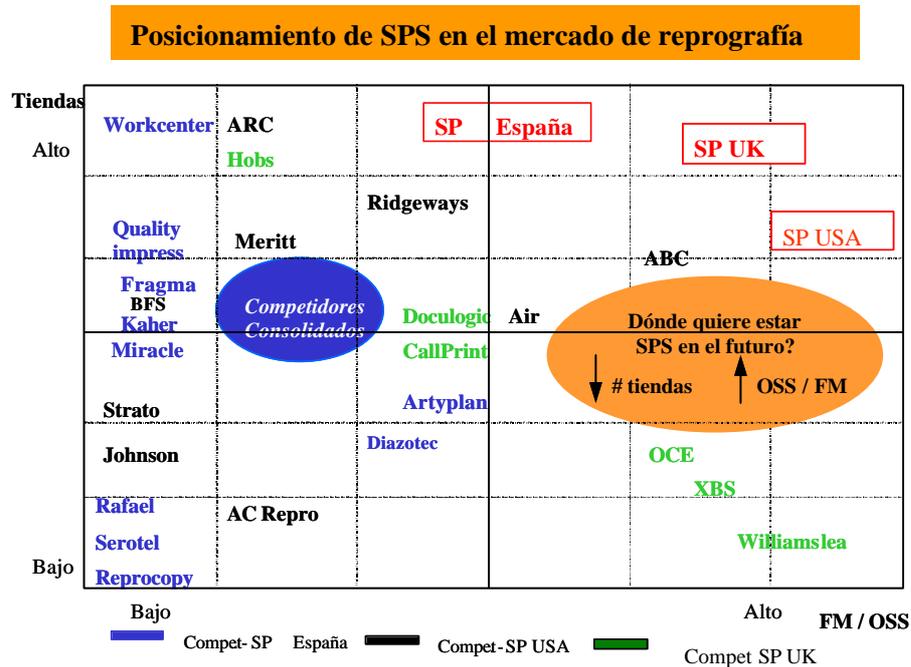
En cualquier caso, se trata de un sector maduro con márgenes menores que el sector de reprografía, y donde es clave gestionar un gran volumen de ventas para ser competitivo.

Competidores

Service Point compete en un sector muy fragmentado en el ámbito nacional e internacional y con un alto potencial de crecimiento y rentabilidad en el área de reprografía, especialmente debido a la tendencia al outsourcing de los servicios.

Service Point se ha posicionado como una de las primeras empresas del sector de reprografía digital y material de oficina especializado, estableciendo una red de puntos de venta en el ámbito mundial, con una completa gama de servicios respaldada por la última tecnología.

La tabla siguiente muestra la percepción del mercado en cuanto al posicionamiento de las principales compañías en el sector de la reprografía y hacia dónde orienta Service Point su estrategia de crecimiento.



En el gráfico se pueden apreciar las distintas percepciones que tiene el mercado del posicionamiento de Service Point en los principales mercados geográficos en los que opera:

- SP España se caracteriza por una presencia significativa a nivel de red de puntos de venta y una penetración media en cuanto a los acuerdos FM y OSS;
- SP UK y SP USA cuentan con una mayor presencia en el segmento FM y OSS y en menor medida, siguen manteniendo una estructura importante de tiendas.

Asimismo, el gráfico indica la dirección estratégica en la que se orienta Service Point, que implica incrementar los acuerdos FM y OSS, reduciendo su presencia en el canal de tiendas.

Competencia en España

SP España es la compañía con un mayor número de tiendas en el sector de venta de material técnico de oficinas a través de franquicias, sin tener grandes competidores directos. Existen grupos de papelerías o asociaciones de éstas como Carlin, que actúa básicamente en Madrid (Zona Centro) y Galicia (Zona Norte).

También cabría señalar como competidores a otros operadores que venden a distancia, Ofiservice, Guilbert, Ofiexpress y Antalis.

En cuanto al canal de ventas on-line, entre sus competidores se encuentran Ofiservice.com y cartabon.com.

En el apartado de reprografía no existe ninguna empresa en el ámbito español que compita directamente con SP España. Sus principales competidores son empresas familiares, tiendas o puntos de servicio de carácter marcadamente local, o empresas que tienen como mercado objetivo clientes al por menor entre los que sobresalen Miracle, Work Center, Artyplan, Fragma, Reprocopy, Sorotel o Diazotec.

Los Megaservices, por su tamaño y completa gama de productos y servicios, representan un concepto innovador, que no tiene una competencia equiparable que integre todos los servicios que ofrecen.

Competencia en el Reino Unido

SP UK, en lo referente a reprografía industrial, es la principal compañía en el Reino Unido, con un 30% de la cuota de mercado de reprografía industrial (AEC). Su competencia, es por lo general de carácter local y de menor tamaño y recursos. Las principales compañías competidoras son: Hobbs, Call Print, Millers, Stanford Marsh, Advance, Color company, Xes, Williams Lea, Pimms, Photobition, Nimlok, Greenways, Ikon.

En lo referente a la distribución de material de oficina, las principales empresas competidoras son John Heath, Viking, Staples, Corporate Express, etc.

Competencia en Estados Unidos

Los principales competidores en lo que a material de oficina se refiere en Estados Unidos son: Boise Cascade, Corporate Express, Buhram, Staples y Office Depot. En reprografía digital el mercado está muy fragmentado en los distintos estados, destacando compañías como American Reprographics Company, IKON Office Solutions, Merritt, Air Graphics, Baystate, Global Imaging Services y Danka.

En el futuro y a medida en que Service Point se orienta hacia el sector de reprografía digital, los competidores estarán más cerca de los segmentos de software y desarrollo de EDM.

IV.2.6 Cuando las informaciones solicitadas en el presente apartado IV.2 hayan sido influenciadas por acontecimientos excepcionales, se hará mención de ello.

No es de aplicación.

IV.3 CIRCUNSTANCIAS CONDICIONANTES.

IV.3.1 Grado de estacionalidad del negocio o negocios del emisor.

El negocio de Service Point está sujeto a una estacionalidad (disminución de las ventas) en el período vacacional (Enero-Diciembre y Julio-Agosto). En el último cuatrimestre del

año el volumen de ventas suele estar por encima de la media en todas las sociedades del grupo.

IV.3.2 Informaciones sobre la eventual dependencia del emisor respecto de patentes y marcas.

Las actividades de la Sociedad no están sujetas a la existencia de patentes, asistencia técnica, regulación de precios, contratos de exclusiva o cualquier otro factor que tenga importancia significativa para la situación financiera o económica de la misma.

Todas las marcas empleadas en la distribución de servicios están registradas y son propiedad de la sociedad matriz.

Las marcas o nombres comerciales empleados en las distintas divisiones son:

División Reprografía Digital y Material de Oficina Especializado

- En España se actúa bajo la marca "Service Point ",
- En el Reino Unido se actúa bajo las marcas "Service Point", "Sark Point", "Print Zone", "AARQUE", "Compuset" y "Sime, Malloch", aunque actualmente se está procediendo a la transformación de todos los centros en centros Service Point.

Las marcas dependientes de SERVICE POINT (UK) LTD. pertenecen a SERVICE POINT UK LTD.

- En Irlanda se actúa bajo las marcas "Service Point", propiedad de Service Point y "The Poster Company", propiedad de PPSP Ireland.
- En Alemania se actúa bajo las marcas "Service Point", propiedad de Service Point y "Eurografix", propiedad de PP Germany.
- En Italia se actúa bajo las marcas "Service Point", propiedad de Service Point y "Elioticinese Service Point".
- En Estados Unidos se actúa principalmente bajo las marcas "Service Point", propiedad de Service Point y "SP USA"

IV.3.3 Indicaciones relativas a la política de investigación y desarrollo durante los tres últimos ejercicios.

La única compañía de Service Point que desarrollaba actividades de Investigación y Desarrollo era Logic Control. El gasto de Investigación y Desarrollo del año 2001 ascendió aprox. a 1,5 millones de euros.

El resto de compañías del grupo no realizan actividades de Investigación y Desarrollo.

IV.3.4 Indicación de cualquier litigio o arbitraje que pueda tener, o haya tenido en un pasado reciente, una incidencia importante sobre la situación financiera del emisor.

El conjunto de litigios reflejados en el certificado de litigios de las compañías de Service Point Solutions, no son significativos en relación a la situación financiera y económica de SPS Consolidado.

IV.3.5 Indicación de cualquier interrupción de actividad.

Como comentado en el apartado IV.2.2 Service Point ha decidido discontinuar sus actividades en Italia, en la división de logística, (Ver apartado IV.2.2). Asimismo se ha procedido a la venta de la empresa de Logic Control y una participación del 55% en Ola Internet.

IV.4 INFORMACIONES LABORALES.

IV.4.1 Número medio del personal empleado y su evolución durante los últimos tres años y, si fuera posible, un desglose por categorías y tipos de relación contractual.

SPS Individual	1999	2.000	2.001	Junio 2002
Dirección	3	2	3	3
Administración	7	13	18	8
Total	10	15	21	11
Gastos de Personal ('000 euros)	697	1.331	2.049	703
SPS Consolidado	1.999	2.000	2.001	Junio 2002
Dirección	23	51	221	49
Administración y comercial	996	1.346	1.739	595
Operarios y Técnicos	1.011	1.600	936	1.137
Total	2.030	2.997	2.896	1.781
Gastos de Personal ('000 euros)	53.379	85.491	108.263	35.488

Fuente: Cuentas Anuales. Los datos de 2001 recogen el personal de Ola Internet y Logic Control

Como se observa en la tabla anterior el saldo medio por trabajador de SPS consolidado (calculado con los datos de final de ejercicio) aumenta del ejercicio 2000 al 2001 pasando de 28.526 euros a 37.384 en 2001. Esto se debe a que el saldo de trabajadores de final de año no refleja el saldo medio de trabajadores mantenido en el año 2001 a consecuencia de las reestructuraciones llevadas a lo largo del año.

IV.4.2 Negociación colectiva afectante a la Sociedad.

La Sociedad matriz se rige por el convenio general de oficinas y despachos y siempre ha carecido de conflictividad, al igual que las filiales.

Respecto a Service Point España, S.A. existen dos convenios colectivos: a) Papel y Artes Gráficas y b) Artes gráficas, manipulados de papel y cartón.

Service Point UK incrementa los sueldos en función del IPC.

IV.4.3 Descripción suficiente de la política seguida por la Sociedad en materia de ventajas al personal y, en particular, en materia de pensiones de toda clase.

No existe política de Service Point España en materia de ventajas al personal ni en materia de pensiones.

No obstante lo anterior, Service Point Solutions, S.A. ha establecido un Plan de Opciones sobre acciones dirigido a directivos y miembros de sus equipos de Service Point y sus filiales, nacionales y extranjeras (Ver apartado VI.9). Existen también planes de pensiones en UK y SP USA (Ver apartado VI.2.4.)

IV.5 POLITICA DE INVERSIONES.

IV.5.1 Descripción cuantitativa de las principales inversiones, incluidos los intereses adquiridos en otras empresas, tales como acciones, participaciones, obligaciones, etc. realizadas durante los tres últimos ejercicios y en el ejercicio en curso.

Se presenta a continuación una tabla con las principales inversiones en inmovilizado material, inmaterial y financiero llevadas a cabo desde el año 1999 hasta el 2001 por SPS.

Desde que el actual equipo directivo de Service Point Solutions tomará las riendas de la compañía en el año 1995, se ha llevado a cabo una política de crecimiento basada principalmente en la adquisición de compañías. A continuación se detallan algunas de las adquisiciones y desinversiones más significativas llevadas a cabo durante los últimos años:

(Miles de euros)	1.999	2.000	2.001	2.002
Inversiones en inmovilizado material	-18.569	-32.074	-13.677	
Inversiones en inmovilizado inmaterial	-12.151	-9.600	-16.807	
Inversiones en inmovilizado financiero	-4.850	-15.075	-326	
Inversiones en compra de compañías	-107.000	-218.200		
Desinversiones en compañías			60.000	21.578
TOTAL	-142.570	-274.949	29.190	21.578

1. En enero de 1998 SPS adquirió UDO HOLDINGS, Plc (actualmente SP UK) mediante una oferta pública de adquisición en la bolsa de Londres, por importe aprox de 73 millones de euros.
2. En abril de 1999 se adquirió WAGON HOLDINGS, sociedad tenedora de las acciones de Charrette CONSOLIDATED, en Estados Unidos, con una inversión de aprox. 107 millones de euros. Con fecha Junio de 2001 se ha procedido a la venta de la división de material de oficina por 21 millones de euros debido a la focalización de la compañía en el negocio de la reprografía y gestión documental.
3. En marzo del 2000, Service Point adquirió el 100% de Ola Internet mediante el canje del 100% del capital de esta compañía por acciones de Service Point. A efectos del canje accionarial se valoró Ola Internet en aprox.150 millones de euros.

4. Durante el último trimestre del ejercicio 2001, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo por Ola Internet, S.A. de la red propia de telefonía (voz y datos) con tecnología IP y dado el entorno macroeconómico actual, Service Point decidió concentrar sus actividades en sus negocios estratégicos de reprografía, gestión de datos y material de oficina y, en consecuencia, tomó la decisión de desinvertir en su división de telecomunicaciones y software, lo que le llevó a la venta de Ola Internet durante junio de 2002.

Como consecuencia de la decisión de abandonar las operaciones con red de telefonía propia y pasar a operar como revendedor, Ola Internet, S.A. procedió a la regularización o, en su caso, venta de los activos inmovilizados relacionados con dicha red y a la provisión de cuantos gastos extraordinarios se pusieron de manifiesto en razón de dicho cambio de actividad, lo que le produjo unos resultados extraordinarios negativos por importe aproximado de 28.881 miles de euros.

En dichas circunstancias teniendo en cuenta las pérdidas incurridas por dicha sociedad, la disminución de rentabilidad y expectativas futuras derivadas del cambio en su modelo de negocio, Service Point atendiendo a un criterio de prudencia procedió, al 31 de diciembre de 2001 a la amortización anticipada total del fondo de comercio remanente correspondiente a dicha sociedad por importe de 135.114 miles de euros.

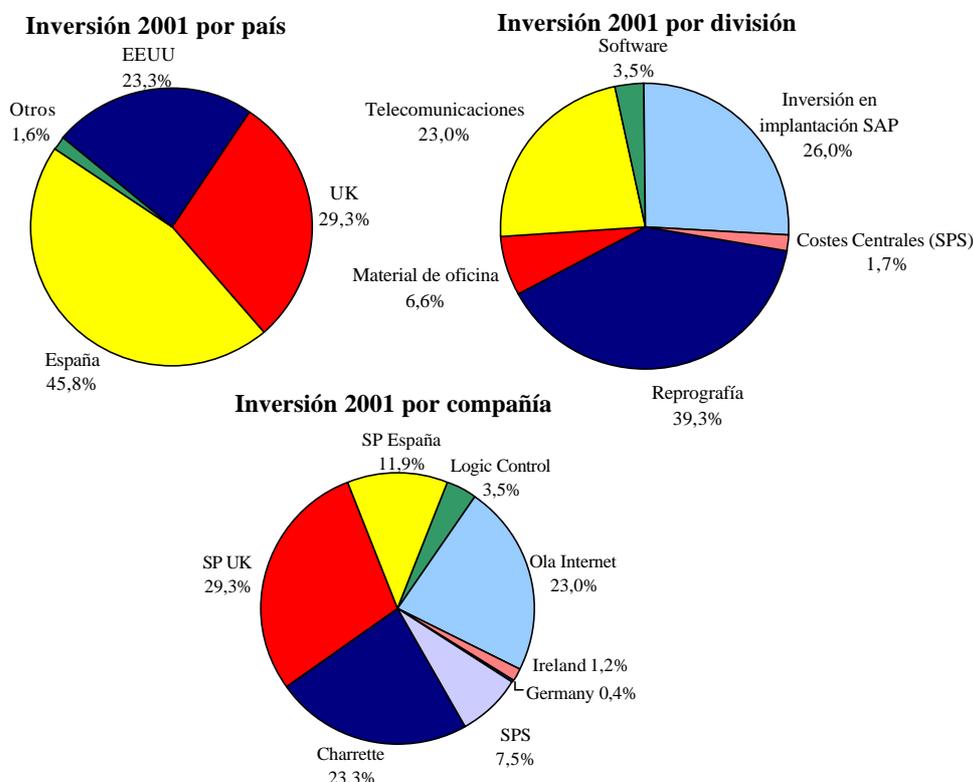
En Junio de 2002 Service Point vendió la mayoría del capital de Ola Internet a directivos de la compañía de telecomunicaciones en una operación de Management Buy Out (MBO). La operación se formalizó mediante la venta del 55% del capital a directivos de Ola por 578.000 euros que tendrán el control de la compañía.

5. En Noviembre del 2000, Service Point adquirió el 99,15% de Logic Control por, aproximadamente, 68.636 miles de Euros. Con fecha diciembre de 2001, Service Point procedió a la venta de su participación en Logic Control, S.L. (anteriormente denominada Internet Protocol 6, S.L.) a Olivares Investments, B.V. (sociedad participada, entre otros, por B&S Electra, S.p.A. y 21 Invest LP, sociedad de private equity en la que participa un accionista de SPS) por un importe total de aproximadamente 60 millones de euros (sin incluir los inmuebles). El pago del precio de la venta se efectuó mediante un desembolso en metálico de 25 millones de euros, 25 millones de euros en subrogación de deuda generada en la adquisición en el ejercicio 2000 por la adquisición de Logic Control, S.L y 10 millones de euros de pago aplazado. Como es habitual en este tipo de operaciones, el precio de dicha transacción se encontraba sometido a un ajuste en función de determinados parámetros. Service Point atendiendo al criterio de prudencia, registró en sus cuentas de 2001 un ajuste al precio por importe de 5.496 miles de euros, obteniendo una pérdida estimada en dicha venta de aproximadamente 1.060 miles de euros. El ajuste final al precio fue exactamente la cantidad provisionada.
6. Durante el año 2001 la compañía no ha realizado inversiones significativas visto que se esta concentrando en la gestión e integración de las adquisiciones de los últimos años.

IV.5.2 Indicaciones relativas a las principales inversiones para el ejercicio 2001- 2002, exclusión hecha de los intereses de adquisición en otras empresas.

Se presenta a continuación un detalle de las inversiones realizadas por SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A., en el año 2001:

(Miles de euros)	2001	%
Reprografía	11.971	39%
Material de oficina	1.981	7%
Telecomunicaciones	7.002	23%
Software	1.055	3%
Inversión en implantación SAP	7.926	26%
Costes Centrales (SPS)	0	0%
TOTAL INVERSIÓN	30.484	100%



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Comentario de las inversiones del año 2001

Las inversiones en voz y datos se ha reducido notablemente por un lado por el abaratamiento de las tecnologías y por otro y principal por el cambio del modelo de negocio de Ola Internet, pasando a operar como reseller en lugar de operador con red propia.

SP USA, SP UK y SP España, han invertido en la última tecnología de reprografía digital y gestión de documentos. Por su parte, SP UK y SP España han realizado inversiones adicionales para la implantación de SAP, sistema existente ya en SP USA.

Logic Control ha invertido, principalmente, en el desarrollo de nuevos productos de software, ERP y ASP.

Financiación de las inversiones del año 2001

Durante el año 2001 Service Point se ha financiado con los fondos generados por sus divisiones de la economía tradicional junto a las líneas de crédito que viene utilizando habitualmente. La venta de Logic Control ha supuesto un reducción considerable de la deuda, en torno a 25 millones de euros y supuso una entrada de caja de 25 millones de euros adicionales.

Inversiones en curso año 2002

A continuación se desglosan las inversiones estimadas por país para el año 2002 que se destinan principalmente a la reposición de maquinaria obsoleta y también al desarrollo del canal de Facility Management, una de las bases principales del crecimiento futuro de la compañía en su división de reprografía. Es importante resaltar que el nivel de inversión está muy relacionado con las ventas; en el caso de Facility management las inversiones se completan solo cuando se obtienen contratos de ventas recurrentes. A su vez, aparecen detalladas las inversiones realizadas y pagadas durante el primer semestre del 2002 por división. La inversión realizada y pagada en junio del 2002 asciende a 2.214 millones de euros.

(Miles de euros)	2001	2002 Estimado	jun-02
SP España	3.623	1.052	82
SP UK	8.938	3.849	414
SP USA	7.104	7.244	1.701
Otros *	8.542		
Costes Centrales (SPS)	2.277	50	17
TOTAL INVERSIÓN	30.484	12.195	2.214

* Otros incluye principalmente Ola Internet y Logic Control

En el 2002, el 95% de las inversiones se destinarán a la división de reprografía. En las inversiones estimadas para el 2002 se excluyen potenciales adquisiciones. SPS continuará analizando empresas en el área geográfica del Norte de América y Europa que se adecuen a su estrategia.

El motivo de la bajada de inversión prevista para el 2002 se debe a la desinversión realizada en Ola Internet y Logic Control que en el año 2001 supuso 9.026 miles de euros. Por otro lado, la mayor parte de las inversiones necesarias para la digitalización de los puntos de servicio fueron ya realizados durante el 2000/2001, por lo que la inversión adicional se remitirá a la reposición de maquinaria que vaya siendo obsoleta por uso o por nuevas tecnologías.

Para el año 2002 aunque hay una inversión presupuestada de 12 millones de euros, la compañía no espera sobrepasar los 6-7 millones de euros.

Para obtener más información sobre la financiación de las inversiones ver capítulo VII.

CAPITULO V

**EL PATRIMONIO, LA SITUACION FINANCIERA
Y LOS RESULTADOS DEL EMISOR.**

CAPITULO V

EL PATRIMONIO, LA SITUACION FINANCIERA

Y LOS RESULTADOS DEL EMISOR.

V.1 INFORMACIONES CONTABLES INDIVIDUALES.

V.1.1 Cuadro comparativo del balance y cuenta de pérdidas y ganancias del último ejercicio cerrado con los de los dos ejercicios anteriores.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual
Balance de Situación de la Sociedad Matriz a 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
ACTIVO						
Gastos de Establecimiento	8.230	4,1%	12.232	2,6%	3.974	1,5%
Inmovilizaciones inmatrimoniales	295	0,1%	1.732	0,4%	301	0,1%
Inmovilizaciones materiales	183	0,1%	168	0,0%	136	0,1%
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	88		87		96	
Elementos de Transporte	26		8		8	
Equipos para procesos de información	79		109		123	
Otro inmovilizado	23		32		32	
- Amortizaciones	-33		-68		-123	
Inmovilizaciones Financieras	170.663	85,2%	417.653	87,3%	187.610	73,1%
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	96.282		292.103		349.504	
Otras participaciones			5.228		5.228	
Créditos a empresas del Grupo	87.403		184.730		140.773	
Cartera de valores a largo plazo	1.917		1.865		1.669	
Otros créditos	2.363		1.702			
Crédito fiscal a largo plazo	1.926		1.926		3.861	
Fianzas a largo plazo	9		11		14	
- Provisiones	-19.238		-69.912		-313.439	
Acciones propias			2.993	0,6%		
Total Inmovilizado	179.371	89,5%	434.778	90,9%	192.021	74,9%
Gastos a distribuir en varios ejercicios			32	0,0%	24	
Deudores	7.327	3,7%	14.045	2,9%	27.118	10,6%
Clientes, Empresas del grupo deudores	2.536		10.257		18.801	
Deudores varios	1.197		38		7.611	
Administraciones Públicas	3.593		3.750		706	
Inversiones Financieras temporales	2.147	1,1%	24.574	5,1%	27.322	10,7%
Fondos de inversión en renta variable y mixta			2.000			
Cuenta corriente					16.896	
Inversiones a corto plazo en euro depositos	2					
Imposiciones a corto plazo en bancos	84		6.383		2.700	
Créditos a empresas del grupo	1.930		16.730		8.431	
Depósitos a corto plazo	101				14	
Intereses devengados y otros	30		14		2	
- Provisiones			-553		-721	
Tesorería	11.190	5,6%	3.937	0,8%	9.715	3,8%
Ajustes por periodificación	288	0,1%	1.176	0,2%	287	0,1%
Total Activo Circulante	20.953	10,5%	43.732	9,1%	64.442	25,1%
TOTAL ACTIVO	200.323	100%	478.542	100%	256.487	100%

La partida de inmovilizaciones financieras disminuye considerablemente desde 418 millones de euros en el año 2000 hasta 188 millones de euros en el año 2001 con motivo del ajuste de las participaciones financieras en empresas del grupo a su valor de mercado.

Concretamente durante el ejercicio 2001 se han dotado aproximadamente 238 millones de euros en concepto de depreciación de participaciones en empresas del grupo, destacando la provisión dotada por 195 millones de euros por Ola Internet. El detalle de dichas provisiones por sociedad es el siguiente:

Empresas del Grupo	Miles de Euros
Picking Pack Servicios Logísticos	6.861
Service Point España, S.A	6.414
Picking Pack Italia, S.r.l	7.218
Service Point Germany, GmbH	594
GPP Capital, Plc	20.214
Puntocom Contenido en Internet, S.A	886
Ola Internet, S.A	195.473
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd	735
Picking Pack repografía y Equipamientos de escritorio, Ltd	0
Picking Pack France, S.A	0
TOTAL	238.396

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual

Balance de Situación de la Sociedad Matriz a 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
PASIVO						
Capital Suscrito	187.472		393.692		409.288	
Prima de Emisión	2.802		56.051		60.343	
Reservas	354		3.346		354	
Resultados Negativos Ejercicios Anteriores	-2.374		-275		-48.980	
Pérdidas y ganancias	2.099		-48.705		-279.865	
Total Fondos Propios	190.353	95,0%	404.109	84,4%	141.140	55,0%
Ingresos a distribuir	27	0,0%	50	0,0%	11.641	4,5%
Provisión para riesgos y gastos	1.601	0,8%			12.400	
Acreeedores a largo plazo			28.513	6,0%	17.176	6,7%
Deudas con entidades de crédito			21.469		17.176	
Otras deudas no comerciales			7.044			
Acreeedores a corto plazo	8.342	4,2%	45.870	9,6%	57.482	22,4%
Deudas con entidades de crédito	34		13.660		29.533	
Deudas con empresas del grupo	7.461		23.640		16.365	
Acreeedores comerciales	760		852		3.681	
Otras deudas no comerciales	86		7.718		7.904	
Provisión para riesgos y gastos a corto plazo					16.648	
TOTAL PASIVO	200.323	100%	478.542	100%	256.487	100%
Variaciones Interanuales						
Inmovilizado	179.371		434.778	142,4%	192.021	-55,8%
Activo Circulante	20.953		43.732	108,7%	64.442	47,4%
Fondos Propios	190.353		404.109	112,3%	141.140	-65,1%
Endeudamiento Financiero Neto	-20.629		36.318	276,1%	41.105	13,2%

Nota: En Febrero y Abril de 2001 se realizaron ampliaciones de capital por importe de 4.100 miles de euros y 11.030 miles de euros, respectivamente para la cobertura del plan de opciones, descrito en el capítulo VI.

La Junta General de Accionistas de 28 de junio de 2002 acordó reducir el capital social en la cuantía de 268.147.922 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 1,965474 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 1,034526 € por acción, con el fin de compensar la totalidad de las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 2.001, y restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas, de conformidad y con sujeción a lo dispuesto en los artículos 163, 164.1, 164.2, 164.4, 165, 167 y 168 de la LSA.

Seguidamente, se aprobó reducir el capital social en la cuantía de 59.282.131,6 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 0,434526 € por acción,

quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 0,6 €por acción, para dotar las reservas legal y voluntarias.

Con fecha 5 de agosto de 2002 se ha procedido a la formalización de los acuerdos arriba mencionados, dotándose la reserva legal por importe de 8.185.751,34 €a fin de cubrir un diez por ciento de la nueva cifra del capital social, y dotándose las reservas voluntarias con la cantidad de 51.096.380,26 €

El incremento de la partida de provisiones para riesgos y gastos hasta 12.400 miles de euros se debe principalmente a:

- una provisión dotada al objeto de cubrir los fondos propios negativos de determinadas sociedades del grupo por 9.952 miles de euros
- Provisión para responsabilidades por un importe de 2.282 miles de euros. Se trata de una provisión por las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet, S.A. con proveedores y en los que SPS, S.A. se ha subrogado.

