



Resultados
Ejercicio 2017

INDICE

1.	Una plataforma sólida para el crecimiento futuro.....	3
2.	Evolución Grupo Ejercicio 2017.....	4
3.	Conclusiones	6

1. Una plataforma sólida para el crecimiento futuro

Durante el último año el Grupo ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del mismo tras el saneamiento de su balance de situación y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, con un accionista mayoritario Paragon Group que mantiene un 81,3% de las acciones. Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, consolidando la cartera de clientes, el desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico e implementando las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon.

Tal y como se ha comunicado en varias ocasiones, el equipo directivo se encuentra en el estudio de varios proyectos de adquisiciones en las áreas de comunicaciones con clientes (que incluye soluciones de gestión documental físicas y digitales) y soluciones gráficas, y en otras áreas de interés estratégico.

Desarrollo de las operaciones

En el mes de agosto, la filial belga, especialista en captura de datos y BPO, se ha trasladado a unas instalaciones de última generación para poder potenciar su crecimiento en línea con su plan de negocio y aumentar los niveles de seguridad en los procesos.

Durante los últimos meses la filial española ha diseñado un plan de negocio para los próximos cinco años para potenciar el crecimiento del negocio. Debido a los problemas anteriores de financiación, la filial no ha podido invertir en equipos de producción, con un deterioro en su competitividad y eficiencia. El plan de negocio, que ha sido aprobado por el Consejo de Administración de SPS, incluye la inversión en maquinaria para poder impulsar las líneas de libros e impresión comercial, dos áreas de crecimiento importante en el sector de impresión digital.

Adicionalmente, el plan de negocio incluye crecimiento importante en el área de gestión documental, una línea que cuenta con márgenes significativos.

Durante el ejercicio 2017, se ha implementado una nueva línea de negocio en la filial española, *Print Management*, que hasta ahora no ha tenido el desarrollo deseado. Como consecuencia del retraso en consolidar ventas de dicha línea, se ha incurrido una pérdida operativa durante este periodo de 163 miles de euros.

A pesar del retraso en la consolidación de este proyecto, el último trimestre se destaca por un aumento en las ventas comparado con meses anteriores, una tendencia que ha continuado en los primeros meses de 2018.

2. Evolución Grupo Ejercicio 2017

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante los ejercicios 2016 y 2017:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada

<i>Miles de Euros</i>	2016	2017	Variación 2017 vs 2016
Ventas	9.133	8.771	-4,0%
Margen Bruto	6.353	5.963	-6,1%
<i>EBITDA</i>	329	(203)	-161,6%
EBITDA recurrente	376	104	-72,3%
<i>EBIT</i>	190	(332)	274,1