El incremento de la cifra de deudas con entidades de crédito a corto plazo se corresponde con las necesidades de financiación del plan de desarrollo del grupo, y especialmente a Ola Internet.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual

Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad Matriz correspondiente a los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
Ingresos por prestaciones de servicio	2.164		2.978		4.378	
Otros Ingresos de explotación	1.698		2.573		288	
Total Ingresos de explotación	3.862	100%	5.551	100%	4.666	100%
Gastos de personal	697	18,1%	1.331	24,0%	2.049	43,9%
Sueldos, salarios y asimilados	643		1.209		1.906	
Cargas sociales	54		122		143	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	1.139		2.690		3.537	
Otros Gastos de explotación	1.451		2.970		4.241	
Total Gastos de explotación	3.287	85,1%	6.991	125,9%	9.827	210,6%
Beneficio (Pérdida) de explotación / EBIT	575	14,9%	-1.440	-25,9%	-5.161	-110,6%
Ingresos Financieros	9.033		11.871		14.011	
Gastos financieros	580		2.995		5.693	
Beneficio (Pérdida) de actividades ordinarias	9.027	233,8%	7.436	134,0%	3.157	67,7%
Ingresos Extraordinarios	1		2		41	
Beneficios por enajenación de inmovilizado	166		455			
Total Ingresos Extraordinarios	167	4,3%	457	8,2%	41	0,9%
Variación de las provisiones de la cartera de control	7.542		54.903		258.909	
Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control					2.268	
Provisión por operaciones con acciones propias	0		1.063		2.762	
Gastos Extraordinarios	1.178		632		19.124	
Total Gastos Extraordinarios	8.721	225,8%	56.598	1019,6%	283.063	6066,5%
Beneficio (Pérdida) antes de Impuestos	474	12,3%	-48.705	-877,4%	-279.865	-5998,0%
Impuesto de Sociedades	1.626		0		0	0,0%
BENEFICIOS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO	2.099	54,4%	-48.705	-877,4%	-279.865	-5998,0%
Variaciones Interanuales						
Ingresos	3.862		5.551	43,8%	4.666	-15,9%
EBITDA	1.713		1.250	-27,0%	-1.624	-229,9%
Beneficio de Explotación (EBIT)	575		-1.440	-350,6%	-5.161	258,4%
Resultado del ejercicio	2.099		-48.705	-2419,9%	-279.865	474,6%

La cifra de gastos extraordinarios (19 millones de euros) viene determinada principalmente por la dotación a la provisión para responsabilidades y la dotación extraordinaria a la amortización de gastos de establecimiento por importe de 4 y 6 millones de euros, respectivamente. La provisión para responsabilidades se ha dotado

con motivo de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet, S.A. con proveedores y en los que SPS se ha subrogado. La amortización de gastos de establecimiento corresponde a la regularización del valor neto contable de los gastos incurridos en las ampliaciones de capital completadas en el ejercicio 2000 en relación a la adquisición y financiación de Ola Internet.

Los 258 millones de euros de la cuenta de variación de las provisiones de cartera de control vienen motivados por la depreciación en 238 millones de las participaciones en empresas del Grupo y Asociadas, especialmente en Ola Internet que supone una provisión de 195 millones de euros. Además también se incluye una provisión por 15 millones de euros para cubrir el déficit patrimonial de ciertas subsidiarias.

V.1.2 Cuadro de financiación comparativo del último ejercicio cerrado con los dos ejercicios anteriores.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual
Cuadro de financiación de la Sociedad matriz correspondiente a los
ejercicios anuales terminados al 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros	1999	2000	2001
ORIGENES			
Recursos procedentes de las operaciones	10.765	9.596	1.876
Enajenación de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones materiales	295	397	0
b) Inmovilizaciones financieras	0	47	0
Ampliación de Capital	107.308	262.461	16.896
Ingresos a distribuir	27	24	541
Cancelación de inmovilizaciones financieras	5.427	12.399	20.139
Otras deudas no comerciales a largo plazo	0	7.044	0
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	0	21.469	0
Total Origenes	123.822	313.437	39.452
Excesos de aplicaciones sobre origenes (disminución de capital circulante)	16.136	14.749	0
APLICACIONES			
Gastos de Establecimiento	5.051	6.489	670
Adquisiciones de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones inmateriales	237	1.457	1.972
b) Inmovilizaciones materiales	447	70	22
c) Inmovilizaciones financieras	134.223	315.894	14.419
d) Acciones propias		4.056	
Gastos a distribuir en varios ejercicios	0	32	0
Traspaso a corto plazo de inmovilizaciones inmateriales	0	187	0
Traspaso a corto plazo de inmovilizaciones financieras	0	0	1.934
Cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo	0	0	11.337
Total Aplicaciones	139.958	328.185	30.354
Exceso de orígenes sobre aplicaciones (aumento de capital circulante)	0	0	9.098

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual
Variación de Capital Circulante Sociedad Matriz

(Miles de euros)	1999		2000		2001	
	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>
Deudores		1.937	6.718		13.073	
Acreedores a corto plazo		6.425		37.528		11.612
Inver. financieras temp.		17.950	22.426		2.748	
Tesorería	10.241	0		7.254	5.779	
Ajustes por periodificación		66	889			890
TOTAL	10.241	26.377	30.033	44.782	21.600	12.502
Variación de Capital Circulante		16.136		14.749	9.098	

Fuente: Auditoría de las cuentas anuales de Service Point Solutions, S.A. (Individual)

V.1.3 Informe de auditoría, acompañado de las cuentas anuales y del informe de gestión, correspondientes al último ejercicio cerrado.

Se incorpora al presente Folleto como Anexo nº 1.

V.2 SI LA SOCIEDAD ES LA ENTIDAD DOMINANTE DE UN GRUPO DE SOCIEDADES Y ESTA OBLIGADA A FORMULAR CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS, SE PROPORCIONARAN LAS SIGUIENTES INFORMACIONES.

V.2.1 Cuadro comparativo del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidados del último ejercicio cerrado con los de los dos ejercicios anteriores.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes

Balance de Situación a 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
ACTIVO						
Accionistas por desembosos exigidos			264			
Gastos de Establecimiento	9.272		13.084		4.358	
Inmovilizaciones Inmateriales	20.437		30.191		32.931	
Inmovilizaciones Materiales	34.757		62.238		29.880	
Inmovilizaciones Financieras	16.965		27.367		15.654	
Acciones Propias			6.144		219	
Total Inmovilizado	81.431	25,5%	139.024	21,23%	83.042	22,18%
Fondo de Comercio de Consolidación	127.052	39,7%	347.009	52,99%	151.330	40,43%
Gastos a distribuir en varios ejercicios	2.323	0,7%	7.636	1,17%	1.772	0,47%
Existencias	18.317		21.556		17.164	
Deudores	66.665		98.460		74.022	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	20.606		37.130		44.482	
Ajustes por periodificación	3.270		3.751		2.514	
Total Activo Circulante	108.857	34,1%	160.897	24,57%	138.182	36,91%
TOTAL ACTIVO	319.663	100%	654.830	100%	374.326	100%

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes
Balance de Situación a 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
PASIVO						
Capital Suscrito	187.472		393.692		409.288	
Prima de Emisión	2.802		52.900		60.124	
Reservas de la sociedad dominante	354		38		38	
Reservas por acciones propias			6.143		219	
Reservas por redenominación del capital a euros			316		316	
Resultados de ejercicios anteriores de la sociedad dominante	-2.373		-275		-48.980	
Reservas en sociedades consolidadas por integración global	-8.875		-20.591		-171.762	
Diferencias por conversión	4.057		13.219		14.433	
Pérdidas y ganancias consolidadas	5.483		-45.196		-110.783	
Total Fondos Propios	188.920	59,1%	400.246	61,1%	152.893	40,8%
Socios Externos			404	0,1%		
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	2.133	0,7%	100		1.309	0,3%
Provisiones para riesgos y gastos	599		6.273	1,0%	7.538	
Acreeedores a largo plazo	41.186	12,9%	82.781	12,6%	52.086	13,9%
Deudas con entidades de crédito	41.183		58.996		47.128	
Otras deudas	3		23.785		4.957	
Acreeedores a corto plazo	86.825	27,2%	161.342	24,6%	148.083	39,6%
Deudas con entidades de crédito	24.376		39.249		62.575	
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	2.302					
Acreeedores comerciales	48.605		77.979		55.912	
Otras deudas no comerciales	11.542		37.008		29.595	
Ajustes por periodificación	0		7.106			
Provisión para riesgos y gastos a corto plazo			3.684	0,6%	12.417	3,3%
TOTAL PASIVO	319.663	100%	654.830	100%	374.326	100%
Variaciones Interanuales						
Inmovilizado	81.431		139.024	70,7%	83.042	-40,3%
Activo Circulante	108.857		160.897	47,8%	138.182	-14,1%
Fondos Propios	188.920		400.246	111,9%	152.893	-61,8%
Endeudamiento Financiero Neto	44.953		103.122	129,4%	104.304	1,1%

Ver la evolución del endeudamiento en página 19.

La disminución del saldo de inmovilizaciones materiales en el 2001 de 32 millones de euros se debe principalmente al las bajas de la red IP de Ola Internet, que como ya se ha mencionado ha pasado a operar como reseller en lugar de con red propia IP.

SPS, siguiendo un criterio de prudencia y atendiendo al hecho de que Ola Internet ha abandonado las operaciones con red de telefonía propia IP, ha amortizado contra reservas el fondo de comercio de consolidación remanente al 31 de diciembre de 2001 por importe de 135.114 miles de euros.

La disminución de fondos propios que se ha producido en el año 2001 viene determinada principalmente al resultado consolidado del ejercicio de –110 millones de euros y por la amortización completa de los fondos de comercio de Ola Internet y Logic Control por importe de 142 y 60 millones de euros respectivamente.

La provisión para riesgos y gastos a corto plazo está compuesta por:

	Miles de euros
Provisión por cancelaciones de contratos	2.322
Provisión por ajuste en la venta de Logic	5.496
Provisiones por diferencial de alquileres	679
Otras provisiones	3.920
	<u>12.417</u>

Provisión por cancelaciones de contratos corresponde a la parte a corto plazo de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos firmados por Ola Internet, S.A. con proveedores y en los que SPS se ha subrogado.

La disminución de la partida de inmovilizaciones financiera permanentes disminuye con motivo de la provisión por depreciación de la participación en Citadon, Inc.

Otras provisiones corresponde a los costes estimados por los administradores de SPS en el proceso de venta de la totalidad o de un porcentaje mayoritario de Ola Internet, S.A.

La reducción de otras deudas viene determinada por la amortización anticipada de la deuda generada en la adquisición de Logic Control en el año 2000.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada correspondiente a los ejercicios anuales terminados al 31 de diciembre de 1999, 2000 y 2001 auditados

(Miles de euros)	1999	%	2000	%	2001	%
Importe neto de la cifra de negocio	191.731		313.153		357.921	
Aumento de productos en curso y terminados	0		9		12	
Trabajos efectuados por el grupo para el inmovilizado					1.653	
Otros Ingresos de explotación	3.175		26			
Total Ingresos	194.906	100%	313.188	100%	359.586	100%
Aprovisionamientos	80.338		166.846		183.411	
Gastos de personal	53.379	27,4%	85.492	27,3%	108.263	30,1%
Sueldos ,salarios y asimilados	46.861		73.189		91.357	
Cargas sociales	6.519		12.303		16.906	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	12.327		19.725		27.092	
Variación de las provisiones de tráfico	166		1.970		1.640	
Otros Gastos de explotación	43.867		52.089		55.951	
Total gastos de explotación	190.077	97,5%	326.122	104,1%	376.356	104,7%
Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT	4.829	2,5%	-12.934	-4,1%	-16.770	-4,7%
Ingresos Financieros	3.905		2.234		4.252	
Gastos Financieros	3.999		6.756		13.151	
Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias	4.735	2,4%	-17.456	-5,6%	-25.669	-7,1%
Beneficios procedentes del inmovilizado	2.036		456			
Ingresos Extraordinarios	140		312		41	
Total Ingresos Extraordinarios	2.176	1,1%	768	0,2%	41	0,0%
Variación de las provisiones de participaciones			1.780		10.357	
Pérdidas procedentes de la cartera de control					1.059	
Pérdidas por operaciones con acciones propias					2.977	
Pérdidas procedentes del inmovilizado material	151					
Gastos Extraordinarios	4.152		27.479		72.114	
Total Gastos Extraordinarios	4.303	2,2%	29.259	9,3%	86.507	24,1%
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	2.608	1,3%	-45.947	-14,7%	-112.135	-31,2%
Impuesto sobre beneficios	2.876		685		1.352	
Resultado atribuido a socios externos			66			
Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio	5.483	2,8%	-45.196	-14,4%	-110.783	-30,8%
Variaciones Interanuales						
Ingresos	194.906		313.188	60,7%	359.586	14,8%
Margen Bruto	114.568		146.342	27,7%	176.175	20,4%
EBITDA	17.322		8.761	-49,4%	11.961	36,5%
Beneficio de Explotación / EBIT	4.829		-12.934	-367,9%	-16.770	-29,7%
Resultado del ejercicio	5.483		-45.196	-924,2%	-110.783	-145,1%

La variación de las provisiones de participaciones asciende a 10,3 millones de euros procedentes de la provisión por depreciación de la participación en la sociedad Citadon, Inc.

El resultado consolidado del ejercicio es negativo y asciende a 110 millones de euros. Como se comenta en el capítulo IV dicho resultado ha estado motivado por las pérdidas ocasionadas por Ola Internet y su cambio de modelo de negocio a reseller en lugar de operador con red propia. El desglose del resultado del ejercicio de SPS y Sociedades Consolidadas es:

(Miles de euros)	Cuentas anuales auditadas	Cuentas anuales auditadas incluyendo la salvedad de la auditoría
Resultado de las actividades ordinarias (beneficio después de intereses):	-25.669	-31.147
Resultado extraordinario	-86.548	-81.070
Impuestos	1.352	1.352
Resultado del ejercicio	-110.865	-110.865

Como se menciona en la nota inferior SPS tiene dos salvedades en su auditoría. Una de ellas se refiere a la clasificación en el epígrafe de gastos las pérdidas de las actividades ordinarias que por un importe aproximado de 5.748 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido discontinuada. Según la auditoría dichos gastos deberían haber sido presentado en el epígrafe de gastos ordinarios.

Los gastos financieros del ejercicio 2001 se han doblado respecto a los presentados en el ejercicio 2000 y sin embargo la deuda financiera reflejada al cierre del ejercicio 2001 no sigue la misma proporción. Esto se debe a que el saldo medio de deuda durante el ejercicio 2001 es superior al presentado a cierre del ejercicio. Nótese que en diciembre de 2001 se produce la venta de Logic Control y con ello la salida del balance de SPS de aprox. 25 millones de euros de deuda.

Se presenta en la pagina 39 un desglose de los resultados extraordinarios en los que ha incurrido la sociedad.

Salvedades de la auditoría de las cuentas anuales de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes:

“Al 31 de diciembre de 2001 el Grupo sigue el criterio de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1997. El cargo contra reservas efectuado durante el ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2001 por dicho concepto, ha sido de 19301 miles de euros. Asimismo el Grupo ha regularizado contra reservas la totalidad del fondo de comercio de consolidación remanente de Ola Internet, S.A. por importe de 135.114 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio debería haberse efectuado, respectivamente, con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio y de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. En

consecuencia, las reservas en sociedades consolidadas por integración global al 31 de diciembre de 2001 y las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 154.415 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2001”.

“En las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001, el Grupo presenta incluido en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, las pérdidas de las actividades ordinarias que por un importe aproximado de 5748 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados, las operaciones y los resultados de las actividades ordinarias deberían reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2001, no teniendo dicha recalificación impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2001 ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2001”

Consideraciones de Service Point respecto a la amortización del Fondo de Comercio contra reservas

Por lo que respecta a la salvedad relativa al criterio seguido por el grupo de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de adquisiciones de participaciones efectuadas con posterioridad a 31 de Diciembre de 1997, tal y como se ha puesto de manifiesto públicamente (en los últimos folletos informativos de la sociedad verificados en 1999 y en 2000, en los informes trimestrales remitidos, en presentaciones a analistas, etc.), es el criterio adoptado por Service Point Solutions, que será mantenido en un futuro, siendo conscientes de que en cada ejercicio será motivo de salvedad, lo que está asumido por el Consejo de Administración de la sociedad.

Una vez más hay que destacar que este tratamiento no tiene impacto alguno sobre los fondos propios consolidados ni sobre el cash flow del Grupo, como se ha confirmado en repetidas ocasiones por los auditores de cuentas de la sociedad.

Los motivos por los que GPP considera oportuno realizar la amortización del fondo de comercio con cargo a reservas son:

- No impacta en los Fondos Propios netos de la compañía
- No tiene impacto en caja, al ser amortización
- No perjudica la interpretación de terceros interesados en la valoración operativa de la compañía.

V.2.2 Estado de flujos de caja consolidados comparativos del último ejercicio cerrado con los dos ejercicios anteriores.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes

Estado de Flujos de Caja de los ejercicios 1999, 2000 y 2001

(Miles de Euros)	1.999	2.000	2001
CASH FLOW POR OPERACIONES			
Resultado del ejercicio	5.483	-45.196	-110.783
Ajustes al resultado			
Dotación a las amortizaciones de inmovilizado	12.327	21.803	27.091
Dotación a la depreciación de inmovilizado			12.720
Beneficio en la enajenación de inmovilizaciones	-1.885	-456	
Resultado atribuido a socios externos		-66	
Beneficio en la enajenación de la cartera de control			
Variación de las provisiones de participaciones			10.357
Participación en beneficios de sociedades puestas en equivalencia			
Fondos Generados	15.926	-23.916	-60.615
Variaciones del Fondo de Maniobra			
(Aumentos) disminuciones de existencias	-12.251	-3.240	4.392
(Aumentos) disminuciones de deudores	-30.721	-32.060	24.438
Aumentos (disminuciones) de acreedores a corto plazo	38.062	71.094	2.580
(Aumentos) disminuciones de ajustes por periodificación	-1.511	6.626	-6.009
Variación del fondo de maniobra	-6.420	42.420	25.401
Cash Flow por Operaciones	9.505	18.504	-35.214
CASH FLOW POR INVERSIONES			
Adquisiciones de inmovilizado			
Gastos de establecimiento	-5.261	-7.029	-762
Inmovilizaciones Inmateriales	-12.151	-19.601	-16.806
Inmovilizaciones Materiales	-18.570	-32.074	-13.780
Inmovilizaciones Financieras	-4.850	-15.610	-326
Adquisiciones de Fondo de Comercio	-75.060	-222.558	-13.766
Ingresos (Gastos) a distribuir	473	-7.346	7.073
Variaciones de conversión	4.513	-3.979	-3.744
Provisiones para riesgos y gastos y otros movimientos	-1.185	5.674	1.265
Diferencias en el perímetro de consolidación	-20.514	-17.642	6.783
Cash Flow por Inversiones	-132.604	-320.165	-34.063
CASH FLOW POR ACTIVIDADES FINANCIERAS			
Ampliaciones de capital social	107.308	262.461	22.821
Deuda a largo plazo		41.596	-30.695
Traspaso al largo plazo de crédito fiscal a corto plazo			-2.902
Enajenación de inmovilizaciones materiales e inmateriales	5.374	13.085	24.238
Enajenación de inmovilizado financiero	449	1.045	5.206
Enajenación de fondo de comercio			57.960
Cash Flow por actividades Financieras	113.131	318.187	76.628
Variación de tesorería	-9.967	16.526	7.351

Comentario al Estado de Flujos de caja del año 2001

Durante el ejercicio 2001, el cash flow por inversiones ha alcanzado los -34.063 miles de euros. Adicionalmente, SPS ha generado unos fondos negativos por importe de -60.615 miles de euros. Tanto el cash flow negativo de las inversiones como los fondos negativos generados han sido financiados por una variación positiva del fondo de maniobra por importe de 25.401 miles de euros y el cash flow de las actividades financieras que ha alcanzado los 76.628 miles de euros, debido principalmente a ventas de inmovilizado y ampliación de capital social.

V.2.3 Movimiento de capital y reservas de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes.

MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y RESERVAS DE SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

(Miles de euros)										
	Capital Suscrito	Prima de Emisión	Reserva Legal	Diferencias ajuste del capital a euros	Reservas para acciones propias	Resultados Negativos de ejercicios anteriores	Reservas Sdades consolidadas por integración global	Diferencias de conversión	Perdidas y ganancias atribuibles a la sociedad dominante	TOTAL
Saldo a 31/12/1998	80.481	2.802	38		0	-2.855	-4.453	-1.939	4.931	79.003
Distribución de resultados	0					481	4.450		-4.931	0
Ampliación de capital	107.308									107.308
Redenominación a Euros	-316			316						
Dotación a la amortización del										0
Dotación a la amortización del fondo de comercio	0						-7.349			-7.349
Depreciación del inmovilizado							-1.388			-1.388
Otros movimientos							-135			-135
Diferencias de conversión								5.997		5.997
Beneficio consolidado del ejercicio 1999									5.483	5.483
Saldo a 31/12/1999	187.473	2.802	38	316	0	-2.374	-8.875	4.058	5.483	188.919
Distribución de resultados						2.099	3.384		-5.483	0
Ampliación de capital	206.219	56.242								262.461
Dotación a la amortización del										0
Dotación a la amortización del fondo de comercio							-15.100			-15.100
Otros movimientos		-6.144			6.144					0
Diferencias de conversión								9.161		9.161
Beneficio consolidado del ejercicio 2000									-45.196	-45.196
Saldo a 31/12/2000	393.692	52.900	38	316	6.144	-275	-20.591	13.219	-45.196	400.245
Distribución de resultados						-48.705	3.509		45.196	0
Ampliación de capital	15.596	1.300								16.896
Dot. amort./regularización de fondo de comercio							-154.680			-154.680
Otros movimientos		5.925			-5.925					0
Diferencias de conversión								1.214		1.214
Beneficio consolidado del ejercicio 2001									-110.783	-110.783
Saldo a 31/12/2001	409.288	60.124	38	316	219	-48.980	-171.762	14.433	-110.783	152.893

V.2.4 Informe de auditoría, acompañado de las cuentas anuales consolidadas y del informe de gestión consolidado, correspondientes al último ejercicio cerrado.

Se incorpora al presente Folleto como Anexo nº 1.

V.2.5. Evolución del endeudamiento neto y el fondo de maniobra.

Se presenta a continuación la evolución del endeudamiento neto y el fondo de maniobra de Service Point Solutions, S.A (Individual):

I- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO	2000	2001	Junio 2002
(Miles de euros)			
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	21.469	17.176	16.003
Otras deudas a largo plazo	7.044		
1.1. Endeudamiento financiero a largo plazo	28.513	17.176	16.003
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	13.660	29.533	41.319
Otras deudas a corto plazo de ambito financiero	6.479	6.827	5.204
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	<i>6.479</i>	<i>6.827</i>	<i>5.204</i>
1.2. Endeudamiento financiero a corto plazo	20.139	36.360	46.523
1. Endeudamiento financiero bruto	48.652	53.536	62.526
Inversiones financieras temporales líquidas	8.397	2.716	1.361
<i>Fondos de inversión en renta variable y mixta</i>	<i>2.000</i>		<i>1361</i>
<i>Imposiciones a corto plazo</i>	<i>6.383</i>	<i>2.700</i>	
<i>Depósitos a corto plazo</i>		<i>14</i>	
<i>Intereses devengados</i>	<i>14</i>	<i>2</i>	
Tesorería	3.937	9.715	3.538
2. Tesorería disponible	12.334	12.431	4.899
3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)	36.318	41.105	57.627
+ Financiación recibida de empresas del grupo a largo plazo	20.005	12.588	
- Financiación concedida a empresas del grupo a largo plazo	-184.730	-140.773	-84.280
4.1. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a l.p.	-164.725	-128.185	-84.280
+ Financiación recibida de empresas del grupo a corto plazo			
- Financiación concedida a empresas del grupo a corto plazo	-16.730	-8.431	-10.382
4.2. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a c.p.	-16.730	-8.431	-10.382
4. Financiación recibida (concedida) neta del grupo	-181.455	-136.616	-94.662
5. TOTAL ENDEUDAMIENTO NETO (3+4)	-145.137	-95.511	-37.035
+ Acreedores Comerciales	852	3.681	5.038
+ Otros acreedores a corto plazo	1.239	1.077	4.207
7. TOTAL ENDEUDAMIENTO GLOBAL	-143.046	-90.753	-27.790
Fondos Propios/Endeudamiento financiero bruto	8,31	2,64	2,29
Fondos Propios/Endeudamiento financiero neto	11,13	3,43	2,49
Endeudamiento Financiero Neto / Pasivo Total	0,08	0,16	0,00
Endeudamiento Financiero c.p. / Endeudamiento Financiero Bruto	0,41	0,68	0,74
Endeudamiento Global / Pasivo Total	-0,30	-0,35	-0,12

Ni a 31-12 2001 ni a la fecha de redacción del presenta Folleto existe deuda vencida pendiente de pago.

A efectos del cálculo del endeudamiento financiero neto, del total de inversiones financieras temporales y tesorería que ascendían a 28,4 millones de euros en 2000, 37 en 2001 y 4,8 en junio de 2002, sólo se han tenido en cuenta aquellas que no estaban pignoradas.

II.- EVOLUCION FONDO DE MANIOBRA NETO	2000	2001	Junio 2002
+ Existencias			
+ Deudores	14.045	27.118	25.715
- Acreedores Comerciales	-852	-3.681	-7.559
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-1.239	-1.077	-704
= Fondo de maniobra de explotación	11.954	22.360	17.452
+ Tesorería disponible	12.334	12.431	4.899
+/- Financiación recibida/concedida neta del grupo a corto plazo	16.730	8.431	10.382
- Endeudamiento financiero a corto plazo	-20.139	-36.360	-46.523
= Fondo de maniobra neto	20.879	6.862	-13.790
% Fondo de maniobra neto/capitales permanentes	5%	4%	-8%
% Fondo de maniobra neto/Stocks	n.a.	n.a.	n.a.
Fondos Propios	404.109	141.140	143.365
Capitales Permanentes (FF.PP. + Acreedores a Largo Plazo)	432.622	158.316	168.328

Se presenta a continuación la evolución del endeudamiento neto de Service Point Solutions, S.A. y Sociedades Dependientes (Consolidado):

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Cuadros de evolución del endeudamiento consolidado correspondiente a los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2000, 2001 y primer semestre 2002

L- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO	2000	2001	Junio 2002
(Miles de euros)			
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	58.996	47.128	41.629
<i>Crédito sindicado multidivisa</i>	<i>21.431</i>	<i>17.141</i>	<i>14.400</i>
<i>Pólizas y créditos bancarios</i>	<i>24.631</i>	<i>18.176</i>	<i>18.806</i>
<i>Arrendamiento financiero</i>	<i>12.934</i>	<i>11.811</i>	<i>8.423</i>
Otras deudas a largo plazo de ambito financiero	23.785	4.957	4.410
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	<i>14.203</i>	<i>0</i>	
<i>Deuda por préstamos recibidos de los antiguos accionistas de Logic Control</i>	<i>7.044</i>	<i>0</i>	
<i>Desembolsos pendientes sobre acciones</i>	<i>1.838</i>	<i>0</i>	
<i>Earnout de L.D.O. Geoprint, Ltd.</i>	<i>700</i>	<i>4.957</i>	<i>4.410</i>
1.1. Endeudamiento Financiero a largo plazo	82.781	52.085	46.039
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	39.249	62.575	62.951
<i>Pólizas de crédito, descuento bancario y vencimientos a corto plazo de créditos a largo plazo</i>	<i>31.753</i>	<i>52.103</i>	<i>55.208</i>
<i>Arrendamiento financiero</i>	<i>7.496</i>	<i>10.472</i>	<i>7.743</i>
Otras deudas a corto plazo de ambito financiero	18.221	17.230	6.120
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	<i>11.742</i>	<i>2.928</i>	<i>2.261</i>
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	<i>6.479</i>	<i>7.044</i>	<i>2.943</i>
<i>Earnout de L.D.O. Geoprint, Ltd. y otras sociedades norteamericanas (6,4 Millones de \$)</i>		<i>7.258</i>	<i>916</i>
1.2. Endeudamiento Financiero a corto plazo	57.470	79.805	69.071
1. Endeudamiento financiero bruto	140.251	131.890	115.110
Inversiones financieras temporales líquidas	28.153	10.754	22.712
<i>Imposiciones a corto plazo</i>	<i>6.383</i>	<i>2.700</i>	<i>18.693</i>
<i>Imposiciones en fondos de inversión</i>	<i>21.005</i>	<i>0</i>	
<i>Créditos y préstamos</i>	<i>1.252</i>	<i>721</i>	<i>1.316</i>
<i>Inmuebles destinados a la venta</i>	<i>0</i>	<i>7.889</i>	<i>2.478</i>
<i>Otros</i>	<i>67</i>	<i>165</i>	<i>225</i>
<i>Provisión para valores negociables</i>	<i>-554</i>	<i>-721</i>	<i>0</i>
Tesorería	8.976	16.831	3.628
2. Tesorería disponible	37.129	27.585	26.340
3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)	103.122	104.304	88.769
+ Acreedores Comerciales	77.979	55.912	18.772
+ Otros acreedores a corto plazo	18.787	12.365	3.481
4. TOTAL ENDEUDAMIENTO GLOBAL	199.888	172.581	111.022
Fondos Propios/Endeudamiento financiero bruto	2,85	1,16	1,06
Fondos Propios/Endeudamiento financiero neto	3,88	1,47	1,38
Endeudamiento Financiero Neto / Pasivo Total	0,16	0,28	0,32
Endeudamiento financiero c.p. /Endeudamiento financiero b	0,41	0,61	0,60
Endeudamiento Global / Pasivo Total	0,31	0,46	0,40

Ni a 31-12 2001 ni a la fecha de redacción del presenta Folleto existe deuda vencida pendiente de pago.

A efectos del cálculo del endeudamiento financiero neto, del total de inversiones financieras temporales y tesorería que ascendían a 37,1 millones de euros en 2000, 44,4 en 2001 y 26,3 en junio de 2002, sólo se han tenido en cuenta aquellas que no estaban pignoradas.

Comentario del endeudamiento de SPS Consolidado del 2001

La cifra de endeudamiento financiero neto ha pasado de 103.322 miles de euros en el año 2000 a 104.304 miles de euros en el 2001, lo que no implica una gran variación en términos absolutos.

Sin embargo, atendiendo a los vencimientos de dicha deuda se observa que mientras que el endeudamiento financiero a largo plazo se reduce en 29,3 millones de euros, el endeudamiento financiero a corto plazo aumenta en 22,8 millones de euros del 2000 al 2001.

Atendiendo a la naturaleza de las deudas se observa que mientras que la partida de “otras deudas de ámbito financiero (sin coste)” disminuye en 19,8 millones de euros, las deudas con entidades de crédito aumentan en 11 millones de euros (principalmente deuda a corto plazo).

Cabe destacar también que la partida de inversiones financieras temporales líquidas y tesorería se ha reducido pasando de 37,1 millones de euros en el 2000 a 27,5 en el 2001.

Comentario del endeudamiento de SPS Consolidado a Junio de 2002

El endeudamiento financiero neto ha pasado de 104,3 millones en el 2001 a 87,7 millones de euros en junio de 2002, es decir, se ha reducido en 15 millones de euros. Dicha reducción ha estado motivada por una disminución del endeudamiento financiero bruto que se ha reducido aproximadamente en el mismo importe (deuda bancaria a largo plazo se reduce en 5 millones de euros y otras deuda de ámbito financiero a corto plazo se reducen en 11 millones de euros. Asimismo el endeudamiento bancario a corto plazo ha aumentado en 3 millones de euros.

Es importante señalar que, aunque la partida de tesorería e inversiones financieras temporales líquidas se mantiene (27,5 millones de euros en 2001 frente a 26,3 millones en junio de 2002), su composición ha cambiado. Mientras que la partida de tesorería se ha reducido (pasa de 16,8 millones en 2001 a 3,6 en junio de 2002), imposiciones a corto plazo incrementa (2,7 millones de euros en 2001 a 18,6 millones de euros en junio de 2002). La partida de imposiciones a corto plazo a junio de 2002 incluye el importe efectivo ingresado en la venta de la división de material de SP USA por 18,9 millones de euros.

Servicio financiero de la deuda de Service Point Solutions, S.A. y Sociedades Dependientes (Consolidado)

A continuación se realiza una explicación de cada una de las partidas que componen la cifra de endeudamiento financiero bruto y se presenta el calendario de devolución de dicha deuda, separando capital de intereses:

Crédito Sindicado Multidivisa

Corresponde al crédito liderado por el Banco Santander Central Hispano, S.A., suscrito por el Grupo en noviembre de 1999 como refinanciación del préstamo de 32,5 millones de euros concedido por el Royal Bank of Scotland para la adquisición en 1998 de Picking Pack Service Point UK, Ltd. con el fin de mejorar las condiciones del mismo. Dicho préstamo por un importe total de 30 millones de euros devenga un tipo de interés del libor más un diferencial que oscila entre el 0,6% y el 1% (en el ejercicio 2001 un 4,4% anual) y cuyo vencimiento se producirá el 11 de noviembre de 2006 con amortizaciones semestrales de 2.140.000 euros.

SPS no tiene impuestas ningún tipo de garantías por parte de las entidades bancarias para este préstamo. El covenant de este préstamo es: EBITDA / Servicio Financiero de la deuda mayor a 2. Durante el 2000, 2001 y Junio de 2002 la compañía cumple con dicho covenant. El calendario de pago del préstamo es:

Crédito sindicado multidivisa (‘000 €)	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
Saldo Inicial	17.141	12.861	8.581	4.301			
Pago principal	4.280	4.280	4.280	4.301			17.141
Saldo Final	12.861	8.581	4.301	0			
Intereses	660	472	283	95			

Pólizas y Créditos Bancarios a largo plazo

Corresponde principalmente, al 31 de diciembre de 2001, al importe a largo plazo de una póliza de crédito con un límite máximo de 30 millones de dólares de EE.UU. concedida por un banco norteamericano (Citizens), y cuya finalidad principal ha sido la financiación de las adquisiciones realizadas por el Grupo en Estados Unidos en el sector de la reprografía así como su expansión futura. El tipo de interés que paga dicha póliza se cifra en un 5,5% anual.

Las garantías impuestas por parte de las entidades bancarias para este préstamo son la pignoración de activos por importe de 46 millones de euros. Los tres covenants principales de este préstamo son:

- Ratio de cobertura del servicio de deuda: al menos 1,50 (trimestral)
- Ratio de endeudamiento (deuda financiera/EBITDA): no superior a 2,50

- Ratio de apalancamiento (deuda total/fondos propios): no superior a 1,5

Durante el 2000, 2001 y Junio de 2002 la compañía cumple con dichos covenants

Como se observa en la tabla inferior durante el año 2002 se produjo una cancelación anticipada de deuda respecto a la que en principio se había previsto. Con los fondos obtenidos de la venta de la división de material de oficina de SP USA, SPS se procedió a cancelar anticipadamente deuda por importe de 5,9 millones de euros. El calendario de pago es:

Pólizas y Créditos Bancarios ('000 €)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
Saldo Inicial	18.177	12.215	9.134	6.053	3.220	1.573	0	
Pago principal	5.962	3.081	3.081	2.833	1.647	1.573	0	18.177
Saldo Final	12.215	9.134	6.053	3.220	1.573	0	0	
Intereses		587	418	255	132	43	0	

Nota: Los intereses pagados en el ejercicio 2002 se han contemplado en el corto plazo

Earnout es un pago aplazado generado en la adquisición de una compañía que se paga solamente si se alcanzan unos niveles predeterminados de EBITDA o EBIT.

Adicionalmente, durante el primer semestre del año 2002, la compañía ha dispuesto de 5,9 millones de dólares adicionales (su contravalor en euros con tipo de cambio septiembre 2002 es aprox. 6 millones de euros) de la póliza de crédito que hasta en 30 millones de dólares tiene concedida por Citizens. Se ha dispuesto de este importe ya que se ha tenido que hacer frente a pagos de earnouts de las adquisiciones realizadas en 2000 de compañías de reprografía en Estados Unidos. El calendario de pago de esta nueva disposición es:

Nueva línea Citizens ('000 €)	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
Saldo Inicial	6.076	5.078	3.863	2.648	1.433	304	
Pago principal	998	1.215	1.215	1.215	1.129	304	6.076
Saldo Final	5.078	3.863	2.648	1.433	304	0	
Intereses	307	246	179	112	48	8	

Arrendamiento financiero a largo plazo

Incluye principalmente compra de maquinaria financiada a través de leasings. Aproximadamente devengan un interés del 4,40% anual. Su calendario de pago es:

Arrendamiento Financiero (‘000 €)	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
Saldo Inicial	11.811	5.114	2.104	630			
Pago principal	6.697	3.010	1.474	630			11.811
Saldo Final	5.114	2.104	630	0			
Intereses	372	159	60	14			

Earnout de L.D.O, Geoprint, l.t.d. a largo plazo

Incluye fundamentalmente el contravalor en euros de un importe de 3.295.250 dólares de EE.UU. correspondiente al precio a pagar a largo plazo por la adquisición de las acciones de la sociedad norteamericana de reprografía L.D.O. Geoprint, Ltd. No devenga intereses. Su calendario de pago es:

Earnout de LDO Geoprint (‘000 €)	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
Saldo Inicial	4.957	187					
Pago principal	4.770	187					4.957
Saldo Final	187	0					

Pólizas de créditos, descuento bancario y vencimientos a corto plazo de créditos a largo plazo

Se presenta a continuación el saldo de las pólizas de crédito a corto plazo, el descuento bancario así como los vencimientos a corto plazo de préstamos a largo plazo:

Miles de euros	2002
Pólizas de crédito y descuento bancario	44.820
Vencimiento a corto plazo del crédito multidivisa	4.280
Vencimiento a corto plazo del crédito de Citizens	3.003
Arrendamiento financiero	10.472
Total	62.575

Los importes por arrendamiento financiero (tipo de interés anual 4,40%) y los vencimientos a corto plazo de préstamos a largo plazo serán pagados durante el ejercicio 2002. Las pólizas de crédito y el descuento comercial se renuevan tácitamente y de forma anual, por ello no se han tenido en cuenta en el cálculo del servicio financiero de la deuda.

Los intereses devengados por estos conceptos previsiblemente serán:

Miles de euros	2002
Pólizas de crédito y descuento bancario	3.025
Vencimiento a corto plazo del crédito multdivisa	1.272
Vencimiento a corto plazo del crédito de Citizens	1.377
Arrendamiento financiero	1.125
Total	6.800

El tipo de interés medio de las pólizas de crédito es de 4,5% anual.

Otras deudas a corto plazo de ámbito financiero

Su desglose es el siguiente:

Miles de euros	2001
Deuda por compra de Logic Control	2.928
Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control	7.044
Earnout de L.D.O. Geoprint, Ltd. y otras sociedades norteamericanas (6,4 Millones de \$)	7.258
Total	17.230

Todos estos importes serán pagados durante el año 2002, no devengando intereses

Resumen del servicio financiero de la deuda

Servicio Financiero de la deuda (Miles de euros)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	resto	TOTAL
Deuda bancaria a largo plazo	5.962	15.056	11.586	9.803	7.793	2.702	304	47.128
<i>Crédito sindicado multdivisa</i>		4.280	4.280	4.280	4.301			17.141
<i>Pólizas y créditos bancarios</i>	5.962	3.081	3.081	2.833	1.647	1.573		18.177
<i>Nueva línea de Citizens</i>		998	1.215	1.215	1.215	1.129	304	6.076
<i>Arrendamiento financiero</i>		6.697	3.010	1.474	630			11.811
Intereses		1.926	1.294	778	352	91	8	4.450
Otras deudas a largo plazo		4.770	187					4.957
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>								
<i>Deuda por préstamos recibidos de los antiguos accionistas de Logic Control</i>								
<i>Desembolsos pendientes sobre acciones Earnout de L.D.O. Geoprint, Ltd.</i>		4.770	187					4.957
Deuda bancaria corto plazo	17.755							7.283
<i>Pólizas de crédito y descuento bancario</i>								
<i>Vencimiento a corto plazo del crédito multdivisa</i>	4.280							4.280
<i>Vencimiento a corto plazo de crédito en Citizens</i>	3.003							3.003
<i>Arrendamiento financiero</i>	10.472							10.472
Intereses	6.800							6.800
Otras deudas no comerciales a corto plazo	17.230							17.230
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	2.928							2.928
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	7.044							7.044
<i>Earnout de L.D.O. Geoprint, Ltd. y otras sociedades norteamericanas (6,4 Millones de \$)</i>	7.258							7.258
TOTAL PRINCIPAL	40.946	15.056	11.586	9.803	7.793	2.702	304	71.641
TOTAL INTERESES	6.800	1.926	1.294	778	352	91	8	11.250

No están consideradas en el servicio financiero de la deuda las pólizas de crédito a corto que por importe de 44.820 miles de euros tenía dispuestas la compañía en el año 2001 ya que se renuevan tácitamente y de forma anual, no representando salidas de caja.

El saldo de las pólizas de crédito a corto plazo a Junio de 2002 ascendía a 47.024 miles de euros con un límite máximo de 61.249 miles de euros. Por lo tanto, SPS todavía tiene libres 14.405 miles de euros.

Las pólizas de crédito renovables anualmente tienen un vencimiento medio entre el mes de noviembre de 2002 y julio de 2003. La compañía prevé poder renovar dichas pólizas de crédito.

Desde 31 de diciembre de 2001 hasta junio de 2002 la compañía ha amortizado deuda por los siguientes conceptos:

Servicio Financiero de la deuda (Miles de euros)	2002
Crédito sindicado multividua	2.140
Póliza de crédito de Charrette	1.880
Nueva disposición de la póliza de crédito de charrette	0
Arrendamiento financiero	4.189
Deuda por compra de Logic Control	667
Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control norteamericanas	4.101
	6.889
TOTAL PRINCIPAL	19.866
TOTAL INTERESES	3.649

En el capítulo VII se presenta un cuadro de financiación de la sociedad para todo el año 2002. Asimismo, se detalla como se va a hacer frente a los nuevos repagos de deuda del segundo semestre de 2002.

Se muestra seguidamente una tabla con la evolución del fondo de maniobra neto de SPS y Sociedades Dependientes.

II.- EVOLUCION FONDO DE MANIOBRA NETO	2000	2001	Junio 2002
+ Existencias	21.556	17.164	5.226
+ Deudores	98.460	74.022	53.641
- Acreedores Comerciales	-77.979	-55.912	-18.772
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-18.787	-12.365	-3.481
= Fondo de maniobra de explotación	23.250	22.909	36.614
+ Tesorería	8.976	16.831	3.628
+ Inversiones Financieras temporales líquidas	28.153	10.754	22.712
- Endeudamiento financiero a corto plazo	-57.470	-79.805	-69.071
= Fondo de maniobra neto	2.909	-29.311	-6.117
% Fondo de maniobra neto/capitales permanentes	1%	-14%	-5%
% Fondo de maniobra neto/Stocks	13%	-171%	-117%
Fondos Propios	400.246	152.893	122.497
Capitales Permanentes	483.027	204.979	123.509

V.2.6 Explicación de las operaciones de venta de Ola Internet y Logic Control

OLA INTERNET (55% de la participación vendida en Junio 2002)

Durante el último trimestre del ejercicio 2001, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo por Ola Internet, S.A. de la red propia de telefonía (voz y datos) con tecnología IP y dado el entorno macroeconómico actual, Service Point ha decidido concentrar sus actividades en sus negocios estratégicos de reprografía,

gestión de datos y material de oficina. En consecuencia, tomó la decisión de desinvertir en su división de telecomunicaciones y software, lo que le llevó a la venta de Logic Control el 20 de diciembre de 2001 y la venta de Ola Internet durante junio de 2002.

Como consecuencia de la decisión de abandonar las operaciones con red de telefonía propia y pasar a operar como revendedor, Ola Internet, S.A. procedió a la regularización o, en su caso, venta de los activos inmovilizados relacionados con dicha red y a la provisión de cuantos gastos extraordinarios se pusieron de manifiesto en razón de dicho cambio de actividad.

En dichas circunstancias teniendo en cuenta las pérdidas incurridas por dicha sociedad (en el ejercicio 2001 -59.172 miles de euros, y -43.588 miles de euros en el 2000) y la disminución de rentabilidad, Service Point, atendiendo a un criterio de prudencia procedió, al 31 de diciembre de 2001 a recoger en sus cuentas anuales el impacto que tuvo la decisión de desinvertir en Ola Internet así como el paso de operador con red propia IP a operador reseller. En el apartado siguiente se presenta como ha afectado esto tanto a las cuentas anuales de SPS, S.A. como a las cuentas de SPS Consolidadas.

En Junio de 2002 Service Point vendió la mayoría del capital de Ola Internet a directivos de la compañía de telecomunicaciones por 578.000 euros en una operación de Management Buy Out (MBO). La operación se formalizó mediante la venta del 55% del capital a directivos de Ola que tendrán el control de la compañía. Esta participación minoritaria será considerada como inversión financiera temporal en el balance de Service Point, por el hecho que no se mantendrá ningún control directo sobre la compañía y su gestión futura.

La única relación financiera en la actualidad de Service Point con Ola Internet es una línea de crédito que tiene concedida Service Point a la compañía de telecomunicaciones por importe máximo de 4,3 millones de euros. Con fecha julio de 2002 dicha línea de crédito está dispuesta aproximadamente en un 50%. La completa devolución de dicha línea de crédito esta prevista para Mayo de 2003. No obstante, en el momento que Ola Internet cobre la liquidación de IVA a su favor por importe aproximado de 4 millones de euros, se efectuará la devolución total de la línea hasta el máximo dispuesto en aquella fecha. Se estima que la devolución de IVA tendrá lugar previsiblemente en Octubre del 2002.

Service Point es propietaria del 45% del capital Ola Internet.

Impacto de Ola Internet en las cuentas anuales de Service Point Solutions, S.A. (Individual):

En la siguiente tabla se resume el impacto que ha tenido Ola Internet en las cuentas de Service Point Solutions, S.A. (Individual), desde su adquisición hasta su venta de la participación mayoritaria:

Participación en Ola Internet			Notas
Fecha	Concepto	Importe ('000 €)	
12-jun-00	Canje de acciones	149.978	(1)
12-jun-00	Otras facturas de adquisición	5.073	(2)
31-dic-00	Ampliación de capital	4.870	(3)
31-dic-01	Condonación préstamo	53.286	(4)
31-mar-02	Condonación préstamo	5.430	(4)
Coste Total Participación Ola Internet		218.637	
Provisión por depreciación Ola Internet			
31-dic-01	Provisión Ola Internet	213.207	(5)
31-mar-02	Provisión Ola Internet	5.430	(6)
Provisión Total de la participación en Ola Internet		218.637	
Provisión para riesgos y gastos			
31-dic-01	Provisión por deficit patrimonial Ola Internet	5.430	(6)
31-dic-01	Provisión por cancelación de contratos a corto plazo	2.322	(7)
31-dic-01	Provisión por cancelación de contratos a largo plazo	2.282	(7)
31-dic-01	Provisión por costes estimados en la venta de Ola Internet	3.400	(8)
31-mar-02	Reversión de la provisión por deficit patrimonial Ola Internet	-5.430	(6)
Provisión para riesgos y gastos		8.004	
Dotaciones extraordinarias para la amortización de inmovilizado			
31-dic-01	Dotación extraordinaria a la amortización de inmovilizado inmaterial	3.147	(9)
31-dic-01	Dotación extraordinaria a la amortización de gastos de establecimiento	5.701	(10)
Provisión Total por dotaciones extraordinarias		8.848	
Venta 55% Ola Internet			
28-jun-02	Valor bruto participación tras la venta del 55% de la compañía	98.387	(11)
28-jun-02	Precio por el que se vendió el 55% de la compañía	578	(11)

- Ola Internet fue adquirida mediante un canje accionario el 12 de Junio de 2000. A los antiguos accionistas de Ola Internet se les entregó acciones de Service Point Solutions por importe de 149.978 miles de euros. Para cubrir dicho importe SPS realizó una ampliación de capital.
- La adquisición de Ola Internet conllevó otros costes que ascendieron a 5.073 miles de euros.
- El 31 de diciembre de 2001 SPS realizó una ampliación de capital en Ola Internet para financiar su plan de crecimiento.
- SPS concedió préstamos Ola Internet para completar su plan de negocio y sostener sus costes de estructura hasta que alcanzará su punto de equilibrio. Dada la imposibilidad por parte de Ola Internet de devolver dichos préstamos SPS condonó dicha deuda capitalizando los préstamos.
- Con fecha 31 de diciembre de 2001 SPS, S.A, procedió a la dotación de la provisión por depreciación del 100% de la participación en Ola Internet que en aquel

momento era 213.207 miles de euros. El impacto de dicha provisión en la cuenta de resultados 2001 de SPS, S.A. fue de 195.473 miles de euros. El resto 17.734 miles de euros estaba ya provisionado en el 2000.

- 6) Asimismo, con fecha 31 de diciembre de 2001 se realizó una provisión para riesgos y gastos a corto plazo por importe de 5.430 miles de euros para cubrir el déficit patrimonial (fondos propios negativos) de Ola Internet a diciembre de 2001. El impacto de dicha provisión en la cuenta de resultados de SPS, S.A. fue de 5.430 miles de euros.

Durante el primer semestre de 2002 se llevó a cabo una ampliación de capital en Ola Internet mediante la condonación de un préstamo que por 5.430 miles de euros ostentaba SPS, S.A., procediendo en ese momento a dotar la correspondiente provisión por depreciación de participaciones financieras contra la provisión para riesgos y gastos efectuada a cierre del ejercicio 2001. El impacto en la cuenta de resultados del 2002 fue nulo ya que dicha provisión se había cargado ya en la cuenta de resultados del ejercicio 2001 mediante la provisión para riesgos y gastos.

La participación financiera bruta que ostentaba SPS, S.A., en Ola Internet hasta el momento de la venta era de 218.637 miles de euros. Sin embargo como estaba provisionada al 100% el valor neto en el balance de SPS, S.A. era 0.

- 7) Provisión por la subrogación de deuda y obligaciones de Ola Internet: Se trata de una provisión (parte a corto plazo y parte a largo plazo) correspondiente a las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet con proveedores y en los que SPS, S.A. se ha subrogado. El impacto de dicha provisión en la cuenta de resultados de 2001 ha sido de 2.322 miles de euros por la provisión a corto plazo, 2.282 miles de euros por la provisión a largo plazo.
- 8) A cierre del ejercicio 2001, SPS, S.A. provisionó los costes estimados, por los administradores de la sociedad, en el proceso de venta de un porcentaje mayoritario de Ola Internet.
- 9) Como consecuencia de la decisión de la Sociedad de desinvertir en Ola Internet, se ha procedido a la regularización total de los gastos activados por dicho concepto por importe de 3.147 miles de euros. Su desglose es 579 miles de euros por patentes y marcas, 2.460 miles de euros por aplicaciones informáticas y 108 otro inmovilizado material.
- 10) Se corresponde con la amortización anticipada íntegra de los gastos incurridos en las ampliaciones de capital completadas en el ejercicio 2000 en relación a la adquisición y financiación de los planes de Ola Internet.
- 11) El 28 de Junio de 2002 SPS procedió a la venta del 55% de Ola Internet por 578.000 euros. Desde el momento de la venta, la participación bruta de Ola Internet en el balance de SPS, S.A. es de 98.387 miles de euros y la participación neta, dado que está íntegramente provisionada es 0.

Se presenta a continuación una tabla resumen con el impacto de Ola Internet en la cuanta de resultados individual de Service Point Solutions, S.A.

(Miles de euros)	2000	2.001	2002
Impacto de Ola Internet en la cuenta de resultados individual de SPS	0	-217.755	578

Impacto de Ola Internet en las cuentas anuales de Service Point Solutions, S.A. y Sociedades Dependientes (Consolidado):

En la siguiente tabla se resume el impacto que ha tenido Ola Internet en las cuentas de Service Point Solutions, S.A. y Sociedades Dependientes desde su adquisición hasta que se consideró que no era una empresa estratégica y se llegó a la venta de la misma. También se recoge el impacto que ha tenido en las cuentas de SPS, S.A. Consolidadas el cambio de modelo de negocio que llevó a cabo Ola Internet pasando a operar como reseller en lugar de hacerlo como un operador con red propia:

Fecha	Fondo de comercio	Importe ('000 €)	Notas
31-dic-01	Amortización del fondo de comercio	142.401	
Coste Total Participación Ola Internet		142.401	(1)

Gastos Extraordinarios como consecuencia del cambio de modelo de negocio de Ola Internet			
31-dic-01	Importes pagados por servicios de conexión a la red	4.435	
31-dic-01	Importes pagados por servicios de continuidad y enlace	2.331	
31-dic-01	Cuota de alta y alquileres de licencia para operar con red propia	1.163	
31-dic-01	Provisiones por depreciación de inmovilizado	12.720	
31-dic-01	Pérdidas procedentes de la regularización de equipos de la red IP	4.922	
31-dic-01	Otros	3.310	
Total		28.881	(2)

Gastos Extraordinarios como consecuencia de la decisión de desinvertir en Ola Internet			
31-dic-01	Provisión por cancelación de contratos a largo plazo	2.282	
31-dic-01	Provisión por cancelación de contratos a corto plazo	2.322	
31-dic-01	Dotación extraordinaria a la amortización de inmovilizado inmaterial	3.147	
31-dic-01	Dotación extraordinaria a la amortización de gastos de establecimiento	5.701	
31-dic-01	Provisión por costes estimados en la venta de Ola Internet	3.920	
Total		17.372	(3)

Aportación de Ola Internet al resultado consolidado del ejercicio de SPS y Sociedades Dependientes		
31-dic-00	Resultado negativo aportado	-12.151
31-dic-01	Resultado negativo aportado	-55.552
31/06/2002	Resultado negativo aportado	0

- 1) El grupo siguiendo un criterio de prudencia y atendiendo al hecho que Ola Internet ha abandonado las operaciones con red de telefonía propia, así como la disminución de rentabilidad y expectativas futuras, ha amortizado anticipadamente el fondo de comercio de consolidación remante al 31 de diciembre de 2001 por importe de 135.114 miles de euros. Dicho amortización se ha realizado contra reservas, lo que ha supuesto una disminución de reservas por el mismo importe.
- 2) Se trata de los gastos en los que ha incurrido Ola Internet como consecuencia del cambio del abandono de las operaciones con red de telefonía propia IP.

- 3) Gastos extraordinarios ya recogidos en las cuentas anuales de SPS Individuales que aparecen también en el consolidado. Se trata de provisiones para riesgos y gastos por la subrogación de deudas y obligaciones de Ola Internet, S.A., así como amortizaciones anticipadas de gastos de establecimiento y de inmovilizado inmaterial.

A final del ejercicio 2001, se provisionaron 3.920 miles de euros por las pérdidas que se estimaba generaría Ola Internet hasta su venta. Hasta Junio de 2002, Ola Internet había incurrido en unas pérdidas de 2.624 miles de euros. De la provisión realizada a finales del año 2001 todavía no se ha utilizado aprox. 1,3 millones de euros. De momento no se descarta su aplicación contra posibles pasivos futuros o en caso de estimarse innecesaria se procedería a su liberación. Cabe destacar que el resultado negativo de Ola Internet del primer semestre de 2002 no ha impactado en la cuenta de resultados de Service Point Solutions, ya que este se ha saldado contra la correspondiente provisión que se hizo a finales del 2001.

En resumen, el impacto de Ola Internet en las cuentas anuales de SPS y Sociedades Dependientes desde su adquisición ha sido:

(Miles de euros)	2000	2.001	2002
Aportación al resultado consolidado	-12.151	-55.552	0
Impacto en reservas como consecuencia de la amortización del fondo de comercio	-3.947	-142.401	0

LOGIC CONTROL, S.A. (Venta en diciembre 2001)

Con fecha diciembre de 2001, Service Point procedió a la venta de su participación en Logic Control, S.L. (anteriormente denominada Internet Protocol 6, S.L.) a Olivares Investments, B.V. (sociedad participada, entre otros, por B&S Electra, S.p.A. y 21 Invest LP), sociedad de private equity en la que participa un accionista de la Sociedad.

Adquisición de Logic Control por parte de SPS, S.A. (Octubre de 2000)

Cuando SPS adquirió Logic Control, no lo hizo directamente a través de SPS, S.A. (Individual) sino que utilizó como vehículo a una sociedad perteneciente al grupo llamada Internet Protocol (IP6). Para que IP6 adquiriera Logic Control, SPS dio un préstamo a IP6 (52,3 millones de euros) y realizó una ampliación de capital (12,2 millones de euros). El resto del importe hasta el precio de adquisición (5,9 millones) fue asumido por la matriz, SPS, S.A. Individual. Asimismo, en momento en el que SPS, S.A. adquiere Logic, los antiguos exaccionistas realizan un préstamo a SPS, S.A, por importe de 13,5 millones de euros.

Impacto de la venta de Logic Control en las cuentas anuales de Service Point,S.A. del año 2001 (Individual)

Se presentan a continuación los movimientos más importantes de en SPS, S.A. en la operación de venta de Logic Control a Olivares Investment:

- El valor en libros de la participación financiera de SPS, S.A. en IP6 (sociedad de la que depende Logic Control) antes del momento de su venta era de 12,2 millones de euros. Esta participación fue vendida a Olivares Investment por 15,9 millones de euros, que se cobraron 8,9 millones de euros y el resto 7 millones de euros está pendiente de cobro.
- IP6 devuelve a SPS, S.A, una parte del préstamo (16,3 millones de euros) que le otorgó inicialmente para adquirir Logic Control, gracias a un préstamo que a su vez le da Olivares Investment a IP6 cuando compró la sociedad en diciembre de 2001.
- Tras la operación de venta, a SPS, S.A le queda por cobrar del préstamo intercompañía que dio a IP6 cuando adquirió Logic Control, 3 millones de euros.
- SPS, S.A., atendiendo al principio de prudencia valorativa, registró un ajuste al precio por importe de 5.496 miles de euros, correspondiente al estimado más conservador del efecto de dichos parámetros sobre el precio de venta, resultando, en el caso de materializarse dicho estimado, en una pérdida estimada neta en dicha venta de aproximadamente 2.268 miles de euros. Finalmente en Junio de 2002 se ha cifrado el ajuste final al precio que ha ascendido exactamente a la cantidad provisionada.
- Tras la venta de Logic Control, la única deuda de SPS, S.A. con los antiguos accionistas de Logic Control ascendía a 9,9 millones de euros.
- En resumen, el impacto de la venta de Logic Control en las cuentas individuales de SPS, S.A. ha sido de -2,3 millones de euros. En la operación de venta se le otorgó a Logic Control un valor compañía de 60 millones de euros, teniendo en cuenta su deuda en balance. Dicha compañía había sido adquirida por IP6 por aprox. 70 millones de euros.

El pago del precio de la venta se efectuó mediante un desembolso en metálico de 25 millones de euros, 25 millones de euros en asunción por parte de Olivares Investment de la deuda generada en la adquisición en el ejercicio 2000 por la adquisición de Logic Control, S.L y 10 millones de euros de pago aplazado. No se incluyó en la operación de venta unos inmuebles propiedad de Logic Control valorados en libros por 9 millones de euros y un precio de mercado de 11,7 millones de euros.

Impacto de la venta de Logic Control en las cuentas anuales de Service Point,S.A. y Sociedades Dependientes en el año 2001

En las cuentas anuales consolidadas también se contempla la provisión por el ajuste al precio de Logic Control. El grupo atendiendo al criterio de prudencia, ha registrado un ajuste al precio por importe de 5.496 miles de euros, correspondiente al estimado más

conservador obteniendo una pérdida estimada en dicha venta de aproximadamente 1.060 miles de euros, en el caso que se materialice dicho ajuste. Finalmente el ajuste al precio ha ascendido a exactamente a 5.496 miles de euros.

Por lo tanto el impacto de la venta de Logic Control en las cuentas anuales consolidadas del 2001 de SPS ha sido:

- Baja del fondo de comercio generado en la adquisición de Logic Control, siendo el impacto en reservas de -57.401 miles de euros.
- Provisión por el ajuste del precio de la venta de Logic Control (5.496 miles de euros)
- Se ha producido una salida de reservas por sociedades en consolidación global por importe de 1,2 millones de euros.
- Resultado neto final generado en la operación de venta ha sido de -1.060 miles de euros).

Crédito aplazado por importe de 10 millones de euros

Como se ha comentado, Olivares Investment, B.V. adquirió Logic Control a SPS mediante pago en cash, subrogación de deuda y un pago aplazado por importe de 10 millones de euros. Dado que ha habido un ajuste al precio de adquisición, 5,4 millones de euros ya no serán pagados. Del resto, 3 millones de euros fueron pagados en junio de 2002 y 1,6 se han diferido al año 2008.

Pago de 9,9 millones de euros por parte de Service Point Solutions a los exaccionistas de Logic Control

Cuando Service Point adquirió Logic Control en el año 2000, estableció un calendario de pago de la operación con los antiguos accionistas por el que desembolsó una cantidad al contado y el resto quedó pendiente de pago en un plan de devolución a 5 años. Al ser vendida Logic Control a Olivares Investments, B.V., parte de la deuda con los antiguos accionistas de Logic Control fue asumida por Olivares Investments y el resto por Service Point. Con fecha diciembre de 2001, la cantidad que Service Point debía a los antiguos accionistas de Logic Control ascendía a 9,9 millones de euros.

Esta deuda se acordó que se pagaría en dinero obligatoriamente en efectivo (7 millones de euros) procedente de la venta de los inmuebles de Logic Control no incluidos en la venta a Olivares Investments y en acciones de SPS, S.A. o también en efectivo si SPS lo considera oportuno (2,9 millones de euros).

Esta deuda está avalada por un importe de 7,5 millones de euros por tres inmuebles de Logic Control valorados en libros en 9 millones de euros, pero que se estima van a venderse por 11,7 millones de euros.

Dos de los tres inmuebles fueron vendidos en el primer trimestre del año 2002 por un importe aproximado de 7,5 millones de euros:

- a) Inmueble de Sabadell: vendido por un total de 6 millones de euros. De este importe, 4,3 millones de euros fueron pagados a los antiguos accionistas de Logic Control
- b) Almacén en San Quirze del Vallés: se vendió por un importe de 1,6 millones de euros, que se mantuvo en caja.

El edificio que queda por vender es un inmueble en Madrid valorado en 4,2 millones de euros que se estima se venderá en el cuarto trimestre del año 2002. Con los ingresos por la venta de dicho inmueble, se pagará a los antiguos accionistas de Logic Control.

Del pago a realizar en acciones (o en efectivo si SPS lo considera oportuno) de Service Point por importe de 2,9 millones de euros, se efectuó un pago en efectivo por importe de 500.000 euros (22 de marzo de 2002), lo que reduce esta deuda a 2,4 millones de euros. Este importe se pagará con las acciones o en efectivo si SPS lo considera oportuno existentes en autocartera tras la cancelación de los planes de opciones sobre acciones y se estima se pagará el 31 de octubre de 2002. Todavía no existe una decisión tomada al respecto.

La siguiente tabla recoge un resumen de la forma en que SPS pagará a los exaccionistas de Logic Control:

Pago en inmuebles	Fecha de venta	Importe de la venta	Importe pagado a los exaccionistas de Logic Control
Inmueble Sabadell	Primer trimestre 2002	6 millones de euros	4,3 millones de euros
Inmueble Sant Quirze	Primer trimestre 2002	1,5 millones de euros	0 millones de euros
Inmueble Madrid	Cuarto trimestre 2002	4,2 millones de euros	2,7 millones de euros
TOTAL		11,7 millones de euros	7 millones de euros

Pago en Acciones de SPS o en efectivo	Importe
Pago 22 de marzo 2002	0,5 millones de euros
Pago 31 de octubre 2002	2,4 millones de euros
TOTAL	2,9 millones de euros

V.2.7 Bases de presentación de las cuentas anuales consolidadas y comentarios a las cuentas anuales consolidadas.

Las bases de presentación de las cuentas anuales específicas de cada año se encuentran en la propia memoria anual.

a) Fondo de comercio de consolidación

El fondo de comercio de consolidación recoge las diferencias entre el valor teórico-contable y el valor de coste de las sociedades participadas a la fecha efectiva de su adquisición.

El fondo de comercio se amortiza a partir de la fecha efectiva de la adquisición de la participación en el período en que dicho fondo contribuye a la obtención de ingresos para el Grupo. El Grupo ha adoptado el criterio de amortizarlos, de forma sistemática, durante un período de veinte años con cargo al capítulo de reservas en sociedades consolidadas por integración global, no teniendo dicho tratamiento impacto alguno en el “cash - flow” del Grupo.

FONDO DE COMERCIO DE CONSOLIDACIÓN							
(Miles de Euros)	Saldo Inicial	Adiciones	Bajas	Amortización	Amortización anticipada	Diferencias de conversión	Saldo Final
Año 2001	347.009	13.766	-57.960	-19.301	-135.378	3.195	151.331
Ola Internet, S.A.	142.401			-7.287	-135.114		0
Internet Protocol 6, S.L.	590		-559	-32			0
Logic Control, S.L.	60.449		-57.401	-3.048			0
GPP Capital y sociedades dependientes	142.206	13.766		-8.843		3.195	150.324
Otras	1.362			-91	-264		1.007

El fondo de comercio de consolidación se amortiza linealmente en un plazo de 20 años. En el ejercicio 2001 la amortización del fondo de comercio de consolidación comportó un cargo de 19 millones de euros, compuesto por las amortizaciones de los fondos de comercio de las distintas sociedades del grupo.

Adicionalmente se ha realizado una amortización anticipada del ejercicio 2001 de fondo de comercio de consolidación corresponde principalmente a la regularización de la totalidad del fondo de comercio remanente de Ola Internet, S.A.. El Grupo, siguiendo un criterio de prudencia y atendiendo al hecho que dicha subsidiaria ha abandonado las operaciones con red de telefonía propia IP lo que ha producido unos resultados extraordinarios negativos de 28.881 miles de euros en el ejercicio 2001 así como la disminución de rentabilidad y expectativas futuras, ha amortizado contra reservas el fondo de comercio de consolidación remanente al 31 de diciembre de 2001 por importe de 135.114 miles de euros.

Las adiciones del ejercicio 2001 de fondo de comercio de consolidación corresponden principalmente al originado a consecuencia del pago de precio variable correspondiente a la adquisición de la sociedad norteamericana de reprografía L.D.O. Geoprint, Ltd.

De cara a futuro, dado que ni Ola Internet ni Logic Control formarán parte del perímetro de consolidación del grupo, es previsible que el cargo anual a la amortización del fondo de comercio sea de aproximadamente 8 millones de euros.

Es importante destacar que el criterio de amortizar el fondo de comercio de consolidación contra reservas elegido por Service Point Solutions supone una salvedad en la auditoría de las cuentas anuales, sin embargo no comporta diferencia alguna a nivel de impacto en los fondos propios consolidados (aunque si supondría una disminución del resultado del ejercicio) respecto del criterio de amortización con cargo al epígrafe de amortización en las cuentas de pérdidas y ganancias puesto que al final los resultados negativos tras pasar por cuenta de resultados, se incorporan a los fondos propios como resultados negativos de ejercicios anteriores pendientes de compensar.

b) Aportación al resultado de las individuales al Consolidado.

	Euros	
	2001	2000
Service Point Solutions, S.A.	-279.864.825	-48.705.460
Service Point España, S.A. y sociedades dependientes	-6.525.092	-2.648.131
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	-3.680.183	-17.064.362
Internet Protocol 6, S.L.	-	-105.778
Ola Internet, S.A. y sociedades dependientes	-55.551.915	-12.149.532
Logic Control, S.L.	2.667.965	1.307.550
Subtotal sociedades en España	-342.954.050	-79.365.713
GPP Capital Plc. y sociedades dependientes (incluye		
Service Point UK, Ltd. y Service Point USA Inc.)	-9.098.547	-9.186.274
Service Point Italia, S.r.l. y sociedades dependientes	-8.290.150	-7.240.705
Service Point Ireland, Ltd.	-1.490.095	-274.263
Service Point Germany, GmbH	-211.946	-140.663
Subtotal sociedades extranjeras	-19.090.738	-16.841.905
Ajustes procedentes del proceso de consolidación	251.262.034	51.011.196
Pérdida atribuible a la sociedad dominante	-110.782.754	-45.196.422

c) Reservas en sociedades consolidadas por integración global

El desglose de este capítulo del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2001 y 2000 por sociedad es como sigue:

	Euros	
	2001	2000
GPP Capital, Plc	(12.836.296)	(8.480.947)
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd	(413.911)	(2.850)
Picking Pack Service Point España, S.A.	(302.465)	(343.278)
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	(3.055.624)	(3.081.105)
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	(367.903)	(201.050)
Algama Desarrollo Empresarial, S.L.	-	(14.170)
Grafisprat, S.L.	(162.255)	(90.566)
Disvec, S.L.	(1.034.768)	(904.180)
Ola Internet, S.A.	(150.196.861)	(3.947.330)
Picking Pack Italia, S.r.l.	(3.391.698)	(3.017.645)
Logic Control, S.L.	-	(507.980)
	<u>(171.761.781)</u>	<u>(20.591.101)</u>

d) Provisión por Riesgos y Gastos

Su detalle al 31 de diciembre de 2001 es el siguiente:

	Miles de euros
Provisión para responsabilidades	3.657
Provisión por diferencial de alquileres	2.037
Otras provisiones	1.843
	<u>7.537</u>

Provisión para responsabilidades incluye un importe de 2.282.000 euros, correspondiente a provisiones a largo plazo en concepto de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet, S.A. con ciertos proveedores y en las que Grupo Picking Pack, S.A. se ha subrogado. Asimismo incluye al 31 de diciembre de 2001, un importe de 1.208.353 euros correspondiente a las provisiones estimadas necesarias para hacer frente a posibles responsabilidades u obligaciones que pudieran surgir ante terceros como consecuencia de las operaciones derivadas del cambio de estrategia de Ola Internet, S.A.

Provisión por diferencial de alquileres corresponde a la provisión dotada al objeto de cubrir el diferencial entre el alquiler pactado con los arrendatarios actuales de los inmuebles adquiridos a Logic Control, S.L. y el alquiler de mercado y que los Administradores de la Sociedad han estimado en un total de 2.716.479 euros, de los que un importe de 679.120 euros ha sido clasificado a corto plazo.

e) Detalle de los créditos con empresas del grupo a 31/12/2001

El capítulo de créditos a empresas del grupo a largo plazo presenta al 31 de diciembre de 2001 el siguiente detalle:

Sociedad	Fecha de concesión	Fecha de vencimiento	Tipo de interés	Límite (1)	Euros	Moneda
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	16/05/01	15/05/02	Euribor+1%	3.726.275	3.726.275	Euros
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	30/10/01	30/10/02	Euribor+1%	1.352.277	1.345.151	Euros
Picking Pack Service Point España, S.A.	13/07/00	13/07/02	Euribor+1%	12.020.242	7.151.134	Euros
Picking Pack Service Point España, S.A.	31/12/01	31/12/02	Euribor+1%	10.000.000	9.098.482	Euros
Ola Internet, S.A.	08/11/00	23/05/02	Euribor+1%	48.080.968	-	Euros
GPP Capital, Plc.	07/07/99	07/07/09	Libor+1,5%	61.690.405	69.217.362	Dólares de EE.UU.
Charrete Corporation	06/04/01	30/04/03	Libor+2%	3.000.000	3.404.133	Dólares de EE.UU.
GPP Capital, Plc.	30/01/98	30/01/02	Libor+3%	13.965.932	22.182.756	Libras esterlinas
GPP Capital, Plc.	31/07/00	24/07/10	Libor+1%	15.000.000	24.647.506	Libras esterlinas
					<u>140.772.799</u>	

(1) Expresado en la moneda original de concesión de crédito

Los créditos concedidos a las sociedades Picking Pack Service Point España, S.A., Picking Pack Servicios Logísticos, S.A., Ola Internet, S.A. y GPP Capital, Plc., son clasificados a largo plazo, ya que contienen una cláusula de renovación automática a su vencimiento.

f) Detalle de los saldos acreedores con empresas del grupo a 31/12/2001

	Euros			
	2001		2000	
	Saldos deudores	Saldos acreedores	Saldos deudores	Saldos acreedores
Picking Pack Service Point España, S.A.	1.025.860	6.542.595	815.549	3.391.914
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	527.130	7.182.095	424.777	12.922.715
GPP Finance, Ltd	-	1.878.236	-	2.152.891
GPP Capital, Plc.	12.763.567	4.502	5.304.557	4.502
Picking Pack Service Point UK, Ltd.	1.565.898	-	548.225	213.990
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	34.750	-	-	-
Picking Pack Italia, S.r.l.	220.370	-	151.726	30.033
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	101.600	-	78.510	-
Charrete Corporation, GmbH	1.782.567	93.945	18.223	-
Ola Internet, S.A.	-	-	2.420.720	4.894.793
Logic Control, S.A	753.441	325.610	466.229	25.531
Otros	25.603	337.555	27.285	4.049
	<u>18.800.786</u>	<u>16.364.538</u>	<u>10.255.801</u>	<u>23.640.418</u>

g) Detalle de los resultados extraordinarios

Se presenta a continuación un detalle de los resultados extraordinarios de Service Point, S.A. y Sociedades Dependientes:

Detalle de los resultados extraordinarios	('000 euros)
1. Total Ingresos extraordinarios	41
2. Total gastos extraordinarios	-72.114
2.1 Gastos del del cambio modelo del negocio de Ola Internet, S.A.:	-28.882
2.1.1 Importes pagados por servicios de conexión a la red	-4.435
2.1.2 Importes pagados por servicios de continuidad y enlace	-2.331
2.1.3 Cuota de alta y alquileres de licencia para operar con red propia	-1.163
2.1.4 Provisiones para depreciación del inmovilizado material e inmaterial	-12.720
2.1.5 Pérdidas procedentes de la regularización de equipos de la red IP	-4.922
2.1.6 Otros gastos	-3.310
2.2 Otros gastos extraordinarios	-43.232
2.2.1 Por cese de actividades	-5.748
2.2.2 Gastos extraordinarios de las actividades discontinuadas	-5.139
2.2.3 Dotación a la provisión para riesgos y gastos a largo	-7.538
2.2.4 Dotación a la provisión para riesgos y gastosa corto plazo	-6.921
2.2.5 Dotación extraordinaria a la amortización de inmovilizado inmaterial	-3.147
2.2.6 Dotación extraordinaria la amortización de gastos de establecimiento	-5.701
2.2.7 Cancelación de retenciones a cobrar de préstamos en divisas	-1.240
2.2.8 Resto de gastos extraordinarios	-7.798
3. Variación de las provisiones de participaciones	-10.357
4. Pérdidas procedentes de la cartera de control	-1.059
5. Pérdidas por operaciones con acciones propias	-2.977
Resultado extraordinario	-86.466

Los puntos 2.1.1 y 2.1.2 hacen referencia a la regularización con cargo a resultados extraordinarios, los activos registrados correspondientes al servicio de conexión a la red y a continuidad y enlace por importe de 6.766 miles de euros, de acuerdo con la decisión adoptada de no continuar con su proyecto de prestación de servicios de telefonía mediante red propia.

Los puntos 2.1.3, 2.1.4, 2.1.5 y 2.1.6 se corresponden con la dotación a la provisión por depreciación del inmovilizado material, inmaterial y equipos fruto del cambio de modelo de negocio de Ola Internet, es decir el paso de operador con red propia a operador como reseller.

Los puntos 2.2.1 y 2.2.2 son las pérdidas producidas por la discontinuidad de las actividades de la división de logística, Picking Pack Italia, así como el cese de las

actividades de la división de copias de pequeño formato (división corporate) de Service Point UK.

El punto 2.2.3 se refiere la provisión para responsabilidades correspondiente a provisiones a largo plazo en concepto de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet, S.A. con ciertos proveedores y en las que Service Point Solutions, S.A. se ha subrogado. Asimismo incluye al 31 de diciembre de 2001 las provisiones estimadas necesarias para hacer frente a posibles responsabilidades u obligaciones que pudieran surgir ante terceros como consecuencia de las operaciones derivadas del cambio de estrategia de Ola Internet, S.A.

El punto 2.2.4 se refiere a provisiones por cancelaciones de contratos a corto plazo de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos firmados por Ola Internet con proveedores y en los que la sociedad se ha subrogado. Asimismo incluía una provisión (3.920 miles de euros) por los posibles costes que pudiera conllevar la venta de una participación mayoritaria de Ola Internet. También se incluye una provisión por 5.496 miles de euros en concepto de ajustes al precio de venta de Logic Control, ver página 57 para una descripción más detallada.

El punto 2.2.6 se refiere a bajas del ejercicio en concepto de gastos de ampliación de capital corresponden íntegramente a la regularización del valor neto contable de los gastos incurridos en las ampliaciones de capital completadas en el ejercicio 2000 en relación con la adquisición y financiación de los planes de negocio de Ola Internet, S.A.

El punto 3 se refiere a la provisión completa (atendiendo a un criterio de prudencia) de la participación en la sociedad norteamericana Citadon, Inc (especializada en la gestión de documentos vía internet para arquitectos, ingenieros y actividades de construcción y diseño gráfico y participada por Warburg Pincus, Bechtel, Goldman Sachs y General Electric). Se trataba de una participación minoritaria adquirida el 16 de enero de 2000, que se encuentra. El Grupo ha provisionado dicha participación en un importe de 10.357 miles de euros, si bien mantiene buenas relaciones comerciales.

h) Plazos de cobro y pago

Los plazos de cobro y pago medios de cada una de las filiales de GPP se encuentran en la media del sector. A continuación se presenta una tabla con los plazos de cobro y pago medios en función de las distintas empresas, basados en estudios de tesorería:

2001	Días de cobro	Días de Pago
UK	75	90
US	56	60
España	84	95
Alemania	51	60

Si se calcula el plazo de cobro y pago sobre las cuentas anuales consolidadas de Service Point Solutions, los datos obtenidos no reflejan la realidad ya que hay que tener en cuenta que durante los últimos años se han producido adquisiciones de empresas que no han consolidado por todo el año, desvirtuando consecuentemente el plazo de cobro / pago.

CAPITULO VI

LA ADMINISTRACION, DIRECCION Y EL CONTROL DEL EMISOR.

CAPITULO VI.

LA ADMINISTRACION, DIRECCION Y EL CONTROL DEL EMISOR.

VI.1 IDENTIFICACION Y FUNCION EN LA SOCIEDAD DE LAS PERSONAS QUE SE MENCIONAN.

VI.1.1 Miembros del órgano de administración.

SERVICE POINT se rige de acuerdo a sus Estatutos, por la Junta General de Accionistas y está dirigida por un Consejo de Administración, que de acuerdo con los Estatutos Sociales, estará integrado por un número de miembros no inferior a tres ni superior a quince. Los miembros del Consejo de Administración son elegidos por la Junta General de Accionistas. En la actualidad el Consejo de Administración de SERVICE POINT está integrado por las siguientes personas:

Cargo	Externo/ Dominical *	Nombre	Antigüedad
Presidente	Externo	Juan José Nieto Bueso	9/05/02
Vicepresidente y Consejero Delegado	Ejecutivo	Carlo U. Campanini Bonomi	29/6/95
Secretario Consejero	Externo	Ignacio López-Balcells Romero	8/2/95
Vocales	Externo	Joaquín Barrera Amann	29/6/95
	Externo	Robin G. Holland-Martin* ** ***	29/6/95
	Externo	Juan A. Samaranch Salisachs	21/5/99
	Ejecutivo	Ugo Giorcelli	16/5/00
	Externo	Martín González del Valle Chávarri	17/11/00
	Externo	Arturo Mas-Sardá Romagosa	17/11/00
	Ejecutivo	Rafael López-Aparicio Areilza	24/1/02
	Externo	Alvaro de Remedios Salabert	15/10/02
Vicesecretario No Consejero		Mireia Blanch Olivé	

	<p>?? Ejecutivo: Son el Consejero Delegado y demás Consejeros, que desempeñan responsabilidades de gestión dentro de la compañía</p> <p>Dominical: Son los propuestos por los titulares de participaciones significativas estables en el capital de la Sociedad. No existen consejeros dominicales.</p> <p>Externo: Son profesionales de reconocido prestigio que no han sido designados por los titulares de participaciones significativas (5%) y no desempeñan cargos ejecutivos en la Sociedad, ni están ligados a la misma por contrato laboral.</p> <p>** Presidente de los Comités de Auditoría y Remuneración.</p> <p>*** Hasta el año 2002, el Sr. Holland Martín era consejero dominical en representación de las acciones de 21 Invest International Holdings, Ltd.</p>
--	--

Los datos más significativos de la trayectoria profesional de los miembros del Consejo de Administración se indican de manera resumida a continuación:

Nombre	Trayectoria Profesional
D. Juan José Nieto Bueso	<p>Licenciado en Administración de Empresas (ICADE) y Master en BA (Middlesex University)</p> <p>Tras desarrollar su carrera profesional durante 10 años en Banca de Inversión (Natwest, Goldman Sachs, Bankers Trust), ha sido durante 3 años Consejero Delegado de Antena 3, Presidente y Consejero Delegado de Admira (antigua Telefónica Media)</p> <p>Asimismo ha sido Presidente de Via Digital, Endemol, Onda Cero Radio, Consejero de Fundación Telefónica y miembro del comité Ejecutivo de Telefónica.</p>
D. Carlo U. Campanini Bonomi	<p>Economista por el American College en Londres.</p> <p>Tras desarrollar su actividad profesional en el banco de inversiones americano Brown Brothers Harriman, fue durante 3 años Consejero Delegado en España de una empresa de venta por correo.</p> <p>Desde 1995, fecha de la reorganización de SPS, ha sido Presidente y Consejero Delegado de SERVICE POINT. En la actualidad es Vicepresidente y Consejero Delegado.</p>
D. Joaquín Barrera Amann	<p>Economista – MBA IESE</p> <p>Fundador y Consejero Delegado de Gral. Atlántica de Inversiones, sociedad dedicada a la realización de inversiones en empresas.</p>

D. Robin G. Holland-Martin	<p>Fue socio de Cazenove & Co., donde ejerció como especialista de Corporate Finance</p> <p>Ha ejercido cargos de consejero en varias compañías cotizadas y no cotizadas, como experto independiente.</p>
D. Juan A. Samaranch Salisachs	<p>Ingeniero Industrial - MBA por la Universidad de Nueva York</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional en el sector financiero en First Boston y Warburg Dillon Read. Es fundador y Consejero Delegado de GBS Finanzas sociedad especializada en fusiones y adquisiciones.</p>
D. Ignacio López-Balcells Romero	<p>Abogado economista, Master en derecho financiero y tributario.</p> <p>Socio fundador del Bufete B. Buigas. Ha desarrollado su carrera profesional fundamentalmente en el área mercantil, nacional e internacional.</p>
D. Ugo Giorcelli	<p>Licenciado en Administración de Empresas por la Università Cattolica de Milán</p> <p>Tras iniciar su carrera profesional como auditor y consultor en KPMG, ha trabajado en Infotec Italia como Director Financiero y previo a su incorporación a SPS en 1999 ha sido Director Financiero y miembro del Comité Ejecutivo de la firma distribuidora de fotocopiadoras y faxes Danka International.</p>
D. Martín González del Valle Chavarri	<p>Derecho y C.C.E.E. en la Fundación Universitaria San Pablo – CEU.</p> <p>MBA por el INSEAD - Fontainebleau</p> <p>Consejero Delegado de 21 Invest Partners, S.L.</p> <p>Director General adjunto de Crédit Agricole Indosuez y responsable del área de Corporate Finance desde 1995 hasta 1999.</p> <p>Director Senior en Mercapital S.A. desde 1989 hasta 1995.</p>
D. Arturo Mas-Sardá Romagosa	<p>Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Dirección de Empresas (M.B.A) ambos por ESADE</p> <p>Actualmente es Presidente de RIVA Y GARCIA GESTION, S.G.I.I.C., S.A. y Consejero de GRUPO FINANCIERO RIVA Y GARCIA, S.L.</p> <p>Consejero de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores de Barcelona.</p>
D. Rafael López-Aparicio Areilza	<p>Ingeniero por la Universidad Técnica de Colonia.</p> <p>MBA en Marketing y Finanzas – Instituto Empresa, Madrid</p> <p>MBA en Gestión Comercial –ICADE, Madrid</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional en KODAK, con responsabilidades en Latino América, EEUU, Europa Y resto del mundo.</p>

D. Alvaro de Remedios Salabert	<p>Licenciado en Ciencias Empresariales por ICADE y Master en Dirección de Empresas (M.B.A.) por Kellogg School of Management, en Northwestern University</p> <p>Desde 1996 es el Director de Banca de Inversión de DEUTSCHE BANK en España, habiendo sido responsable de numerosas operaciones de fusiones, adquisiciones, venta de participaciones significativas, etc.</p>
--------------------------------	---

La Junta General de 28 de junio de 2002 aprobó el nombramiento realizado por cooptación de D. Juan José Nieto Bueso, D. Rafael López-Aparicio Areilza y la reelección de D. Juan Antonio Samaranch Salisachs. El Consejo de Administración de 15 de octubre de 2002 aprobó el nombramiento de D. Alvaro de Remedios como consejero, por el sistema de cooptación, en sustitución de Inova Capital Participadas, S.L.

En relación con el “Código de Buen Gobierno” se han adoptado las siguientes medidas:

Comité de Auditoría

En marzo de 1998 el Consejo de Administración designó un **Comité de Auditoría**, que actualmente está compuesto por:

Presidente: Robin G. Holland-Martin

Joaquín Barrera Amann

Juan José Nieto Bueso

El Comité de Auditoría, deberá reunirse al menos dos veces al año, habiéndolo hecho en 2001 y en 2002 en dos ocasiones. Es el órgano responsable fundamentalmente de:

- ?? revisar los métodos financieros empleados,
- ?? los cambios de política contable que puedan producirse,
- ?? los ajustes de carácter significativo que pudieran derivarse de la revisión realizada por los Auditores del Grupo.

El contenido de su trabajo incluye asimismo el mantenimiento de reuniones con los Auditores externos del Grupo, el establecimiento de sus honorarios, así como su designación y/o renovación.

Los miembros del Comité de Auditoría, salvo su Presidente, el Sr. Holland-Martin no perciben remuneración por su pertenencia a dicho Comité.

Comité de Remuneración

El **Comité de Remuneración**, designado asimismo por el Consejo de Administración en marzo de 1998, está compuesto por los siguientes consejeros no ejecutivos:

Presidente: Robin G. Holland-Martin

Juan José Nieto Bueso

Martín González del Valle Chavarri

El Comité de Remuneración, que se reúne con una periodicidad mínima de dos veces al año, habiéndolo hecho en dos ocasiones en 2001 y en 2002, tiene por objeto principal realizar propuestas al Consejo de Administración en relación a:

- ?? la política retributiva del Grupo al mas alto nivel;
- ?? las características y condiciones de los planes de opciones sobre acciones de la Compañía y los directivos y empleados a los que vayan dirigidos, así como
- ?? las líneas generales de la política de remuneración del Grupo.

Los miembros del Comité de Remuneración, salvo su Presidente, el Sr. Holland-Martin no perciben remuneración por su pertenencia a dicho Comité.

- No existe un Reglamento regulador del funcionamiento del Consejo de Administración, que se rige por lo establecido en los estatutos sociales de la Sociedad, si bien se está estudiando su implantación.
- El número estatutario mínimo y máximo de Consejeros es tres y quince respectivamente. La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000 determinó en doce su número. Actualmente hay diez consejeros.
- No existen limitaciones estatutarias ni requisitos especiales para ser nombrado miembro del Consejo de Administración de la Sociedad, distintos de ser designado por la Junta General de Accionistas y no hallarse incurso en causa alguna de incompatibilidad legal. No existe límite de edad para desempeñar el cargo de miembro del Consejo de Administración.
- No está establecido estatutariamente un número mínimo de reuniones del Consejo de Administración. Tanto en el ejercicio 2001 como en el ejercicio 2002 hubo ocho sesiones.
- La Sociedad tiene elaborado un Reglamento Interno de Conducta, cuya última redacción, de fecha 16 de abril de 2000, ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Sociedad, y presentada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores

- No existen materias específicas que requieran de mayorías reforzadas para su aprobación.
- El Presidente del Consejo de Administración no dispone de voto de calidad.

VI.1.2 Directores y demás personas que asumen la gestión de la Sociedad al nivel más elevado.

Con fecha 21 de mayo de 1999 se designó un **Comité Ejecutivo**, compuesto actualmente por :

Carlo U. Bonomi
Juan José Nieto Bueso
Ugo Giorcelli
Jim Kachenmeister
Javier López-Balcells Romero
Rafael López-Aparicio Areilza
Mark DiPasquale

Don Juan José Nieto Bueso es el Presidente de la Sociedad.

Don Carlo Umberto Campanini Bonomi, Vicepresidente y Consejero Delegado, asume la gestión y dirección del SERVICE POINT, teniendo poderes mancomunados con uno cualesquiera de los miembros del Consejo de Administración y en menor cuantía con el Director Financiero del Grupo.

Don Ugo Giorcelli es Consejero y Director Financiero del Grupo.

Don Jim Kachenmeister es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point UK, Ltd.

Don Javier López-Balcells Romero es Consejero Delegado de Picking Pack, Service Point España

Don Rafael López-Aparicio es Director Mundial de Operaciones

Don Mark DiPasquale es Consejero Delegado de Service Point US Corp. (antes Charrete Corp.).

Durante el ejercicio 2001 también han formado parte de dicho Comité D. John Jack Ford, Consejero Delegado de Charrete, D. Gregory Rich, en calidad de Director Mundial de Operaciones, D. Fernando Reymundo en calidad de Consejero Delegado de Ola Internet, S.A. y D. Carlos Grau, en calidad de Consejero Delegado de Logic Control, S.A.

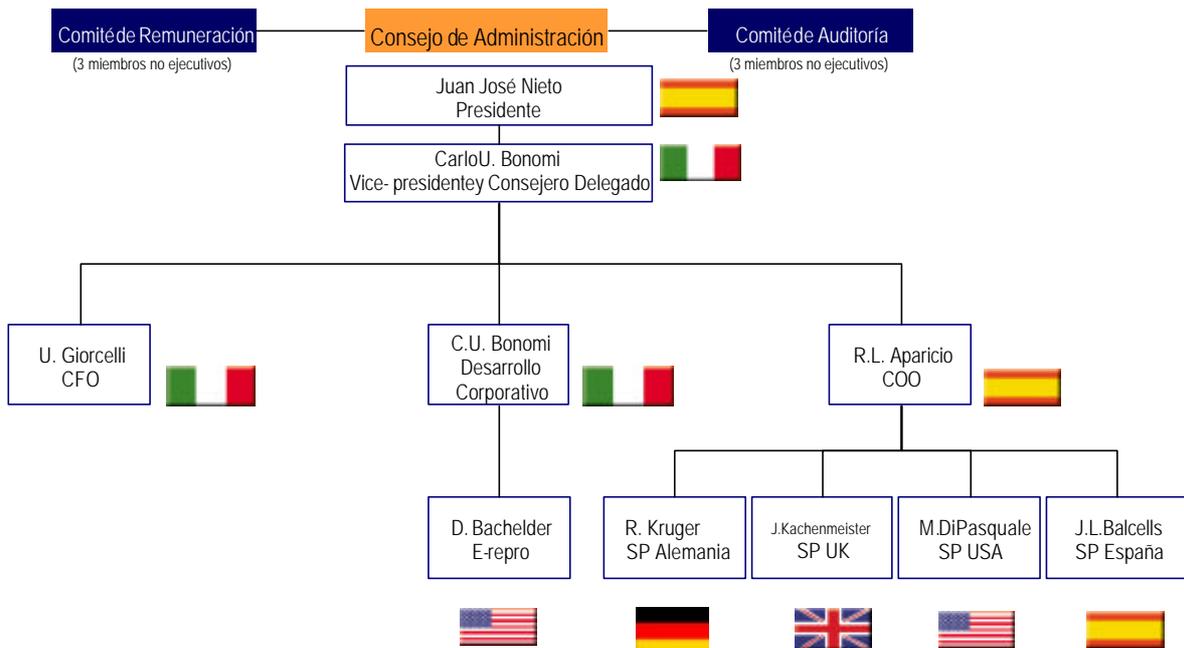
Asimismo, está previsto que entre a formar parte de dicho Comité cualquier Director General de las sociedades que componen el grupo, cuya división supere la cifra de los 45 millones de euros en ventas. Cualquier consejero no ejecutivo podrá atender las reuniones de dicho órgano.

La responsabilidad de este comité está centrada en el análisis de los resultados de las distintas divisiones a corto plazo, establecer objetivos operativos y revisar el avance de los nuevos proyectos y de las innovaciones a implantar en el Grupo. Este comité se reunirá cada tres meses.

Otros Directivos.

Doña Renata Kruger es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point Germany GmbH

A continuación se indica el organigrama de SERVICE POINT al nivel más elevado, en la actualidad:



VI.1.3 Fundadores de la Sociedad si fue fundada hace menos de cinco años.

La Sociedad fue fundada en el año 1969.

VI.2 CONJUNTO DE INTERESES EN LA SOCIEDAD DE LAS PERSONAS CITADAS EN EL APARTADO VI.1.

VI.2.1 Las personas citadas anteriormente poseían a la fecha de redacción del presente folleto (octubre de 2002), acciones de la sociedad en las siguientes cantidades:

Participaciones Directas	% Directas	% Indirectas	% Representadas	% Capital
Don Juan José Nieto Bueso	0,564%			0,564%
Don Carlo U. Campanini Bonomi	0,019%			0,019%
Don Robin George Holland-Martín	0,009%			0,009%
Don Martín González del Valle Chávarri				
Don Ignacio López-Balcells Romero				
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs (a través de su 45% de GBS Finanzas S.A.)	0,467%	0,369%		0,836%
Don Ugo Giorcelli				
Don Joaquín Barrera Amann				
Don Arturo Mas-Sardá Romagosa				
Don Rafael López-Aparicio	0,0007%			0,0007%
Don Alvaro de Remedios Salabert				
TOTAL	0,50%	0,37%	0,00%	1,43%

Participaciones Directas	Nº acciones Directas	Nº acciones Indirectas	Nº acciones Representadas	Total
Don Juan José Nieto Bueso	770.000			770.000
Don Carlo U. Campanini Bonomi	26.579			26.579
Don Robin George Holland-Martín	12.250			12.250
Don Martín González del Valle Chávarri	300			300
Don Ignacio López-Balcells Romero				
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs (a través de su 45% de GBS Finanzas S.A.)	636.681	503.386		1.140.067
Don Ugo Giorcelli				
Don Joaquín Barrera Amann				
Don Arturo Mas-Sardá Romagosa	100			100
Don Rafael López-Aparicio	1.000			1.000
Don Alvaro de Remedios Salabert	1			
TOTAL	676.911	503.386		1.950.296
Número de acciones a octubre de 2002:	136.429.189			

Los miembros del Consejo de Administración, en su totalidad, representan el 1,43% del capital social.

Los directivos de SERVICE POINT no disponen de participación en el capital social de la misma.

En la última Junta General de 28 de junio de 2002, se delegaron votos en el Consejo de Administración por un importe de en torno al 26,5% del capital social.

VI.2.2 Participación de dichas personas en las transacciones inhabituales y relevantes de la Sociedad, durante el último ejercicio y el corriente.

D. Juan José Nieto Bueso, Presidente de SERVICE POINT, ha percibido en el primer semestre de 2002 el importe de 45 miles euros, en concepto de asesoramiento a las sociedades del Grupo, de los que 30 miles de euros los ha percibido como persona física y 15 miles de euros, los ha percibido la sociedad Palmera Servicios de Dirección, S.L., controlada por el Sr. Nieto. Dicha remuneración se ha establecido según precios de mercado.

D. Ignacio López-Balcells Romero, Consejero Secretario de SERVICE POINT, es Socio Director de BUFETE B. BUIGAS, asesor legal del Grupo.

?? BUFETE B. BUIGAS ha prestado sus servicios de asesoramiento legal a SERVICE POINT, asimismo ha prestado su asesoramiento a SERVICE POINT en todas las transacciones realizadas durante los ejercicios 1999, 2000 y 2001. Las remuneraciones percibidas por los servicios prestados ascienden a 421 miles de euros en el ejercicio 2001 y a 227 miles de euros en el primer semestre de 2002.

D. Juan A. Samaranch Salisachs, Consejero de SERVICE POINT, es socio y Consejero Delegado de GBS Finanzas, S.A.

?? GBS Finanzas, S.A. ha intervenido en el análisis y estudio de determinadas operaciones de ventas y adquisiciones llevadas a cabo en el ejercicio de 1999 y 2000, habiendo percibido remuneraciones por importe de 42 miles de euros en el ejercicio 2000. En el ejercicio 2001 ha percibido honorarios por sus servicios por importe de 20 miles de euros y de 22 miles de euros en el primer semestre del ejercicio 2002.

D. Arturo Mas-Sardá Romagosa, consejero de SERVICE POINT es socio y Consejero de GRUPO FINANCIERO RIVA Y GARCIA, S.L., quien a través de sus filiales RIVA Y GARCÍA PROYECTOS, S.A. y RIVA Y GARCIA-1877, A.V.B., S.A. ha asesorado a SERVICE POINT en las transacciones realizadas por ésta en los ejercicios 1999, 2000 y 2001. Desde la incorporación del Sr. Mas-Sardá como consejero de SERVICE POINT, GRUPO FINANCIERO RIVA Y GARCIA ha facturado honorarios por importe de 435 miles de euros en el ejercicio 2001, habiendo devengado honorarios durante los seis primeros meses del ejercicio 2002 por importe de 6 miles de euros.

Con fecha 21 de diciembre de 2001, se ha vendido la compañía filial LOGIC CONTROL S.A. a un grupo de inversores institucionales entre los cuales se encuentra un fondo gestionado por el grupo 21 Invest (21 Invest), accionista de SPS. Otro de los principales inversores en la operación es el Fondo italiano B&S Electra quien, según conocimiento de SERVICE POINT, no tiene

ninguna vinculación con 21 Invest. El Grupo B&S Electra ha adquirido una compañía de características similares a LOGIC CONTROL en Italia; asimismo participan en la transacción otros inversores institucionales.

En cuanto a las medidas adoptadas al objeto de evitar posibles potenciales conflictos de interés en dicha operación, figuran:

- Comunicación al Consejo de Administración, por parte de los Consejeros de SPS que podrían estar relacionados con 21 Invest (Sres. Bonomi, Holland-Martin y González del Valle), de la posible existencia de conflictos de interés derivados de la venta de LOGIC CONTROL, S.A. al grupo de inversores liderado por B&S Electra y por 21 Invest. Dicha posible vinculación, si bien era conocida por el Consejo en todo momento se produjo de forma fehaciente en el primer Consejo de Administración de SPS en el que, dentro de los puntos del Orden del Día, figuraba la posible transacción sobre LOGIC CONTROL S.A.. Los Consejeros que podrían tener un posible conflicto de interés pidieron constancia en acta de su comunicación. Asimismo, dichos Consejeros solicitaron no encontrarse presentes en la toma de decisiones a adoptar sobre el particular.
- En este sentido, dichos Consejeros se abstuvieron de participar en las decisiones que se suscitaron sobre la venta de LOGIC CONTROL S.A., habiendo abandonado la sala en dichos momentos. En consecuencia, también se abstuvieron de votar en la adopción de acuerdos al respecto por parte del Consejo.
- Se realizó una valoración de LOGIC CONTROL, S.A., por parte de Grupo Financiero Riva y García, en base a cuyo precio objetivo se mantuvieron las negociaciones.
- Las negociaciones de venta se realizaron por parte de SPS con el asesoramiento de un bufete legal (Bufete B. Buigas) y de un banco de negocios (Grupo Financiero Riva y García).
- La venta se realizó en condiciones de mercado y asumiendo las garantías y responsabilidades habituales en este tipo de transacciones. Es de resaltar que, la venta de LOGIC CONTROL S.A. se enmarcó en el proceso de concentración de SERVICE POINT en su negocio tradicional de reprografía digital. Además, en caso de su venta se podrían obtener recursos financieros importantes para financiar el desarrollo futuro de SERVICE POINT. En este sentido B&S Electra y 21 Invest se aproximaron a SPS y efectuaron una oferta que se juzgó interesante ya que: 1- implicaba un precio en línea con las valoraciones obtenidas para compañías comparables, 2- el conocimiento del grupo BS Electra del sector de actividad de LOGIC CONTROL, S.A., por haber efectuado inversiones en dicho sector y 3- la significativa entrada de recursos financieros en SPS para poder abordar, entre otros aspectos, el plan de crecimiento en el ejercicio 2002.

A excepción de lo mencionado en párrafos anteriores, ningún miembro del Consejo de Administración, ninguna persona representada en el Consejo, ni ningún directivo de la Compañía, ni ninguna entidad donde sean consejeros o altos directivos o accionistas significativos dichas personas, ni personas con las que tengan acción concertada o que actúen como personas interpuestas con las mismas, han realizado transacciones inhabituales y relevantes con la sociedad.

VI.2.3 Importe de los sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengadas por las citadas personas cualquiera que sea su causa.

A/ A cargo de la Sociedad matriz:

Los miembros del Consejo de Administración han percibido en 2001 y primer semestre de 2002, los siguientes importes por los conceptos indicados:

<u>2001</u>	<u>En miles euros</u>			
	<u>Sueldos</u>	<u>Remuneración*</u>	<u>Dietas</u>	<u>Otros</u>
Don Carlo U. Campanini Bonomi	386	6	-	-
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	18	-	-
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	18	-	-
Don Alessandro Benetton	-	6	-	-
Don Robin George Holland-Martin	-	18	-	29
Don Joan Castell Trius	-	17	-	-
Don Joaquín Barrera Amann	-	18	-	-
INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A.	-	18	-	-
Don Ugo Giorcelli	232	6	-	-
Don Martín González del Valle Chavarri	-	15	-	-
Don Arturo Mas-Sarda Romagosa	-	15	-	-
Don Gregory Rich	236	6	-	-
TOTAL	854	161	-	29

* Remuneración fija de 6 miles euros anuales, más 1,5 miles de euros por asistencia a cada consejo, excluyendo los consejeros que son ejecutivos, que no perciben retribución variable.

** 8 miles de euros por su pertenencia a los Comités de Remuneración y Auditoría; 16 miles de euros por prestación de servicios a PPSP UK; y 5 miles de euros retribución por consejero de GPP Capital.

A fecha de redacción del presente folleto, los Sres. Benetton, Castells y Rich y la sociedad Inova Capital Participadas, S.L. no son consejeros de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

<u>30/06/2002</u>	<u>En miles euros</u>			
	<u>Sueldos</u>	<u>Remuneración*</u>	<u>Dietas</u>	<u>Otros</u>
Don Juan José Nieto Bueso	-	-	-	30
Don Carlo U. Campanini Bonomi	181	-	-	-
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	-	-	-
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	-	-	-
Don Alessandro Benetton	-	-	-	-
Don Robin George Holland-Martin	-	-	-	-
Don Joaquín Barrera Amann	-	-	-	-
INOVA CAPITAL PARTICIPADAS, S.L.	-	-	-	-
Don Ugo Giorcelli	104	-	-	-
Don Martín González del Valle Chavarri	-	-	-	-
Don Arturo Mas-Sarda Romagosa	-	-	-	-
Don Rafael López-Aparicio	139	-	-	-
TOTAL	424	-	-	30

* En concepto de asesoramiento a las sociedades del grupo SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

A fecha 30/06/02 los Sres. Benetton, Castells y Rich no son consejeros. A fecha de redacción del folleto la sociedad Inova Capital Participadas, S.L. (que en enero de 2002 fue designado consejero en sustitución de Inova Capital S.C.R.), no son consejeros de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Directivos

Al margen de D. Carlo Bonomi, D. Ugo Giorcelli y D. Gregory Rich (en el año 2001) en la matriz figura D. Rafael López-Aparicio, como directivo.

El Presidente del Comité de Remuneración y del Comité de Auditoría, Robin Holland-Martin, percibió en el ejercicio 2001 una remuneración por el desempeño de dichos cargos de 8 miles de euros, no habiendo percibido cantidad alguna por dicho concepto a 30 de junio de 2002.

B/ A cargo del conjunto de empresas dependientes:

Consejeros de sociedades dependientes.

En el ejercicio 2001, se ha satisfecho al Consejero D. Robin Holland-Martin una remuneración de 16 miles de euros por servicios prestados a la filial PICKING PACK SERVICE POINT UK. Asimismo dicho Sr. ha percibido una retribución como consejero de GPP Capital Ltd. por importe de 5 miles de euros. No se han devengado otros honorarios por pertenencia al Consejo de Administración de otras de las Sociedades participadas.

No se han devengado honorarios en el 2002.

Directivos de sociedades dependientes.

En 2001 se han devengado honorarios a favor de los directivos de las filiales por importe de 953 miles de euros por su labor ejecutiva diaria.

A 30 de junio de 2002 dicho importe ha sido de 423 miles de euros.

VI.2.4 Importe de las obligaciones contraídas en materia de pensiones y de seguros de vida.

No existe política de las Sociedades del Grupo en España en materia de ventajas al personal general ni en materia de pensiones.

Los Consejeros ejecutivos y los consejeros delegados de las filiales tienen contratados un seguro de vida y accidentes por un importe igual a 2 veces su salario bruto anual. La prima que se paga es de aproximadamente el 0,375% del capital asegurado. El importe por primas pagadas ascendió a 5,9 miles euros para 2001 y 5,5 miles euros a 30/6/02.

En cuanto a las sociedades del Grupo ubicadas fuera de España:

Picking Pack Service Point (UK), dispone de planes de pensiones que proporcionan prestaciones basadas en el sueldo final que sirve de base para

determinar la prestación estatal. Los activos de dichos planes se mantienen separados de los de la Sociedad. Las aportaciones a los planes de pensiones se cargan a la cuenta de resultados con el fin de repartir el coste de las pensiones durante la vida laboral de los empleados con el Grupo. El importe aportado a dicho plan de pensiones en 2001 fue de 851 miles de euros y de 757 miles de euros en el año 2000. Todas las contingencias actuales se encuentran debidamente provisionadas.

Service Point US Corp. (antes Charrete Corp.) dispone de un plan de jubilaciones, no contributivo, que cubre a la mayor parte de sus empleados a tiempo completo. En el ejercicio 1999, 2000 y 2001 no ha sido necesario realizar dotaciones al mismo, al existir un exceso de provisiones de aproximadamente el doble de las obligaciones que pudieran ser exigibles al mismo (368 miles de euros en 2000, 260 miles de euros- en 2001). Dicho plan está sobredotado en aproximadamente cinco millones de dólares.

Asimismo dispone de otro plan que cubre a la mayoría de los empleados quienes participan de forma voluntaria. La contribución de Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.) al plan está basada en una fórmula relativa a las contribuciones realizadas por los empleados. La contribución realizada por la compañía en 2000 fue de 546 miles de euros y en 2001 de 589 miles de euros, lo que representa el 36% y el 38% respectivamente de las contribuciones realizadas por los empleados.

VI.2.5 Importe global de todos los anticipos, créditos concedidos y garantías constituidas por el emisor a favor de las mencionadas personas, y todavía en vigor.

No existen.

VI.2.6 Mención de las principales actividades que las personas citadas ejerzan fuera de la Sociedad, cuando estas actividades sean significativas en relación con dicha Sociedad.

Don Juan José Nieto desempeña los siguientes cargos:

?? Consejero de CVC Capital Partners

?? Consejero de Dorna

?? Consejero de Media Planning Group

Don Carlo Umberto Campanini Bonomi desempeña los siguientes cargos:

?? Consejero de Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.)

?? Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.

?? Consejero de Picking Pack Service Point (UK), Ltd.

Don Ignacio López-Balcells Romero desempeña los siguientes cargos:

?? Socio Director de Bufete B. Buigas

Doña Mireia Blanch Olivé desempeña los siguientes cargos:

?? Secretario no Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.

Don Robin G. Holland-Martin desempeña los siguientes cargos:

?? Consejero de Picking Pack Service Point UK, Ltd.

?? Consejero de GPP Capital, Ltd.

?? Consejero de 21, Centrale Partners, S.A. (sociedad propiedad del grupo 21 Investimenti, Spa., accionista de referencia de 21 Investimenti Belgium, S.A.). No tiene relación con 21 Invest International Holdings, Ltd.

?? Consejero de P.A.T. (Pensions) Ltd.

?? Consejero de Grapes Direct Ltd.

?? Consejero de Calidad Residencial 2000, S.A. (Grupo Care)

?? Consejero de The Fine Art Society, Plc.

Don Juan A. Samaranch desempeña los siguientes cargos:

?? Consejero Delegado de GBS Finanzas.

?? Consejero de Iberpistas, S.A.

?? Consejero de Privat Bank

Don Ugo Giorcelli desempeña los siguientes cargos:

?? Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.

?? Consejero de Picking Pack Service Point (UK), Ltd.

?? Consejero de Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.)

?? Consejero de GPP Capital Ltd

Don Martín González del Valle Chavarri desempeña los siguientes cargos:

?? Presidente de la empresa ESINDUS, S.A.

?? Consejero de la empresa SOCELEC, S.A.

?? Consejero Delegado de 21 Invest Partners, S.L. sociedad con gestión independiente en España, perteneciente en un 100% a 21 Invest

International Holdings, Ltd. Su actividad consiste en prestar asesoramiento a terceros sobre inversiones en España.

Don Arturo Mas-Sardá Romagosa desempeña los siguientes cargos:

- ?? Consejero Delegado de Grupo Financiero Riva y García, S.L.
- ?? Presidente de Riva y García Gestión, S.G.I.I.C., S.A.
- ?? Vocal de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores de Barcelona

Don Rafael López-Aparicio desempeña los siguientes cargos:

- ?? Consejero de Picking Pack Service Point España
- ?? Consejero de Picking Pack Service Point UK
- ?? Consejero de Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.)

VI.2.7 Importe de los honorarios devengados por los Auditores Externos de la Sociedad en los dos últimos ejercicios cerrados cualquiera que sea su causa.

Todas las sociedades de KPMG, Auditores de SERVICE POINT han devengado y cobrado durante 2000, 2001 y primer semestre de 2002 los siguientes importes, por los conceptos que se indican, relativos a todas las Sociedades que conforman el grupo consolidado SERVICE POINT:

(miles euros)	2000	2001	A 30/06/02
Auditoria.	493	474	45
Otros servicios.	740*	480	17

* Incluye los trabajos realizados en la adquisición de Ola Internet, S.A. y Logic Control, S.A.

VI.3 EN LA MEDIDA EN QUE SEAN CONOCIDOS POR EL EMISOR, INDICACIÓN DE LAS PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS QUE, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, AISLADA O CONJUNTAMENTE, EJERZAN O PUEDAN EJERCER UN CONTROL SOBRE EL EMISOR.

No existe control a efectos del artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

VI.4 INDÍQUESE SI EXISTEN PRECEPTOS ESTATUTARIOS QUE SUPONGAN O PUEDAN LLEGAR A SUPONER UNA RESTRICCIÓN A LA ADQUISICIÓN DE PARTICIPACIONES IMPORTANTES EN LA SOCIEDAD POR PARTE DE TERCEROS AJENOS A LA MISMA.

No existen preceptos estatutarios que supongan o puedan llegar a suponer una restricción o una limitación a la adquisición de participaciones importantes en la Sociedad por parte de terceros ajenos a la misma. No existe límite máximo de voto.

VI.5 SI LAS ACCIONES DE LA SOCIEDAD ESTÁN ADMITIDAS A NEGOCIACIÓN EN UNA BOLSA DE VALORES, RELACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS EN SU CAPITAL, A QUE SE REFIERE EL REAL DECRETO 377/1991, DE 15 DE MARZO, CON INDICACIÓN DE SUS TITULARES.

21 Invest International Holdings, Ltd. posee una participación directa de 4.000.000 acciones, representativas del 2,93% del capital social actual de SERVICE POINT.

21 Investimenti Belgium, S.A. posee una participación directa de 4.000.000 acciones, representativas del 2,93% del capital social actual de SERVICE POINT.

En conocimiento de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. no existe relación accionarial ni acción concertada, directa o indirecta, ni a través de terceras personas interpuestas entre ambas sociedades, perteneciendo 21 Invest International Holdings, Ltd. al grupo Bonomi y 21 Investimenti Belgium a la familia Benetton.

21 Invest International Holdings, Ltd. era titular de 5,86% de las acciones de SERVICE POINT hasta que en junio de 2002, procedió a la venta de la mitad de las mismas (2,93%) a 21 Investimenti Belgium.

VI.6 NÚMERO APROXIMADO DE ACCIONISTAS, DISTINGUIENDO ENTRE TITULARES DE ACCIONES CON Y SIN DERECHO AL VOTO.

En la última Junta General Ordinaria y Extraordinaria de la sociedad, celebrada el pasado día 28 de junio de 2002 asistieron aproximadamente 281 accionistas titulares de 1.718.352 acciones, entre presentes y representados, lo cual supone el 1,26% del capital social.

Se estima que el total de accionistas de la sociedad se acerca a los 65.000 según los listados puestos a disposición por distintas Entidades Adheridas para la última Junta General de Accionistas, habiendo aproximadamente un 85% de “free float”.

En la operación de canje de acciones de OLA INTERNET, S.A. por SERVICE POINT realizada el 12 de junio de 2000, todos los accionistas de OLA INTERNET, S.A. se comprometieron formalmente a no transmitir y en consecuencia mantener la titularidad de al menos el 50 por ciento de la totalidad de las acciones que suscriban de SERVICE POINT, por el plazo mínimo de un año a contar desde la fecha de canje. Dicho compromiso de bloqueo y no venta de acciones caducó pues y quedó sin efectos con fecha 13 de junio de 2001.

A su vez el Equipo Directivo de OLA INTERNET y sus filiales, arriba indicados, que representaban un 3,08% de SERVICE POINT tras el canje y antes de la ampliación de capital de junio de 2000, se comprometieron formalmente a no transmitir la titularidad de las acciones que directa o indirectamente hubiesen suscrito en SPS, como consecuencia de la operación de canje y en los porcentajes y durante los plazos siguientes, contados desde la fecha de cierre de la operación.:

?El 100% hasta el primer aniversario,

?El 66% hasta el segundo aniversario.

?El 33% hasta el tercer aniversario.

En la actualidad están vigentes los compromisos del tercer aniversario.

En el supuesto de toma de participación superior al 25% del capital social de SERVICE POINT por un tercero, o cambio de control efectivo de SERVICE POINT, S.A, todos los accionistas indicados quedarían liberados de la obligación anterior. A estos efectos, se entiende por tercero, cualquier persona física o jurídica que el día 6 de marzo de 2000 no tuviese una participación superior al 5% del capital social de SERVICE POINT

La totalidad de las acciones de SERVICE POINT S.A. tienen derecho a voto en las Juntas Generales, sin mínimo de asistencia.

VI.7 IDENTIFICACIÓN DE LAS PERSONAS O ENTIDADES QUE SEAN PRESTAMISTAS DE LA SOCIEDAD, BAJO CUALQUIER FORMA JURÍDICA Y PARTICIPEN EN LAS DEUDAS DE LA SOCIEDAD, SEGÚN LA NORMATIVA CONTABLE, DE LA MISMA EN MÁS DE UN 20 POR 100, CUANTIFICANDO DICHS INTERESES EN CADA CASO.

SERVICE POINT, Picking Pack Service Point UK, Ltd y GPP Capital tienen concedido un crédito multdivisa a largo plazo con SCH y otras entidades sindicadas (Fortis Bank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Banca Nazionale del Lavoro, Banca Commerciale Italiana, Commerzbank, Banco de Sabadell y ABN Amro Bank), por un importe máximo de 30 millones de euros, de los que a fecha de redacción del presente folleto estaban pendientes 19 millones de

euros, y cuyo vencimiento es en noviembre de 2006. El principal del crédito se reduce linealmente de forma semestral, mediante el pago de un importe de aproximadamente 2,14 millones de euros y con un tipo de interés sobre el importe dispuesto equivalente al Libor a tres meses + 1%.

A partir de 30 de junio de 2000 se aplica un margen variable en función del ratio de resultados obtenidos por SPS respecto de las cantidades a pagar correspondientes al servicio de la deuda en cada ejercicio (devolución del principal del período más intereses, más gastos).

El principal requisito para su mantenimiento consiste en que los resultados antes de amortizaciones (EBITDA) obtenidos por GPP para cada período de cálculo (cada 30 de junio, respecto del cierre del ejercicio anterior) sean superiores en al menos 2,5 veces respecto de las obligaciones asumidas por ésta para la devolución de la parte correspondiente del crédito, más sus intereses y gastos, siendo causa de resolución del crédito el que dicha cifra se sitúe por debajo de 2 veces.

No se han otorgado garantías.

El margen aplicado en el pasado semestre de 2002 ha sido del 1%.

Este crédito se suscribió para refinanciar el préstamo que la Sociedad tenía suscrito a largo plazo con The Royal Bank of Scotland, por lo que con fecha 1 de diciembre de 1999, se procedió a amortizar la deuda existente con dicha entidad.

La filial Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.) suscribió en 1999 un crédito con Citizens Bank con vencimiento en 2005, por importe máximo de 30 millones de dólares, a un tipo de interés del Libor a tres meses + 2,75%, de los que están dispuestos aproximadamente un 50%. Los principales requisitos para el mantenimiento del crédito son la limitación a endeudamiento adicional, no asunción de garantías, no crear gravámenes salvo excepciones; pagos restringidos limitados a dos millones de dólares de dividendos; limitaciones a la disposición de activos y limitaciones al pago de management fees a un millón y medio de dólares.

En garantía de dicho crédito se han pignorado determinados activos de la sociedad, consistentes básicamente en maquinaria y créditos de clientes a cobrar, por importe aproximado de 46 millones de dólares.

Asimismo tiene suscrito con dicha entidad bancaria una póliza de crédito circulante por importe de 10 millones de dólares, a un tipo de interés de Libor a tres meses + 2,50%, cuyo vencimiento se produce en agosto y es renovable anualmente. El pasado mes de agosto de 2002 se ha producido la renovación anual.

VI.8 EXISTENCIA DE CLIENTES O SUMINISTRADORES CUYAS OPERACIONES DE NEGOCIO CON LA EMPRESA SEAN SIGNIFICATIVAS (AL MENOS, UN 25% DE LAS VENTAS O COMPRAS TOTALES DE LA EMPRESA).

No existen clientes que tengan relaciones de negocio significativas con SERVICE POINT, puesto que su clientela está muy fragmentada (aproximadamente 100.000 clientes).

En cuanto a proveedores tampoco existen suministradores cuyas operaciones de negocio con la empresa supongan un 25% de las compras totales de la misma, si bien durante 2001 han sido proveedores significativos Telefónica, S.A., UNI2, Lucent Technologies y British Telecom respecto de Ola Internet y Xerox, Océ, Spicers y Upm Kymene en Picking Pack Service Point UK y España; Azerty para Charrette y Xerox y Danka también en España.

VI.9 ESQUEMAS DE PARTICIPACION DEL PERSONAL EN EL CAPITAL DEL EMISOR.

En el cuadro siguiente se indican los planes de opciones que SERVICE POINT ha tenido en vigor hasta junio de 2002, así como sus características principales, cuyos detalles se señalan a continuación.

PLANES DE OPCIONES

	<u>Primer Tramo SPS</u>	<u>Segundo Tramo SPS</u>
Número máximo de opciones	1.375.253	3.936.917
Número de opciones adjudicadas	1.360.080	2.663.000
Precio de Ejercicio ⁽¹⁾	4,29 Euros	4,65 Euros
Fecha de Ejercicio	Julio 2002-Julio 2004	Julio 2001-Julio 2004
Nº de beneficiarios (aprox.)	80	180
Cobertura Actual	Ampliación de capital aprobada en Junta General	Ampliación de capital aprobada en Junta General
Fecha Aprobación	Diciembre 1998	Abril-Mayo 2000
Precio de Emisión o Costo	3,25 Euros	3,25 Euros
Dilución ⁽¹⁾	0,15%	No hay

(1) En función del valor teórico del derecho en el momento de la emisión de las acciones para dar cobertura al Plan

Antecedentes

El Consejo de Administración de SERVICE POINT, en su reunión de fecha 9 de diciembre de 1998, a propuesta del Comité de Remuneración de la compañía, acordó llevar a cabo un Plan de incentivos a largo plazo destinado a Directivos y ciertos empleados de la compañía y sus filiales, aprobando los términos y condiciones básicos del mismo y facultando al Comité de Remuneración la determinación de la fecha de implementación del Plan, así como su administración y ejecución.

En julio de 1999 se puso en marcha el Primer Tramo del Plan de Opciones mediante entrega de las opciones a favor de los Directivos y empleados.

Entre julio de 2000 y julio de 2001 se puso en marcha el Segundo Tramo. La Junta de accionistas autorizó asimismo un Tercer Tramo que no ha sido objeto de implantación.

Asimismo SERVICE POINT tenía un plan de opciones específico para su filial OLA INTERNET, S.A., que ya estaba vigente cuando se produjo su adquisición por canje en junio de 2000.

No obstante lo anterior en relación a los anteriores planes de opciones, hoy en día las circunstancias han variado sustancialmente, habiéndose producido los siguientes hechos:

1. la venta de la filial LOGIC CONTROL, S.A.,
2. la reestructuración de OLA INTERNET, S.A., mediante la revisión e implementación de un nuevo modelo de negocio, pasando de ser un operador de red a un “reseller” que ha conllevado la amortización de los puestos de trabajo de los empleados encargados de desarrollar la red, y
3. la fuerte evolución negativa de los mercados de valores como consecuencia de la coyuntura económica mundial que ha afectado directamente a la cotización de las acciones de SPS.
4. La venta de la filial OLA INTERNET S.A.
5. La venta de la división de material de oficina especializado de la filial Service Point US Corp. (antes Charrette Corp.)

Todas dichas circunstancias motivan que gran parte de los destinatarios de los Planes de Opciones de compra de acciones hayan cesado en su relación con la compañía, y que los precios de ejercicio de las opciones de compra hayan quedado desfasados como consecuencia de la evolución de los mercados.

A fin y efecto de permitir al Consejo de Administración renegociar los contratos suscritos con el SCH en relación a los Tramos I y II, y poder reducir los costes administrativos que de los mismos se derivan; y en el supuesto de no alcanzar un acuerdo satisfactorio, o de estimarlo conveniente el Consejo de Administración, poder resolver los mismos y disponer de tales acciones para otros fines, la Junta General de accionistas Ordinaria y Extraordinaria celebrada el día 28 de junio de 2002 acordó autorizar al Consejo de Administración para que adquiriera en autocartera las acciones emitidas y suscritas por SCH para dar cobertura a los Planes I y II, para que, en el futuro, puedan ser utilizadas en interés de la compañía, bien sea destinándolas a otros planes de opciones de compra de acciones, bien sea como soporte para nuevas adquisiciones de forma que en lugar de disponer de recursos financieros se puedan entregar las acciones en canje de valores, o bien realizarlas en el mercado de modo que la compañía obtenga recursos financieros propios para acometer las inversiones que sean necesarias para afrontar las oportunidades que puedan surgir en un entorno financiero tan cambiante como en el que la compañía desarrolla sus actividades comerciales.

De conformidad con todo lo anteriormente expuesto, la Junta general adoptó los siguientes acuerdos:

- a) Autorizar al Consejo de Administración para que, con respecto a los actuales planes de opciones de compra sobre acciones de la compañía denominados SOP I y SOP II, pueda, en su caso, alternativa o cumulativamente:
 - ?? Cancelar total o parcialmente los referidos planes de opciones de compra sobre acciones de la compañía, y/o
 - ?? Modificar los términos de los mismos que considere convenientes y/o
 - ?? Adquirir, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 75 y concordantes de la LSA todas o parte de las 5.198.617 acciones propias actualmente en depósito en el Banco de Santander Central Hispano, emitidas con exclusión del derecho de suscripción preferente de los restantes accionistas para:
 - ?? implementar los planes de opciones de compra sobre tales acciones a un precio de adquisición de 3,25 € cada una de ellas, en el plazo máximo de 18 meses, y/o
 - ?? Disponer libremente de tales acciones mediante su venta o entrega bajo cualquier otro negocio jurídico, incluido canje de acciones.
- b) Cancelar definitivamente el plan de opciones de compra sobre acciones de la compañía dirigido a empleados y directivos de la misma (SOP III), aprobado por la Junta General de Accionistas de SPS, en fecha 29 de junio de 2.001, y dejar desierto y sin efecto el acuerdo de aumento de capital social adoptado por la Junta General de Accionistas en el punto 10 del orden del día.

A fecha de redacción del presente folleto, se encuentran pendientes de renunciar a sus respectivos derechos del plan de opciones aproximadamente 5 beneficiarios. Una vez se disponga de dichas renunciaciones, se procederá a la cancelación definitiva de los Planes I y II, lo cual será comunicado mediante Hecho Relevante a la CNMV.

En relación a las acciones emitidas para dar cobertura a los Planes de Opciones I y II, que representan el 3,81% del capital social de SERVICE POINT, con fecha 6 de agosto de 2002 se ha procedido a la adquisición de dichas acciones, por lo que actualmente se encuentran en autocartera de la Sociedad.

CAPITULO VII

EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL EMISOR

CAPITULO VII

VII.1. INDICACIONES GENERALES SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DEL EMISOR CON POSTERIORIDAD AL CIERRE DEL ÚLTIMO EJERCICIO CUYOS ESTADOS FINANCIEROS DEFINITIVOS CONSTAN EN EL FOLLETO.

VII.1.1 Evolución de los negocios durante el primer semestre del año 2002

El primer semestre del 2002 ha venido marcado por la vuelta al beneficio neto y la mejora de los ratios financieros. SPS ha focalizado su estrategia en el negocio tradicional de la reprografía digital y gestión documental, desinvirtiendo en compañías no estratégicas (Logic Control y Ola). En coherencia con este proceso de enfoque estratégico, se ha realizado el cambio de marca y reforzado el equipo directivo.

Ola Internet, no ha consolidado (ni el balance ni la cuenta de resultados) en el primer semestre de 2002, ni lo hará a partir de entonces con Service Point Solutions dado que se ha vendido el 55% de su participación en junio de 2002, como se comenta en el capítulo IV. Aunque SPS todavía tiene el 45% de Ola Internet está no consolidará por puesta en equivalencia dado que el valor neto de la participación que SPS tiene en Ola Internet es 0. Además SPS considera que Ola Internet es una participación no estratégica y temporal, es decir, que la intención de la compañía es vender a corto plazo el 45% restante de la participación en Ola Internet. El resultado negativo acumulado por la sociedad hasta la venta de la compañía se ha cargado contra una provisión dotada a finales del ejercicio 2001 a tal efecto, siendo dicho resultado inferior a la provisión dotada.

La división de material de oficina de SP USA, vendida a finales del primer semestre de 2002 ha consolidado con SPS la cuenta de resultados. Sin embargo, el balance no ha sido consolidado dado que a cierre del primer semestre del ejercicio dicha compañía ya había sido vendida. Con fecha 30 de junio de 2002, el balance consolidado de SPS recoge la entrada de caja de la división de material de oficina de SP USA que ha ascendido aprox. a 18,9 millones de euros.

Se presentan el balance y cuenta de resultados a junio del 2001, diciembre de 2001 y junio de 2002 de SPS Individual:

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)
Balance de Situación primer semestre de 2000 y 2001

(Miles de euros)	jun-01	%	dic-01	%	jun-02	%
ACTIVO						
Gastos de Establecimiento	10.906		3.974		451	
Inmovilizaciones Inmateriales	2.466		301		323	
Inmovilizaciones Materiales	150		136		109	
Inmovilizaciones Financieras	432.076		187.610		187.270	
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo					1.574	
Total Inmovilizado	445.598	91,3%	192.021	74,9%	189.727	82,1%
Gastos a distribuir en varios ejercicios	4	0,0%	24	0,0%	21	0,0%
Deudores	24.568		27.118		25.714	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	17.462		37.037		15.281	
Ajustes por periodificación	415		287		373	
Total Activo Circulante	42.445	8,7%	64.442	25,1%	41.368	17,9%
TOTAL ACTIVO	488.047	100,0%	256.487	100,0%	231.116	100,0%

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)
Balance de Situación primer semestre de 2000 y 2001

(Miles de euros)	jun-01	%	dic-01	%	jun-02	%
PASIVO						
Capital Suscrito	409.288		409.288		409.288	
Reservas	61.524		60.697		62.625	
Resultados de ejercicios anteriores	-48.980		-48.980		-328.845	
Pérdidas y ganancias del ejercicio	3.450		-279.865		298	
Total Fondos Propios	425.282	87,1%	141.140	55,0%	143.366	62,0%
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	0	0,0%	11.641	4,5%	0	0,0%
Provisiones para riesgos y gastos	1.601	0,3%	12.400	4,8%	8.960	3,9%
Acreedores a largo plazo	26.366	5,4%	17.176	6,7%	16.003	6,9%
Deudas con entidades de crédito	19.322		17.176		16.003	
Otras deudas	7.044					
Acreedores a corto plazo	34.798	7,1%	57.482	22,4%	58.814	25,4%
Deudas con entidades de crédito	19.841		29.533		41.319	
Deudas con empresas del grupo	6.430		16.365		6.679	
Acreedores comerciales	1.424		3.681		5.038	
Otras deudas no comerciales	6.857		7.904		5.731	
Ajustes por periodificación	246				47	
Provisión para riesgos y gastos a corto plazo	0	0,0%	16.648	6,5%	3.973	1,7%
TOTAL PASIVO	488.047	100,0%	256.487	100,0%	231.116	100,0%

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)
Cuenta de Pérdidas y Ganancias correspondiente al primer semestre de 2001 y 2002

(Miles de euros)	Ene-Jun 2001	%	Jul-Dic 2001	%	Ene-Jun 2002	%
Importe neto de la cifra de negocio	2.418		1.960		2.231	
Otros Ingresos de explotación	0		288			
Total Ingresos	2.418	100,0%	2.248	100,0%	2.231	100,0%
Gastos de personal	944		1.105		703	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	1.754		1.783		156	
Otros Gastos de explotación	1.508		2.733		773	
Total gastos de explotación	4.206	173,9%	5.621	250,0%	1.632	73,2%
Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT	-1.788	-73,9%	-3.373	-150,0%	599	26,8%
Ingresos Financieros	6.963		7.048		2.905	
Gastos Financieros	1.725		3.968		1.720	
Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias	3.450	142,7%	-293	-13,0%	1.784	80,0%
Ingresos Extraordinarios			41			
Total Ingresos Extraordinarios	0	0,0%	41	1,8%	0	0,0%
Variación de las provisiones de participaciones			258.909			
Pérdidas procedentes de la cartera de control			2.268			
Pérdidas por operaciones con acciones propias			2.762			
Gastos Extraordinarios			19.124		1.486	
Total Gastos Extraordinarios	0	0,0%	283.063	12591,8%	1.486	66,6%
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	3.450	142,7%	-283.315	-12603,0%	298	13,4%
Impuesto sobre beneficios						
Resultado atribuido a socios externos						
Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio	3.450	142,7%	-283.315	-12603,0%	298	13,4%

A continuación se presentan el balance y cuenta de resultados a junio del 2001, diciembre de 2001 y junio de 2002 de SPS Consolidado como imagen de la evolución de la empresa en dichas fechas.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes

Balance de Situación primer semestre de 2000 y 2001

(Miles de euros)	jun-01	%	dic-01	%	jun-02	%
ACTIVO						
Gastos de Establecimiento	12.199		4.358		737	
Inmovilizaciones Inmateriales	33.496		32.931		21.001	
Inmovilizaciones Materiales	63.441		29.880		17.188	
Inmovilizaciones Financieras	31.105		15.654		8.826	
Acciones de la sociedad dominante a largo plazo	5.906		219		0	
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo	20.028				13.147	
Total Inmovilizado	166.175	24,1%	83.042	22,2%	60.899	22,0%
Fondo de Comercio de Consolidación	362.962	52,6%	151.330	40,4%	126.119	45,6%
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.706	0,2%	1.772	0,5%	1.164	0,4%
Existencias	21.891		17.164		5.226	
Deudores	94.692		74.022		53.641	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	30.558		44.482		26.340	
Ajustes por periodificación	11.459		2.514		3.295	
Total Activo Circulante	158.600	23,0%	138.182	36,9%	88.502	32,0%
TOTAL ACTIVO	689.443	100,0%	374.326	100,0%	276.684	100,0%

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes
Balance de Situación primer semestre de 2000 y 2001

(Miles de euros)	jun-01	%	dic-01	%	jun-02	%
PASIVO						
Capital Suscrito	409.288		409.288		409.288	
Reservas de la sociedad dominante	12.543		11.717		-266.220	
Reservas en sociedades consolidadas	-32.566		-171.762		-28.217	
Diferencias por conversión	31.083		14.433		4.391	
Pérdidas y ganancias consolidadas	-14.439		-110.783		3.255	
Total Fondos Propios	405.909	58,9%	152.893	40,8%	122.497	44,3%
Socios Externos	285	0,0%				
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	2.605	0,4%	1.309	0,3%	0	0,0%
Provisiones para riesgos y gastos	0	0,0%	7.538	2,0%	3.012	1,1%
Acreedores a largo plazo	108.256	15,7%	52.086	13,9%	46.039	16,6%
Deudas con entidades de crédito	79.713		47.128		41.629	
Otras deudas	28.543		4.957		4.410	
Acreedores a corto plazo	172.388	25,0%	148.083	39,6%	102.549	37,1%
Deudas con entidades de crédito	60.655		62.575		62.951	
Acreedores comerciales	50.046		55.912		18.772	
Otras deudas no comerciales	36.095		29.595		9.601	
Ajustes por periodificación	25.592				11.225	
Provisión para riesgos y gastos a corto plazo	0	0,0%	12.417	3,3%	2.587	0,9%
TOTAL PASIVO	689.443	100,0%	374.326	100,0%	276.684	100,0%

La Junta General de Accionistas de 28 de junio de 2002 acordó reducir el capital social en la cuantía de 268.147.922 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 1,965474 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 1,034526 € por acción, con el fin de compensar la totalidad de las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 2.001, y restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas, de conformidad y con sujeción a lo dispuesto en los artículos 163, 164.1, 164.2, 164.4, 165, 167 y 168 de la LSA.

Seguidamente, se aprobó reducir el capital social en la cuantía de 59.282.131,6 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 0,434526 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 0,6 € por acción, para dotar las reservas legal y voluntarias.

Con fecha 5 de agosto de 2002 se ha procedido a la formalización de los acuerdos arriba mencionados, dotándose la reserva legal por importe de 8.185.751,34 € a fin de cubrir un diez por ciento de la nueva cifra del capital social, y dotándose las reservas voluntarias con la cantidad de 51.096.380,26 €

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada correspondiente al primer semestre de 2001 y 2002

(Miles de euros)	Ene-Jun 2001	%	Jul-Dic 2001	%	Ene-Jun 2002	%
Importe neto de la cifra de negocio	197.514		160.407		122.900	
Aumento de productos en curso y terminados	0		12			
Trabajos efectuados por el grupo para el inmovilizado			1.653			
Otros Ingresos de explotación	0		0			
Total Ingresos	197.514	100,0%	162.072	100,0%	122.900	100,0%
Aprovisionamientos	103.967		79.444		58.392	
Gastos de personal	52.055		56.208		35.488	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	14.004		13.088		6.420	
Variación de las provisiones de tráfico	601		1.039		633	
Otros Gastos de explotación	35.319		20.632		18.428	
Total gastos de explotación	205.946	104,3%	170.410	105,1%	119.361	97,1%
Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT	-8.432	-4,3%	-8.338	-5,1%	3.539	2,9%
Ingresos Financieros	1.264		2.988		0	
Gastos Financieros	5.423		7.728		3.649	
Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias	-12.591	-6,4%	-13.078	-8,1%	-110	-0,1%
Beneficios procedentes del inmovilizado			0			
Ingresos Extraordinarios			41		3.126	
Total Ingresos Extraordinarios	0	0,0%	41	0,0%	3.126	2,5%
Variación de las provisiones de participaciones			10.357			
Pérdidas procedentes de la cartera de control			1.059			
Pérdidas por operaciones con acciones propias			2.977			
Pérdidas procedentes del inmovilizado material			0			
Gastos Extraordinarios	2.610		69.504			
Total Gastos Extraordinarios	2.610	1,3%	83.897	51,8%	0	0,0%
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	-15.201	-7,7%	-96.934	-59,8%	3.016	2,5%
Impuesto sobre beneficios	762		590		239	
Resultado atribuido a socios externos						
Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio	-14.439	-7,3%	-96.344	-59,4%	3.255	2,6%

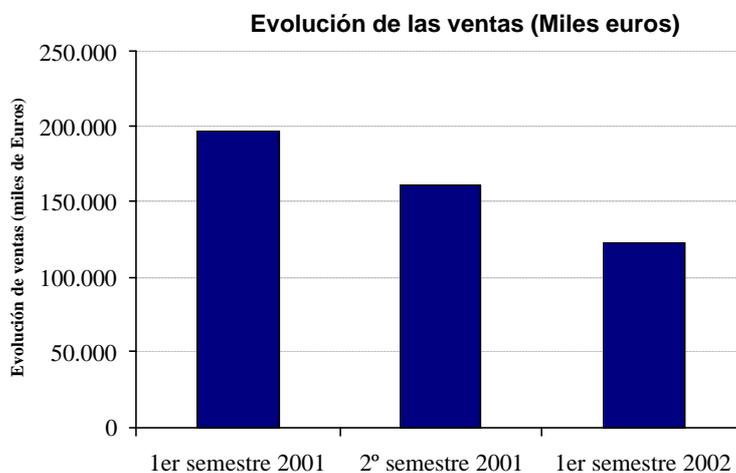
El detalle a 30 de Junio de 2002 de los gastos extraordinarios es el siguiente:

Detalle Extraordinarios a 30 Junio 2002	
Plusvalía venta inmuebles	1.542
Perdida Division Corporate UK	-1.193
Plusvalía venta division material oficina Charrette	3.136
Otros	-359
Total	3.126

La facturación de la compañía ha alcanzado los 122,9 millones de euros, lo que representa una reducción del 37,8% respecto a las ventas del mismo período del ejercicio 2001 y del 35% respecto al segundo semestre del 2001. Esta disminución es resultado principalmente de la no consolidación en el 2002 de las ventas de Logic Control y Ola, de la discontinuidad de pequeñas unidades de negocios no estratégicas y de la disminución en las ventas de la división de material de oficina en los Estados Unidos que ha sido vendida a finales del primer semestre del 2002. Al mismo tiempo la compañía ha mantenido su política de precios y los márgenes gracias a la calidad de sus servicios.

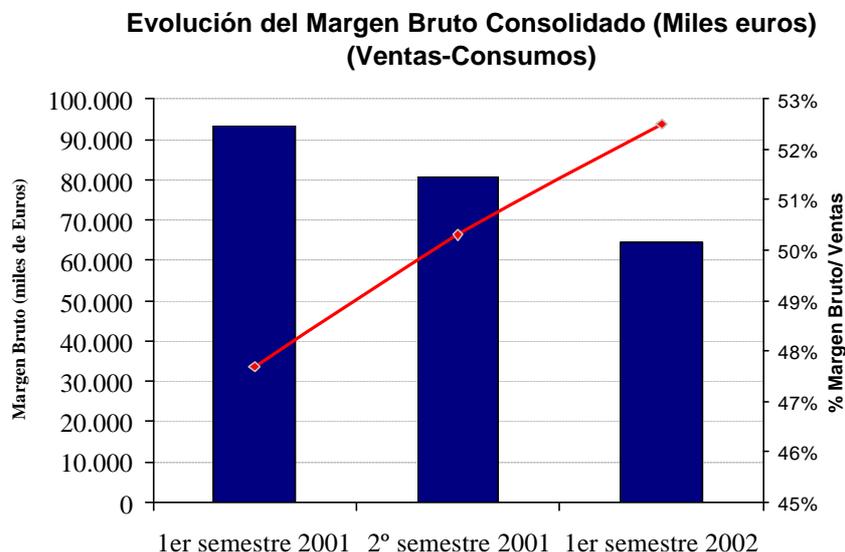
Sin embargo SPS ha reforzado sus canales de venta estratégicos, en particular fortaleciendo las relaciones con clientes dentro del sector AEC (firmas de arquitectura, Ingenieros e industria de la construcción), con acuerdos de facility management (centros dedicados exclusivamente a la prestación de servicios de reprografía y gestión de documentos ubicado en las oficinas del cliente que decide externalizar aquellas actividades que no forman parte de su negocio estratégico) y servicios de nueva tecnología en la reprografía digital y gestión documental (e-repro).

Esta línea de crecimiento entorno a los facility management y a la gestión de documentos es una de las líneas principales para el crecimiento futuro de Service Point, al convertirse los costes de estructura de estos centros de reprografía en las propias oficinas del cliente 100% variables, puesto que los costes de personal e inversiones solo se generan si se firman los nuevos contratos. Este tipo de crecimiento permite a la compañía ser más flexible y mantener una estructura de costes fijos más reducida que le posibilite tener un punto de “break even” menor y unas ventas recurrentes.

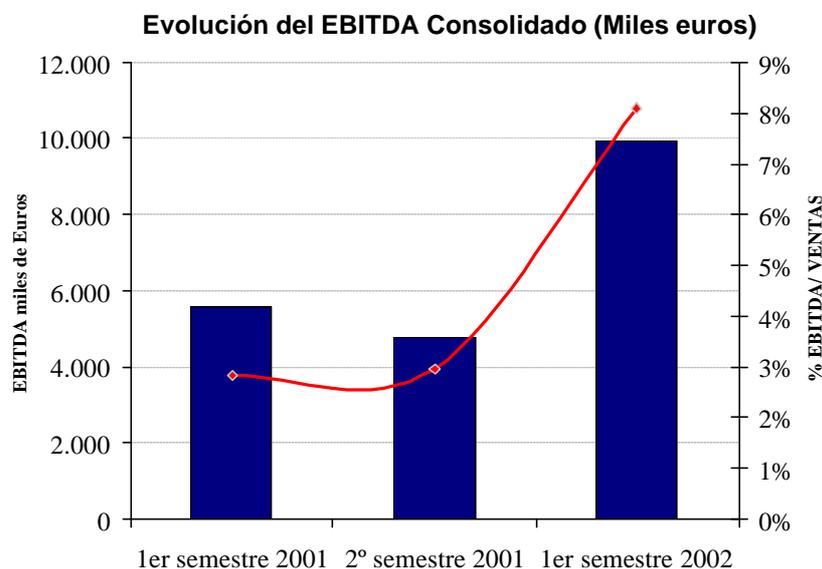


El margen bruto continua con su tendencia de mejora hasta un valor del 52,4%, con un incremento de 5 puntos porcentuales respecto al primer semestre del 2001 y una mejora de aproximadamente 3 puntos respecto al segundo semestre del 2001, reflejando una mejora en el mix de ventas enfocándose cada vez más a los servicios de reprografía digital y gestión de documentos. SPS está manteniendo sus márgenes por canal gracias a la calidad de sus servicios para la industria AEC. La evolución esperada del margen bruto es positiva por haber SPS procedido a la venta a finales del segundo trimestre de

los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette en Estados Unidos. Con esta operación el margen bruto medio de SPS será alrededor del 66%.



El Resultado bruto de explotación (EBITDA) ha alcanzado 9,9 millones de euros, un 80% superior al primer semestre de 2001 y aprox. la misma cifra respecto al segundo semestre de 2001. (El EBITDA del primer semestre de 2001 fue de 5.572 miles de euros y el del segundo semestre de 4.750 miles de euros)



Evidentemente parte importante de esta mejora deriva de una completa concentración en el sector de la reprografía digital y gestión documental y la des-consolidación de las filiales vendidas con un EBITDA neto negativo de Logic Control y Ola.

La evolución del negocio histórico ha sido positiva en particular analizando los datos compañía por compañía de los últimos tres trimestres. En sus negocios tradicionales el

EBITDA obtenido en el cuarto trimestre del 2001, en el primero del 2002 y en el segundo del 2002 ha sido respectivamente de 1,9 millones de euros, 4,9 millones de euros y 5 millones de euros. Esta mejora ha sido resultado no sólo del plan de reducción de costes sino también como resultado del cambio en el mix de ventas hacia la reprografía digital y la gestión documental.

El Resultado neto de explotación (EBIT) ha alcanzado los 3,5 millones de euros comparado con los -7,4 millones de euros negativos obtenidos tanto en el primer como en el segundo semestre del 2001. Este valor implica un margen de un 2,9% sobre el total de ventas de la compañía, con una clara mejora sobre los datos del pasado (-4,3% negativo en el primer semestre del 2001). Sin la división vendida de material especializado de oficina de Charrette el margen EBIT hubiera alcanzado un 3,8% en la primera mitad del 2002. Sin embargo este porcentaje está todavía lejos de los objetivos a medio plazo de la compañía que sitúan el margen de EBIT alrededor de un 10% sobre ventas.

La desinversión de la actividad de material de oficina especializado de Charrette y la concentración en la línea de facility management y servicios tecnológicos para la reprografía digital y gestión documental, unidos con los esfuerzos de reducción de costes e intensificación de las sinergias operativas son los pasos que la compañía está implementando para conseguir dicho ambicioso, pero alcanzable objetivo.

El resultado neto del grupo ha sido de 3,3 millones de Euros, lo que supone una mejora notable respecto a los -14,4 millones de euros negativos obtenidos durante el mismo periodo del año 2001. El resultado neto del grupo durante el segundo semestre del 2001 fue de -96,3 millones de euros debido al incremento de los gastos extraordinarios en el segundo semestre de 2001. Este resultado incluye un beneficio extraordinario por la venta de la división de material de oficina de Charrette de aproximadamente 3 millones de euros, un beneficio neto de aproximadamente 1,5 millones de euros procedentes de la venta de unos inmuebles anteriormente pertenecientes a Logic Control y otros beneficios extraordinarios por 841 miles de euros. Por otro lado, el resultado neto de la compañía recoge unos gastos negativos extraordinarios de 2,2 millones de euros procedentes de la desinversión en negocios de tamaño reducido (Invisuals, Servicios Logísticos, SPS Italia y División Corporate UK) no enfocadas en el sector estratégico y de otros gastos de reestructuración (283 miles de euros) . El objetivo a medio plazo del grupo es ahora continuar con el aumento de la rentabilidad con actuaciones previstas tanto en el ámbito de ventas como en el ámbito de reducción de costes y mejora de márgenes.

Evolución de SPS por país: El proceso de enfoque estratégico en el área de reprografía digital y gestión documental ha sido uniforme en los tres mercados principales donde opera SPS:

En los Estados Unidos (tras la venta de la división de material de oficina SP USA se estima que supongan un 34% del total de las ventas) , las claves principales del plan operativo de SPS han sido el continuo desarrollo del área de facility management y on site services cuyas ventas han crecido orgánicamente en un 17% respecto al mismo período de 2001 y una reducción de los gastos generales para reducir el punto de breakeven de la compañía y aumentar los márgenes al nivel actual de ventas. La venta

de los activos de material de oficina permitirá una mejora en los márgenes durante la segunda mitad del año.

En el Reino Unido (tras la venta de la división de material de oficina de SP USA, se estima que supongan un 48% del total de las ventas), las líneas de ejecución del plan operativo son las mismas que en los Estados Unidos y además este mercado sigue representando el motor principal de crecimiento de los servicios tecnológicos para la reprografía digital y gestión documental (e-repro) que se están paulatinamente trasladando a los Estados Unidos y al mercado español. Las ventas de estos servicios ya representan un 8% del total de las ventas de esta compañía.

En España (tras la venta de la división de material de oficina SP USA, se estima que supongan un 18% del total de las ventas cambiar porcentajes), se siguen las mismas líneas de desarrollo, partiendo de una base de operaciones más reducidas. A lo largo de este semestre se han empezado a materializar resultados del enfoque en el segmento AEC. La obtención de contratos con compañías de construcción en España y las anunciadas inversiones de 2,5 millones de euros en el canal de facility management para los próximos dos años producen expectativas positivas para el desarrollo de la reprografía digital y gestión documental en el mercado doméstico.

Situación Patrimonial: la compañía sitúa sus fondos propios consolidados en 122,5 millones de euros, los activos totales en 277 millones de euros y su endeudamiento neto en 87,7 millones de euros en junio de 2002 (que incluye deudas con entidades de crédito y pagos aplazados de adquisiciones). De esta forma el endeudamiento sobre fondos propios supone el 73% y sobre activos totales el 32%. Los fondos propios se han visto reducidos en este semestre (a diciembre del 2001 los fondos propios eran de 152,8 millones de euros) debido entre otros a diferencias de cambio por la evolución negativa del dólar, que ha impactado las reservas de diferencia de conversión por importe de 22 millones de euros (30% por la libra esterlina y 70% por el dólar), y a la amortización contra reservas del fondo de comercio asignado a los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette (6 millones de euros); hay que destacar que ambas partidas no implican un impacto en caja.

La deuda neta ha sido reducida pasando de un nivel de 104,3 millones de euros hasta los 89,3 millones de euros (un 14,3% menos respecto 31 de diciembre de 2001). El enfoque en los facility management es una correcta decisión operativa y financiera, ya que no sólo proporcionan ventas recurrentes sino que vinculan el nivel de inversión (capex) de la compañía al número de clientes y a la facturación, de manera que se produzcan los costes adicionales de personal e inversiones solo si se firman los contratos que aporten nuevas ventas. El objetivo de Service Point es reducir su deuda por debajo de 2,9 veces EBITDA antes de finales del 2002. En el primer semestre del año 2002 dicho ratio se situaba en 9,02.

Además la compañía, para acometer el plan de crecimiento futuro, como se anunció públicamente, esta considerando la posibilidad refinanciar parte de la deuda existente a corto plazo hacia el largo plazo. Esto permitirá, en su caso y dependiendo, como es normal en este tipo de transacciones, de las condiciones finalmente acordadas, una mayor flexibilidad y tamaño de los recursos a la compañía en su gestión del crédito y de inversiones. Actualmente la deuda a corto plazo representa aproximadamente un 60%

del total de la deuda. Todas estas medidas encaminadas al crecimiento sólo se podrán implementar si el entorno global crediticio es favorable dependiendo, entre otros, de la evolución de los mercados financieros y la situación macroeconómica.

A continuación se presenta el desglose por unidades de negocio y por compañía de las ventas de SPS a finales del primer semestre del 2001 y del 2002.

Enero-Junio 2001 '000 Euros	SP UK	(1)	SP USA	(1)	SP Spain	(1)	Total
Repro	34.748		29.125		3.598		67.471
Material de oficina	6.336		62.923		11.116		80.375
Ventas totales	41.084	20,8%	92.048	46,6%	14.714	7,4%	147.847
Margen Bruto	28.979	31,0%	39.210	41,9%	5.693	6,1%	73.883
% s/ ventas	70,5%		42,6%		38,7%		50,0%
EBITDA	6.816	106,6%	7.776	121,6%	452	7,1%	15.046
% s/ ventas	16,6%		8,4%		3,1%		10,2%
EBIT	2.759	(2)	3.656	(2)	-227	(2)	6.188
% s/ ventas	6,7%		4,0%		-1,5%		4,2%

No incluye las ventas de SP Irlanda por importe de 2 millones de euros en el año 2001

Enero-Junio 2002 '000 Euros	SP UK	(1)	SP USA	(1)	SP Spain	(1)	Total
Repro	29.476		23.601		3.822		56.899
Material de oficina	4.138		52.853		9.063		66.054
Ventas totales	33.614	27,4%	76.455	62,2%	12.885	10,5%	122.954
Margen Bruto	24.530	38,0%	34.999	54,3%	5.125	7,9%	64.655
% s/ ventas	73,0%		45,8%		39,8%		52,6%
EBITDA	5.176	52,0%	6.869	69,0%	32	0,3%	12.078
% s/ ventas	15,4%		9,0%		0,2%		9,8%
EBIT	2.003	57%	3.875	109%	-653	-18%	5.227
% s/ ventas	6,0%		5,1%		-5,1%		4,3%

% Var 02 - 01	SP UK		SP USA		SP Spain		Total
Repro	-15,2%		-19,0%		6,2%		-15,7%
Material de oficina	-34,7%		-16,0%		-18,5%		-17,8%
Ventas totales	-18,2%		-16,9%		-12,4%		-16,8%
Margen Bruto	-15,4%		-10,7%		-10,0%		-12,5%
EBITDA	-24,1%		-11,7%		-92,9%		-19,7%
EBIT	-27,4%		6,0%		-187,7%		-15,5%

(1) Aportación al consolidado

(2) El EBIT consolidado es negativo

Nota 1: Para el 2001 no se incluyen las divisiones de telecomunicaciones y software

Nota 2: La columna "total" se refiere a cifras agregadas no consolidadas

Las ventas de la división de material de oficina han bajado en línea con el enfoque estratégico de la compañía hacia la reprografía digital y la gestión documental. En particular la división de material de oficina de Estados Unidos, con unas ventas de aproximadamente 10 millones de euros inferiores en el primer semestre de 2002 respecto al valor de 2001, ha sido vendida a finales del semestre. En Junio del 2002, la división de material de oficina de SP US obtuvo unas ventas de 52.853 miles de euros. Tras la venta de la división de material de oficina, SPS verá reducida aproximadamente su facturación consolidada en esa cantidad, para el segundo semestre del 2002 al no consolidar esta división.

La división de reprografía, se encuentra a un nivel de ventas por debajo del valor del primer semestre de 2001, debido principalmente a dos razones:

- 1) No inclusión de las ventas del canal de diseño gráfico representado por Invisuals (Estados Unidos) y “Corporate” (Reino Unido) con un impacto agregado de aproximadamente 8 millones de euros en el semestre. Esta división en línea con la ralentización del sector publicitario ha notado una reducción en su volumen de negocio y ha dejado de consolidar en SPS (Invisuals ha sido fusionada con otra compañía y la actividad de “Corporate” ha sido cerrada). SPS ha decidido concentrarse en AEC lo que ha implicado una reestructuración en los últimos meses.
- 2) Ralentización económica: la comparación entre el primer semestre de 2001 y 2002 produce un efecto de “distorsión” ya que el sector ha tenido que enfrentarse a la ralentización generalizada de la economía. Comparando las ventas acumuladas hasta junio de 2002 con los datos del segundo semestre de 2001 (referente a la división de reprografía digital) se percibe una ligera mejora en conjunto, si bien, SP USA ha disminuido sus ventas de reprografía a consecuencia de la no inclusión de Invisuals en el primer semestre del año 2002.

julio-dic 2001 '000 Euros	SP UK	SP USA	SP Spain	Ventas Totales
Repro	26.608	25.843	3.788	56.239
Material de oficina	4.931	54.038	9.460	68.429
Ventas totales	31.539	79.881	13.248	124.668

No incluye las ventas de SP Irlanda por importe de 2 millones de euros en el año 2001

jun-02 '000 Euros	SP UK	SP USA	SP Spain	Ventas Totales
Repro	29.476	23.601	3.822	56.899
Material de oficina	4.138	52.853	9.063	66.054
Ventas totales	33.614	76.455	12.885	122.953

VII.2 PERSPECTIVAS DEL EMISOR.

A continuación se detalla la evolución de los negocios de Service Point y sus perspectivas de crecimiento.

Es importante señalar que el presente apartado se refiere a previsiones, proyecciones, estimaciones y perspectivas susceptibles de ser realizadas o no. Aunque la información contenida en este documento se corresponde con la mejor estimación de la sociedad y de su equipo directivo sobre dichas perspectivas y proyecciones, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible de determinar en el momento actual.

Presupuesto del año 2002

Debido a que el sector en el que opera SPS está afectado por los ciclos económicos, el Consejo de SPS ha formulado diferentes escenarios con relación a la evolución de la compañía. A continuación, se resumen los diferentes escenarios con los valores mínimos (conservadores) y máximos (optimistas) del rango esperado de la evolución de la empresa en relación a las principales partidas de la cuenta de explotación por el año 2002.

(Miles de euros)	Ene-Dic 2001 Real	Ene-Jun 2002 Real	Ene-Dic 2002 Estimado
Ventas	357.921	122.900	204.000
EBITDA	11.268	9.959	21.700
EBIT	-17.998	3.539	7.500
Intereses	-11.816	-3.649	-6.800
Extraordinarios	-82.321	3.126	3.326
BAI	-112.135	3.016	4.026
Impuestos	1.353	239	
BDI	-110.782	3.255	4.026
Margen EBITDA	3,1%	8,1%	10,6%
Margen EBIT	N.A.	2,9%	3,7%
Margen BDI	N.A.	2,6%	2,0%

Nota: La compañía estima que las cifras de EBITDA y ventas para el año 2002 pueden sufrir variaciones (tanto positivas como negativas) respecto a las cifras presentadas. Es posible que las ventas y EBITDA, en un escenario optimista alcancen los 214 millones de euros y 24,2 millones de euros respectivamente. En un escenario pesimista se prevé que las ventas alcancen los 203 millones de euros y el EBITDA los 19,2 millones de euros.

El EBITDA de SPS se verá mejorado tras la no inclusión en el perímetro de consolidación de Ola Internet que proporcionó en el 2001 un EBITDA de -16,4 millones de euros.

Consideraciones respecto al crecimiento en ventas

Las tres compañías principales que aportan ventas a Service Point, son Charrette, Service Point UK y Service Point España. A continuación se muestra una tabla con un desglose en detalle de las ventas por compañía del año 2001 y la previsión del año 2002.

000 Euros	2001	2002	% Variación
Service Point España	27.217	28.454	5%
Service Point UK	72.623	73.224	1%
Charrette	171.929	101.301	-41%
Otros	86.153	1.021	-99%
Service Point Solutions S.A	0	0	
Total Ventas	357.922	204.000	-43%

Otros incluye Ola y Logic Control en 2001, . Charrette en 2002 incluye solo durante el primer semestre las ventas de la división de material de oficina especializado.

En lo referente a Service Point España, se espera un crecimiento notable motivado especialmente por el crecimiento esperado en la división de reprografía, división implantada en España gracias a las sinergias aportadas por Charrette y Service Point UK. Además la compañía esta apostando por un desarrollo en la zona de Madrid donde históricamente no tenía mucha presencia. Hay que destacar que durante el año 2000 esta división creció un 49% y durante el 2001 un 38%.

Al mismo tiempo, SP UK ha cambiado parte de su equipo directivo que esta enfocando el negocio 100% en la reprografía, sector donde posee una dilatada experiencia. El valor del crecimiento de la filial británica de SPS (a nivel de ventas) está motivado por la concentración total en el segmento de clientes AEC que ha implicado la reestructuración de algunos puntos de servicios destinado al mercado "corporate". Así mismo la cifra de negocios durante la primera parte del año, aunque mostrando una clara trayectoria de crecimiento con respecto al semestre anterior, queda todavía por debajo del mismo periodo del año 2001, debido a la volatilidad del entorno económico. Sin embargo estos datos son considerados positivos ya que marcan una clara tendencia de mejora con respecto al semestre anterior dando señales de recuperación hacia los valores de crecimiento histórico de la compañía.

En el caso de Charrette el crecimiento esperado para el 2002 es negativo debido a la venta de los activos de la división de material de oficina a mitad del año 2002, ya que en el 2001 las ventas de material de oficina representaban un 68% de las ventas totales de SPS Charrette.

SP USA ('000 euro)	2001	2002e	%
Ventas Reprografía	54.968	48.404	-12%
Ventas Material Oficina	116.961	52.897	-55%
Total Ventas	171.929	101.301	-41%

La reducción en ventas en el canal de reprografía se debe a la decisión de concentrarse en los clientes AEC, lo que ha implicado la no consolidación de las ventas de Invisulas .

Sin incluir el efecto de esta venta, las ventas vendrán principalmente por acuerdos de facility management. Al mismo tiempo, existe un gran potencial de expansión geográfica en un entorno donde la competencia de mercado es de carácter local y familiar y está muy fragmentada.

Consideraciones respecto al Margen Bruto

Durante el ejercicio 2001, se ha reducido notablemente el coste de ventas, pasando del 53% al 51% (lo que implica un margen bruto de aproximadamente un 49%), resultado por un lado del cambio de mix de ventas de material de oficina hacia la reprografía digital, así como resultado de la incorporación de Logic Control, compañía que ha contrarrestado los bajos márgenes de Ola Internet. De cara a futuro, el margen bruto espera situarse entorno a los 64%- 65% sobre ventas gracias al cambio de mix de ventas de material de oficina (coste de ventas medio 70-72%) hacia reprografía digital (coste de ventas medio del 25-28%). A continuación se detalla una tabla de evolución con el coste de ventas por compañía y división.

000 Euros	2001	2002
Service Point España	37,90%	39,80%
Service Point UK	71%	72%
Charrette	43,30%	51,70%
Otros	45%	78%
Service Point Solutions S.A		
Total Margen Bruto	48,90%	57,50%

Otros incluye Ola y Logic Control en 2001

Consideraciones respecto al resultado operativo bruto de la compañía (EBITDA)

En líneas generales y a nivel de todas las compañías del grupo, la mejora que se espera producir a nivel de EBITDA en el plan de negocio expuesto a continuación es consecuencia de los siguientes puntos:

- Crecimiento de ventas en reprografía, concentrándose en los servicios de FM y de ventas on-line
- El cambio de mix en ventas de material de oficina hacia reprografía digital hace que los márgenes brutos de la compañía se vean beneficiados de manera importante
- Racionalización de puntos de servicio producidos durante el año 2000 /2002 implicará una reducción de costes sin por ello impactar de manera significativa en las ventas, al haberse traspasado la bases de clientes a otros puntos de servicio de las compañías
- Proceso de reestructuración de costes de estructura: personal, gastos generales, servicios profesionales, marketing, etc.
- No consolidación de Ola Internet que aportó en 2001 un EBITDA de -16,4 millones de euros.

A continuación se desglosa un detalle del EBITDA por compañía teniendo en cuenta los puntos anteriormente expuestos:

000 Euros	2001	2002	% Variación
Service Point España	166	750	352%
Service Point UK	8.794	10.401	18%
Charrette	13.894	13.926	0%
Otros	-6.207	1	-100%
Service Point Solutions S.A	-5.379	-3.378	-37%
Total EBITDA	11.268	21.700	93%

Otros incluye Ola y Logic Control en 2001

Inversiones estimadas de las compañías

A continuación se desglosan las inversiones estimadas por país para los próximos años que se destinan principalmente a la reposición de maquinaria obsoleta y también al desarrollo del canal de Facility Management, una de las bases principales del crecimiento futuro de la compañía en su división de reprografía. Es importante resaltar que el nivel de inversión está muy relacionado con las ventas; en el caso de Facility management las inversiones se completan solo cuando se obtienen contratos de ventas recurrentes.

Miles de euros	2001R	2002E	2003E	2004E
Service Point España	3.828	707	1.214	1.409
Service Point UK	9.444	2.587	4.156	4.632
Charrette	7.506	4.868	5.646	6.394
Otros*	9.026			
Service Point Solutions	2.406	34	60	65
TOTAL INVERSIONES	32.210	8.196	11.076	12.500

Otros incluye Ola y Logic Control en 2001

El nivel de inversiones estimado para el año 2002 (a Junio las inversiones acumuladas eran de aproximadamente 2,5 millones de euros) es considerablemente inferior a las inversiones efectuadas durante el año 2001: 1) en primer lugar durante el año 2001 SPS invirtió en activos fijos a través de sus filiales Logic Control y Ola unos 9 millones de euros; 2) en segundo lugar durante el año 2001 la compañía finalizó importantes inversiones “excepcionales” en el sistema SAP y en la digitalización de la red que han completado la infraestructura de comunicación de SPS.

Se prevé que la inversión se mantenga a niveles en línea (inversiones sobre ventas) con el valor de 2002 en consecuencia de:

- La mayor parte de las inversiones necesarias para la digitalización de los puntos de servicio ya ha sido hecha durante el 2000 / 2001, lo que implica que solamente la reposición de aquella maquinaria que vaya siendo obsoleta por su uso o por nuevas tecnologías
- Existe un continuo abaratamiento de la tecnología con el paso del tiempo
- La implantación de un sistema de gestión integral de las características de SAP en todos los puntos de servicio implicará en un futuro el ahorro en costes de gestión tanto a nivel nacional como internacional.

Tal y como se muestra en el cuadro de financiación del apartado VII.3, la compañía puede hacer frente a todas las inversiones previstas para el 2002. Para las inversiones de los años siguientes 2003-2004, dado que están ligadas en su mayor parte al nivel de ventas podrán ser cubiertas con los fondos autogenerados.

VII.3 Balance y Flujo de Caja Estimados a Diciembre 2002

Comentario del endeudamiento de SPS Consolidado a Junio de 2002

El endeudamiento financiero neto ha pasado de 104,3 millones en el 2001 a 89,3 millones de euros en junio de 2002, es decir, se ha reducido en 15 millones de euros. Dicha reducción ha estado motivada por una disminución del endeudamiento financiero bruto que se ha reducido aproximadamente en el mismo importe (deuda bancaria a largo plazo se reduce en 5 millones de euros y otras deuda de ámbito financiero a corto plazo se reducen en 11 millones de euros. Asimismo el endeudamiento bancario a corto plazo ha aumentado en 3 millones de euros.

Es importante señalar que, aunque la partida de tesorería e inversiones financieras temporales liquidas se mantiene (27,5 millones de euros en 2001 frente a 26,3 millones en junio de 2002), su composición ha cambiado. Mientras que la partida de tesorería se ha reducido (pasa de 16,8 millones en 2001 a 3,6 en junio de 2002), imposiciones a corto plazo incrementa (2,7 millones de euros en 2001 a 18,6 millones de euros en junio de 2002). La partida de imposiciones a corto plazo a junio de 2002 incluye el importe efectivo ingresado en la venta de la división de material de SP USA por 18,9 millones de euros.

Flujo de caja estimado para el año 2002

Se presenta seguidamente el balance estimado para el ejercicio 2002:

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes Balance de Situación a 31 de diciembre de 2001 auditado y estimado 2002

(Miles de euros)	2001	2002 estimado
ACTIVO		
Total Inmovilizado	83.042	57.069
Gastos de Establecimiento, inmovilizado inmaterial y material	67.169	38.927
Inmovilizaciones financieras y acciones propias	15.873	18.142
Fondo de Comercio de Consolidación	151.330	122.119
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.772	2.495
Total Activo Circulante	138.181	66.508
Existencias	17.164	5.226
Deudores	74.022	39.647
Ajustes por periodificación	2.514	3.295
Inversiones Financieras Temporales	20.417	0
Tesorería	24.064	18.340
TOTAL ACTIVO	374.326	248.191

(Miles de euros)	2001	2002
PASIVO		
Fondos Propios	152.893	109.905
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	1.309	361
Provisiones para riesgos y gastos	7.538	2.651
Acreeedores a largo plazo	52.086	38.639
Deudas con entidades de crédito (Préstamos y pólizas a largo plazo)	35.317	28.746
Deudas con entidades de crédito (Leasings)	11.812	5.483
Earnout de LDO, Geoprint y Otras Sociedades Norteamericanas	4.957	4.410
Acreeedores a corto plazo	160.498	96.635
Deudas con entidades de crédito (Pólizas de crédito, descuento bancario)	52.103	50.665
Deudas con entidades de crédito (Leasings)	10.472	7.185
Acreeedores comerciales	55.912	30.221
Otras deudas no comerciales	29.594	8.564
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	<i>7.044</i>	<i>0</i>
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	<i>2.928</i>	<i>0</i>
<i>Earnout de LDO, Geoprint y Otras Sociedades Norteamericanas</i>	<i>7.258</i>	<i>0</i>
<i>Otros</i>	<i>12.364</i>	<i>8.564</i>
Provisiones para riesgos y gastos	12.417	0
TOTAL PASIVO	374.326	248.191

En el balance estimado a diciembre 2002 no consolida la división de material de oficina de SP USA dado que se ha vendido a finales de Junio de 2002.

La partida de provisiones para riesgos y gastos (que se refiere a la provisión realizada a finales del año 2001 para cubrir los gastos y pérdidas en los que previsiblemente

incurriría Ola Internet hasta el momento definitivo de su venta) previsiblemente estará a 0 a finales del 2002, porque la compañía ha estimado que la aplicará en su totalidad.

De la tesorería proyectada a final del año 2002, no existirá ningún importe que esté pignorado porque el plan de opciones ya habrá sido cancelado en su totalidad.

El fondo de comercio proyectado a finales del ejercicio 2002 incluye los fondos de comercio generados en las adquisiciones de SP USA y las respectivas sociedades norteamericanas y SP UK. El fondo de comercio del ejercicio 2001 al 2002 disminuye en 29 millones de euros aprox.:

- 6,6 millones de euros ~~€~~ corresponde a la baja del fondo de comercio de la división de material de oficina con motivo de su venta en junio de 2002
- 8,2 millones de euros ~~€~~ Amortizaciones de los fondos de comercio de SP UK, SP USA y SP España.
- 14,2 millones de euros ~~€~~ Diferencias de tipo de cambio en la valoración del fondo de comercio.

El detalle del fondo de comercio previsto a finales de 2002 es:

- SP USA: 79,8 millones de euros
- SP UK: 40,3 millones de euros
- SP España: 2 millones de euros

Se presenta seguidamente presupuesto de financiación para el ejercicio 2002:

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes
Presupuesto de Financiación a 31 de diciembre 2002 estimado

(Miles de euros)	2002	Notas
EBITDA	21.700	
Variación de existencias	985	(1)
Variación de clientes	-736	(1)
Variación otros activos circulantes	-110	
Variación de proveedores	-2.050	(1)
Variación otros pasivos circulantes	-2.838	(2)
Total Variación de Circulante	-4.749	
Flujo de caja simple	16.951	
Inversiones	-8.195	
Flujo de Caja Operativo	8.756	
Venta de activos	31.268	(3)
Extraordinarios	-4.125	(4)
Variaciones en activos financieros	4.276	(5)
Flujo de Caja Libre antes de devoluciones de deuda	40.175	
Servicio Financiero de la deuda	-47.746	(6)
Flujo de Caja Libre despues de devoluciones de deuda	-7.571	
Nuevas disposiciones de deuda a largo plazo (Citizens)	6.076	(7)
Nuevas disposiciones de arrendamiento financiero	856	
Cancelación neta de pólizas de crédito a corto plazo	-1.438	(8)
Variación de tesorería	-2.077	

Explicación de las partidas que componen el cuadro de financiación

- 1) Tanto la variación de existencias, como clientes y proveedores no puede calcularse como diferencia entre el saldo de dichas partidas entre el año 2001 y 2002 porque ha tenido lugar la venta de Ola Internet y de la división de material de oficina de SP USA en el segundo semestre del 2002.
- 2) Se trata de la variación de la partida de ajustes por periodificación. Habitualmente la compañía al final de cada ejercicio realiza una previsión de los gastos por “clicks” de los que todavía no ha recibido factura. El importe –2.838 miles de euros supone la variación negativa que se prevé sufrirá dicha partida del 2001 al 2002.
- 3) La venta de activos recoge los ingresos generados en la venta de la división de material de oficina de SP USA al neto de los costes de transacción por importe de

18,9 millones de euros. Dicha operación se efectuó en junio de 2002 y su cobro se efectuó en el mismo momento de la venta. El importe bruto de la transacción fue de 21 millones de euros.

Asimismo recoge los ingresos que previsiblemente se obtendrán en la venta de los inmuebles de Logic Control por importe de 11.780 miles de euros (7,5 millones ingresados ya en el primer semestre de 2002 y el resto presupuestados en el segundo semestre del año) y el cash obtenido en la venta de Ola Internet por 578 miles de euros (junio de 2002).

- 4) Se han considerado una serie de pagos extraordinarios con motivo de los resultados negativos que esperan tener una serie de sociedades:
 - a. Invisuals \approx 1,3 millones de euros
 - b. División de Corporate de UK \approx 0,7 millones de euros
 - c. Otras actividades discontinuadas (Italia, Logística) \approx 2,1 millones de euros.
- 5) Durante el segundo semestre del año 2002 SPS cobrará por parte de Ola Internet 2,7 millones de euros con motivo de la devolución del préstamo de SPS tiene concedido a Ola. Véase capítulo IV, página 54.

Asimismo, SP USA espera recibir 1,5 millones en el tercer trimestre del año 2002, en relación con la finalización de un esquema de pensiones y la subsiguiente distribución de los activos recogidos en el plan de pensiones de Charrette.
- 6) Servicio financiero de la deuda se desglosa en 40,9 millones de euros de devolución de principal y 6,8 millones de euros de pago de intereses. Ver detalle del servicio financiero de la deuda en el capítulo V.
- 7) Se trata de una nueva disposición de deuda a largo plazo que se ha efectuado en SP USA y cuyo calendario de devolución se recoge en el capítulo V.
- 8) Se trata de una cancelación de deuda bancaria a corto plazo.

Hasta Junio de 2002 la compañía ha repagado ya 19,8 millones de euros de principal y 2,6 millones de intereses. El resto de pagos a los que tiene que hacer frente serán financiados básicamente por tres vías:

- Flujo de caja positivo de la actividad
- Cash conseguido en la venta de los inmuebles de Logic Control.
- Cash conseguido en la venta de la división de material de oficina de Charrette que ha ascendido a 18,9 millones de euros.
- Venta de activo no estratégicos

El consejo de Administración de SPS ha autorizado a la compañía llevar a cabo una serie de acciones para apoyar el plan de crecimiento de la compañía. A continuación se presentan las acciones que potencialmente la dirección de SPS podría realizar, si bien, a

la fecha de emisión del presente folleto todavía no se ha decidido cual va a ser la modalidad de financiación que se utilizará para acometer actividades futuras:

- 1) Emisión de obligaciones simples, bonos, warrants o bonos convertibles en acciones de la compañía.
- 2) Ampliación de capital

Adicionalmente, la compañía no descarta la obtención de un préstamo a largo plazo que permita reestructurar su actual posición financiera

VII.4.Evolución de los resultados de las filiales de Service Point a Junio 2002

Service Point UK

SP UK ha desarrollado de manera especial los contratos de FM y OSS, consiguiendo una cartera de 12 FM y 240 OSS a finales del año 2001. Esta es una clara oportunidad de negocio para la compañía. Durante el primer semestre de 2002 ha incrementado el número de FM. Sin embargo, el número de OSS ha disminuido hasta 166 debido a una reestructuración de aquellos OSS que no facturaban más de 50.000 euros al año y a la desaceleración del ciclo económico. SP UK ha abierto un nuevo punto de servicio durante el mes de octubre del 2002 dirigida a desarrollar la fórmula del “ Facility Management” .

La tabla siguiente muestra los resultados de SP UK correspondientes al primer semestre el ejercicio 2002 comparados con las cifras del mismo del 2001.

SP UK	1er semestre 2001	1er semestre 2002
Ventas	41.084	33.614
Margen Bruto	28.979	24.530
% Margen bruto/Vent:	70,5%	73,0%
EBITDA	6.816	5.176
% EBITDA/Ventas	16,6%	15,4%
EBIT	2.759	2.003
%EBIT/ Ventas	6,7%	6,0%

Fuente: Service Point

La bajada de las ventas en el 2002 se debe a la discontinuidad de la división de reprografía de las ventas de Corporate Division que estaban incluidas en el 2001 y la ralentización de la economía (ventas de corporate división en el primer semestre de 2001 2,7 millones de euros). Por otro lado, debido a que la estrategia de la empresa es enfocarse en reprografía, las ventas de material de oficina han presentado una bajada de un 34,7%.

Se ha producido una mejora de 2,5 puntos porcentuales en los márgenes del 2002 como consecuencia de un mayor enfoque en reprografía que tiene márgenes superiores.

Sin embargo, el EBITDA y EBIT son inferiores respecto al 2001. Este hecho es debido a un entorno económico desfavorable que tiende a recuperarse lentamente.

Terminal 5 del Aeropuerto de Heathrow

Destacada mención requiere, por su relevancia y magnitud, el contrato firmado a principios del año 2002 con BAA (British Airport Authority) para suministrar los servicios de reprografía digital y de gestión de documentos para la construcción de la nueva Terminal 5 del aeropuerto de Heathrow en Londres. El contrato tendrá una duración aproximada de 6 años y un valor de 40 millones de euros. Este es el contrato

más importante en la historia de la reprografía digital para el sector AEC en el Reino Unido según la dirección de Service Point.

La futura Terminal 5 del aeropuerto de Heathrow duplicará sus instalaciones actuales y permitirá dar una capacidad adicional de 30 millones de pasajeros anuales. En el proyecto participan las mayores firmas de construcción británicas, que utilizarán los servicios de FM y e-repro de SP UK.

El acuerdo incluye la ubicación de un FM en las propias instalaciones del aeropuerto de Heathrow y la interconexión digital punto a punto con otras 16 ubicaciones de clientes relacionados con el proyecto, ya que un 70% de las instalaciones de la futura terminal serán diseñadas en otras partes del Reino Unido.

SP UK ofrece, así, una red de soporte de más de 50 centros de servicios que optimiza la relación entre todos los proveedores. Asimismo hay que destacar que este contrato no implica inversiones sustanciales adicionales por parte de Service Point, ya que utilizará el FM creado para servir el proyecto del Heathrow Express.

Este contrato pone de manifiesto la importancia del know-how de SP UK en el sector de la reprografía, gracias a su conocimiento del proceso de gestión de documentos y a la utilización de la red internacional de Globalgrafixnet.

Service Point España

La tabla siguiente muestra los resultados de SP España correspondientes al primer semestre del ejercicio 2002, comparados con los resultados obtenidos durante el mismo período del 2001.

SP España	1er semestre 2001	1er semestre 2002
Ventas	14.714	12.885
Margen Bruto	5.693	5.125
% Margen bruto/Ventas	38,7%	39,8%
EBITDA	452	32
% EBITDA/Ventas	3,1%	0,2%
EBIT	-227	-653
%EBIT/ Ventas	-1,5%	-5,1%

Fuente: Service Point

Las ventas de reprografía en el 2002 han crecido un 4,2%, gracias al incremento experimentado por la división de reprografía digital. Sin embargo, el crecimiento de impresión offset (impresión utilizando tecnologías tradicionales, no digitales) se ha visto minorado, en línea con la tendencia del mercado hacia tecnología digital. En la venta de material de oficina ha aparecido una serie de retrasos operativos como consecuencia de la fase de implementación de SAP, que conllevaron un retraso en la facturación de la compañía.. Estos retrasos son habituales en las fases de implementación y roll-out del sistema. Sin embargo, los gastos de explotación se mantuvieron constantes, reduciendo consecuentemente el margen neto de la división. Gracias al enfoque en reprografía se prevé una mejorar en los márgenes. A pesar de ello en el primer semestre de 2001 el EBIT y EBITDA son inferiores al 2001.

Durante el 2002 no se ha contratado ningún nuevo FM/OSS, sin embargo durante el segundo semestre del 2002 se espera desarrollar este canal de manera importante. Durante el 2002 no se ha alterado el número de tiendas propias.

SP USA (Charrette)

La tabla siguiente muestra los resultados de Charrette correspondientes al primer semestre del ejercicio 2002 comparados con el primer semestre del 2001.

SP USA	1er semestre 2001	1er semestre 2002
Ventas	92.048	76.455
Margen Bruto	39.210	34.999
% Margen bruto/Vent:	42,6%	45,8%
EBITDA	7.776	6.869
% EBITDA/Ventas	8,4%	9,0%
EBIT	3.656	3.875
%EBIT/ Ventas	4,0%	5,1%

Fuente: Service Point

La disminución de las ventas en reprografía viene motivada por la no inclusión de las ventas de Invisuals, incluidas en el ejercicio 2001 (las ventas de Invisuals alcanzaron en el primer semestre de 2002 de 4,3 millones de euros). Tanto Invisuals como la división de “corporate” del Reino Unido tiene como mercado objetivo las compañías de la industria corporativa (no AEC) y en particular el sector del diseño gráfico. Este segmento de mercado ha notado una reducción en sus ventas debido a las generalizadas reducciones en publicidad (y por lo tanto en cartelería, pósteres, etc) por parte de las compañías que se ha experimentado entre la segunda parte de 2002 y la primera de 2001. Invisuals ha sido fusionada durante la primera parte de 2002 con otra compañía (DBI) del sector con el objetivo de reducir los costes y buscar sinergias. Esta sociedad, cuyo resultado neto ha sido incluido en el apartado de gastos extraordinarios (-967 miles de euros) durante el primer semestre de 2002, está participada en un 50% por parte de SPS desde Junio 2002. Invisuals consolidará con SPS a partir de dicha fecha por puesta en equivalencia (sólo se consolidan los resultados netos de la sociedad).

La disminución en las ventas de material de oficina fue consecuencia de dos aspectos principales: el menor enfoque en la división de productos y la sensibilidad a la coyuntura económica de EEUU. En la actualidad, se ha vendido la división de oficina de la empresa. El mayor enfoque en reprografía ayudará a tener márgenes superiores. Los gastos de explotación se han mantenido constantes respecto al 2001. El EBIT y BDI han mejorado respecto al mismo período del año anterior.

En diciembre de 2001, la compañía contaba con un total de 23 puntos de servicio propios, 14 FM y aprox. 200 OSS.

Durante el primer semestre de 2002 el número de FM ha incrementado hasta 17 y el número de OSS ha pasado a 207. El número de tiendas propias ha pasado a 21 puntos de servicio con la venta de la división de material de oficina.

Estrategia de futuro

La compañía durante el año 2000 y 2001 ha estado integrando la totalidad de las adquisiciones llevadas a cabo durante el año 2000. Dichas integraciones permitirán a la compañía un crecimiento sustancial, especialmente en el área de reprografía, sector al que pertenecen 6 de las 7 compañías adquiridas. Actualmente, la economía estadounidense esta pasando por un momento de recesión económica, si bien la compañía espera no verse afectada (al menos en gran medida) por esta situación en el corto plazo.

De cara al futuro la compañía ha decidido concentrarse en los siguientes puntos:

- Utilizar las nuevas compañías para incrementar la base de clientes en el sector AEC de reprografía.
- Centralizar los costes generales de las nuevas compañías entorno a la SP USA, materializando así sinergias existentes en costes y obteniendo mejores márgenes
- Continuar desarrollando el canal de FM /OSS, ofreciendo una mayor flexibilidad a nuestros clientes
- Tras las últimas adquisiciones realizadas, enfatizar en la integración y el crecimiento orgánico de las compañías. Sin embargo, la compañía no renunciará en el futuro a estudiar potenciales adquisiciones de tamaño mediano.

Service Point Solutions S.A.

La tabla siguiente muestra los resultados de Service Point Solutions S.A. individual correspondientes al primer semestre del ejercicio 2002, comparadas con las cifras del mismo período del 2001:

SP Central	1er semestre 2001	1er semestre 2002
Ventas	2.418	2.231
EBITDA	-34	755
% EBITDA/Ventas	-1,4%	33,8%
EBIT	-1.788	599
%EBIT/ Ventas	-73,9%	26,8%

Fuente: Service Point

Gracias al programa de reducción de costes continuado durante este primer semestre del ejercicio 2002, Service Point ha eliminado costes centrales relacionados con Logic Control y otros costes relacionados con personal, servicios profesionales, marketing y viajes.

VII. 5. Plan estratégico de Service Point Solutions S.A.

En los últimos 9 meses Service Point ha emprendido un proceso de enfoque estratégico con el objetivo de volver a su rentabilidad histórica y uniformidad de las operaciones en el mundo.

Las claves de la estrategia de Service Point son las siguientes:

- ✍ Enfoque creciente en el negocio de reprografía, en particular en aquellos segmentos con márgenes más altos como los servicios de Facility Management (“FM”) y de On Site Services (“OSS”), que ofrecen mayor potencial de crecimiento (sobre todo en España y en Estados Unidos) que los mercados maduros de material de oficina.
- ✍ Enfoque en el crecimiento orgánico y en la mejora de la rentabilidad de la infraestructura existente (a través, por ejemplo, del desarrollo del concepto de reprografía digital en España). Service Point tampoco descarta futuras adquisiciones estratégicas para complementar los negocios actuales y expandirse hacia nuevos mercados atractivos, aunque en la actualidad Service Point se concentra en el desarrollo de sus negocios existentes.
- ✍ Empleo de las tecnologías disponibles más avanzadas de cara a mejorar la calidad de los productos y servicios ofrecidos. Service Point sigue comprometido con el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas, como “los sistemas de archivo inteligentes”, negocio innovador, de alto valor añadido, que es complementario de la oferta de servicios de FM y OSS de Service Point.
- ✍ Desarrollo de los canales relacionados con las nuevas tecnologías como son la gestión documental y los servicios de e-repro. Ambos servicios son considerados claves en la oferta de servicios de valor añadido de Service Point, por contar con márgenes elevados, posicionarse por delante de la competencia y porque al mismo tiempo mejora la eficiencia y el ahorro en costes a nuestros clientes.
- ✍ Enfoque en los clientes que generan un mayor valor añadido. En el Reino Unido, Service Point ha logrado este objetivo explotando su imagen de empresa que ofrece servicios de reprografía de alta calidad al sector de arquitectos, ingenieros, constructores (sector AEC).
- ✍ Mantener una política de control de costes (el programa de reducción de costes aplicado por la compañía durante 2001 ha conseguido generar unos ahorros de aproximadamente 6 millones de Euros)

Esta estrategia se refleja en las proyecciones para los próximos años, en las que Service Point espera cambiar el mix de ventas con el fin de aumentar el porcentaje de ingresos provenientes de los servicios de reprografía digital de alto valor añadido y en especial modo en el área de FM / OSS al tratarse de contratos con carácter recurrente.

Estrategia de futuro de la división de reprografía

En el marco de la nueva estrategia de Service Point, la división de reprografía continuará con su política de inversión en nuevas tecnologías para seguir liderando este sector de mercado.

Los puntos más importantes de la estrategia que Service Point desarrollará son los siguientes:

- Tras las adquisiciones realizadas, fomentar el crecimiento orgánico.
- Incrementar la importancia del canal de FM y OSS que reporta ventas recurrentes mensuales a largo plazo (contratos con una duración de 3 ó 4 años) y mayores márgenes.
- Centralización de todas aquellas actividades comunes en los diferentes países, materializando sinergias existentes entre las compañías.
- Obtención de contratos de impresión en el extranjero de algunos de los actuales clientes, gracias a la utilización de las redes digitales de ReproNet y GlobalgrafixNet, que permiten la impresión en cualquiera de los puntos de Service Point en los diferentes países, así como en aquellas otras empresas con acuerdos de colaboración conjunta.
- Refuerzo de la división de reprografía en Estados Unidos. SP USA ha realizado una serie de adquisiciones de empresas dedicadas a los servicios de reprografía que supondrán una base sólida para potenciar la oferta de SP USA en los mercados en los que opera. Las compañías adquiridas en 2000 por SP USA han consolidado con SPS en 2001 unas ventas de aproximadamente 24 millones de euros.
- Desarrollo del canal de ventas de servicio de reprografía digital y gestión documental en el mercado español de las compañías constructoras o compañías vinculadas al sector de la construcción.
- Inversión en tecnología punta de maquinaria de escaneo e impresión de documentos, para controlar en todo momento el ciclo completo de la producción de documentos.
- Análisis de posibles alianzas estratégicas o adquisiciones puntuales especialmente en zonas donde Service Point actualmente no está presente.
- Continuar desarrollando y mejorando el canal de ventas on-line (e-repro) de la compañía, que está experimentando un notable crecimiento en SP UK y SP USA. Service Point lanzó su nueva web de e-repro en España en julio del año 2001. En la actualidad las ventas realizadas on-line (al primer trimestre del año 2002) alcanzan los 4,2 millones de euros, lo que indica un crecimiento de casi un 20% respecto de las ventas en el mismo periodo del año anterior. Las ventas on-line representan actualmente un 6,3% de las ventas totales de Service Point.

Estrategia de futuro de la división de material de oficina

El sector de material de oficina en la actualidad se encuentra fragmentado y tiene un margen bruto inferior (29%) que el de el sector de reprografía (74%). Por esta razón, SPS en su plan estratégico ha establecido que el sector sobre el que basar el desarrollo futuro del grupo sea el de reprografía y gestión documental. En este sentido, la compañía ha iniciado un proceso de desinversión en el sector de material de oficina que le ha llevado a la venta de la división de material de oficina de Charrette en julio de 2002 por 21 millones de euros. Tras la venta de esta división SPS sólo ofrece productos de material de oficina en España, a través de su propia red de distribución y en el Reino Unido mediante un outsourcing. Es decir, en el Reino Unido, una empresa externa al grupo se encarga de gestionar las ventas de material de oficina y SPS recibe a cambio un margen por cada venta realizada.

Tras la venta de la división de material de oficina de SP USA, las ventas de SPS Consolidadas variarán sustancialmente. Cabe destacar que en el ejercicio 2001 la división de material de oficina de SP USA consolidó unas ventas de 117 millones de euros y un EBITDA de 3,7 millones de euros.

(miles de euros)	Ventas de material de oficina Charrette	Resto de ventas de material de oficina	Ventas de material de oficina de SPS Consolidadas	Ventas de SPS Consolidadas
Año 2001	116.961	48.494	165.455	357.921
<i>% s/ total ventas SPS consolidadas</i>	32,7%	13,5%	46,2%	100,0%
<i>% s/ ventas material oficina SPS consolidadas</i>	70,7%	29,3%	100,0%	N.A.
Primer semestre de 2002	52.897	13.157	66.054	122.900
<i>% s/ total ventas SPS consolidadas</i>	43,0%	10,7%	53,7%	100,0%
<i>% s/ ventas material oficina SPS consolidadas</i>	80,1%	19,9%	100,0%	N.A.

(miles de euros)	EBITDA de material de oficina Charrette	Resto de EBITDA de material de oficina	EBITDA de material de oficina de SPS Consolidado	EBITDA de SPS Consolidado
Año 2001	3.704	207	3.911	12.496
<i>% s/ total EBITDA SPS consolidadas</i>	29,6%	1,7%	31,3%	100,0%
<i>% s/ EBITDA material oficina SPS consolidadas</i>	94,7%	5,3%	100,0%	N.A.
Primer semestre de 2002	1.528	90	1.618	10.592
<i>% s/ total EBITDA SPS consolidadas</i>	14,4%	0,8%	15,3%	100,0%
<i>% s/ EBITDA material oficina SPS consolidadas</i>	94,4%	5,6%	100,0%	N.A.

Las ventas de material de oficina de Charrette (división vendida en julio de 2002) supusieron durante el primer semestre del año 2002 un 80,1% del total de ventas de la división de material de oficina y un 43% del total de ventas consolidadas de SPS. En el primer semestre del 2002, el EBITDA de material de oficina de Charrette supuso un 94% del total del EBITDA de la división de material de oficina y un 14,4% del EBITDA de SPS Consolidado. Tras la venta de la división de material de oficina de SP USA, las ventas de material de oficina de SPS consolidadas han pasado de suponer un 53,7% a un 10,7% sobre el total de ventas consolidadas de SPS

VII. 6. Análisis DAFO del modelo de negocio de Service Point

Fortalezas

- Con la experiencia adquirida por parte de Service Point UK y Charrette, Service Point se ha convertido en un referente de mercado en el segmento de mercado AEC en la industria de la reprografía digital y gestión documental. Asimismo, se ha creado una extensa base de 100.000 clientes con cuotas de mercado relevantes en el sector AEC, un amplio rango de productos, así como una notoriedad de marca.
- Equipo gestor experimentado en el sector.

Debilidades

- Dada la dispersión geográfica de las distintas filiales, la posibilidad de conseguir sinergias entre filiales es más limitada.
- Expuesto al ciclo económico
- Relativo pequeño tamaño en Bolsa con limitadas posibilidades de conseguir interés por parte de analistas inversores institucionales.

Oportunidades

- Fragmentación del mercado: ventajas competitivas sobre la competencia y posibilidades de expandirse por crecimiento orgánico y adquisiciones.
- Continua tendencia en externalizar (outsourcing) los servicios de reprografía digital y gestión documental por parte de las empresas (desarrollo canal de facility Management y on site services)
- Incremento de la utilización de instrumentos de gestión electrónica de documentos por parte de las empresas AEC

Amenazas

- En la actualidad, parte de los productores de maquinaria de reprografía están dirigiéndose directamente al consumidor final (Xerox, Danka, Ikon, Océ, etc).
- Riesgo de cambio por exposición al dólar y a la esterlina

VII.7. Movimientos en los Fondos Propios

La Junta General de Accionistas de 28 de junio de 2002 acordó reducir el capital social en la cuantía de 268.147.922 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 1,965474 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 1,034526 € por acción, con el fin de compensar la totalidad de las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 2.001, y restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas, de

conformidad y con sujeción a lo dispuesto en los artículos 163, 164.1, 164.2, 164.4, 165, 167 y 168 de la LSA.

Seguidamente, se aprobó reducir el capital social en la cuantía de 59.282.131,6 € mediante disminución del valor nominal de las acciones en 0,434526 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 0,6 € por acción, para dotar las reservas legal y voluntarias.

Con fecha 5 de agosto de 2002 se ha procedido a la formalización de los acuerdos arriba mencionados, dotándose la reserva legal por importe de 8.185.751,34 € a fin de cubrir un diez por ciento de la nueva cifra del capital social, y dotándose las reservas voluntarias con la cantidad de 51.096.380,26 €

La tabla siguiente muestra el movimiento de fondos propios de SPS:

Fondos Propios SPS SA
(Datos en Euros)

	31/12/2001	31/08/2002
Capital	409.287.567	81.857.513
Prima	60.343.127	0
Reserva Legal	0	8.185.751
Reserva Voluntaria	353.766	34.200.875
Reserva Acciones Propias	0	16.895.505
Provision Depreciacion Autocartera	0	-11.592.916
RNEA	-48.979.990	0
Resultado Ejercicio	-279.864.825	N.A.
Valor Nominal	3	0,60
Numero Acciones	136.429.189	136.429.189

* Provisión varía mensualmente en función del precio de cierre de cotización de las acciones.

Nota: No se han incluido los resultados a 31 de agosto de 2002 porque a la fecha de emisión del presente folleto no son públicos.

VII.9.1 RIESGOS ASOCIADOS A LA ACTIVIDAD ORDINARIA DE LA SOCIEDAD

A continuación se detallan los principales riesgos potenciales a los cuales se encuentra expuestos el emisor y sobre todo en un entorno financiero y macroeconómico como el actual. Como cada compañía cotizada en el Nuevo Mercado, existen una serie de riesgos potenciales que pueden existir y que los inversores deben tener en consideración a la hora de analizar la compañía. A continuación se detallan los riesgos más relevantes a criterio del equipo directivo:

1) Situación patrimonial y financiera de la compañía

La evolución de las inversiones de Service Point y los niveles de pérdidas a nivel operativo de la compañía debidas a Ola Internet principalmente, llevaron a la compañía a un desequilibrio patrimonial, que provocó a fecha 5 de agosto de 2002 dos reducciones de capital para compensar pérdidas y dotar las reservas legales y voluntarias. De este modo, el capital social de la compañía se vio reducido a 136.429 miles de euros en el 2002.

La disminución de su valor bursátil reduce su atractivo ante los analistas y posibles inversores, lo que puede conllevar posibles dificultades a la hora de acceder a nuevas ampliaciones de capital.

En el supuesto de que la empresa deseara acometer nuevas adquisiciones sinérgicas dentro de sus divisiones estratégicas de reprografía digital y gestión de documentos, su menor valor bursátil y su situación financiera actual provocará que se requiera, si no se cumplen los planes, nueva financiación adicional. Esta nueva financiación se realizará bien vía deuda, nuevas ampliaciones de capital, o venta de participaciones en filiales u otros instrumentos financieros.

El objetivo de Service Point para continuar con su crecimiento es reestructurar su deuda y al mismo tiempo ir reduciéndola paulatinamente con la generación de flujos de caja de las filiales actuales de Service Point. Si el plan de negocio de Service Point no cumple las previsiones de generación de caja y continua el entorno crediticio actual reacio a compañías relacionadas con nuevas tecnologías, podría surgir la necesidad de nuevas ampliaciones de capital o venta de participaciones en filiales u otros instrumentos financieros que reduzcan los niveles de deuda actuales de la compañía.

2) Estabilidad económica

Actualmente, se está atravesando por un periodo de apatía económica en los Estados Unidos que ya ha impactado en la zona euro y que la compañía prevé mejore durante los próximos meses. El sector de la reprografía (como otros sectores) y AEC está expuesto a crisis económicas, lo que ha impactado de forma notable en el 2001 el nivel de ventas del grupo.

3) Entorno competitivo

En las divisiones históricas de la compañía, el riesgo de nuevos competidores o de avance de los actuales no es mayor que el existente en cualquier otro sector de actividad. Este riesgo se reduce con la continua inversión en últimas tecnologías y en Investigación y Desarrollo.

Sin embargo, en la actualidad parte de los productores de maquinaria de reprografía están dirigiéndose directamente al consumidor final (Xerox, Danka, Ikon, Océ, etc), suponiendo una amenaza para SPS.

4) Volatilidad de las acciones

La compañía no descarta que la acción continúe con la fuerte volatilidad actual, al ser una compañía catalogada como Nuevo Mercado y por encontrarse actualmente todas las bolsas a nivel mundial en un periodo de recesión que está haciendo que el dinero de los inversores se refugie en compañías más tradicionales y de menor riesgo. La evolución de los resultados de la compañía dependen de la situación del mercado. La compañía y su equipo directivo considera que los inversores volverán a los mercados y que aquellas empresas que se encuentren bien posicionadas serán las que saquen mayor rendimiento. Durante el ejercicio 2002 la compañía mantiene a unos volúmenes de liquidez óptimos, con una media de aproximadamente el 1% del capital.

5) Diversidad Geográfica

La diversidad geográfica de los negocios de SPS provocan dificultades a la hora de conseguir sinergias.

A este riesgo hay que añadir el impacto que pueda tener las diferencias de tipo de cambio euro dólar y euro libra, en un grupo donde el 87% de la facturación estimada para el año 2002 procederá de los Estados Unidos y del Reino Unido. Sin embargo dado que los costes también están soportados en las respectivas monedas locales dicho riesgo es menor. Los pagos que realizan las filiales a SPS Individual en concepto de management fees se cubren con seguros de cambio.

6) Operaciones empresariales

Como parte del plan de expansión diseñado en su momento por Service Point, la compañía ha realizado en el pasado y puede continuar realizando en el futuro adquisiciones e inversiones, llevar a cabo alianzas estratégicas, constituir sociedades conjuntas o establecer relaciones empresariales con otras sociedades en sectores de negocio complementarios con las actividades de Service Point. Todas estas y cualesquiera otras operaciones entrañan ciertos riesgos, incluyendo la dificultad de ponderar la valoración, ventajas e inconvenientes de las adquisiciones o de las oportunidades de inversión, y de integrar y gestionar los nuevos negocios adquiridos y mejorar su eficiencia operativa. Además, estas operaciones pueden consumir recursos y parte significativa del esfuerzo del equipo de gestión de Service Point.

7) No se repartirán dividendos en el futuro próximo

Hasta la fecha Service Point no ha repartido dividendos a los titulares de acciones ordinarias, la Sociedad tiene la intención de retener por el momento cualquier ingreso para poder financiar sus operaciones, expandir su red de puntos de servicio, rebajar su deuda financiera actual y financiar potenciales adquisiciones. Asimismo, hasta amortizar la totalidad del fondo de comercio (155 millones de euros) la legislación no permite repartir dividendos. También existen *covenants* financieros por los préstamos a largo plazo que tiene concedidos la sociedad que impiden el reparto de dividendos hasta la amortización total de dichas deudas.

8) Service Point SA Individual no realiza operaciones por sí misma y depende totalmente de los flujos de sus filiales para atender al pago de sus obligaciones

Service Point es una sociedad holding y no presta ningún tipo de servicios a terceros por sí mismo, constituyendo la parte más significativa de su patrimonio las participaciones accionariales que ostenta en sus sociedades filiales y participadas. Service Point depende totalmente de los flujos financieros producidos en sus filiales y las líneas bancarias a corto / medio plazo para hacer el pago de sus obligaciones

Por último y como ya comentado anteriormente, aunque la información contenida en este documento se corresponde con la mejor estimación de la sociedad sobre dichas perspectivas y proyecciones, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible de determinar en el momento actual, especialmente en el sector de las nuevas tecnologías y donde la reciente situación macroeconómica de cada país puede tener efectos adversos en la evolución de los negocios. Esta situación de recesión a nivel mundial pudiera impactar negativamente en potenciales financiaciones, negociaciones de compras con proveedores, competencia, etc, de factores adicionales que podrían aumentar el riesgo de cumplimiento de las estimaciones anteriormente expuestas.

Fdo.

D. Carlo Umberto Campanini Bonomi
Vicepresidente y Consejero Delegado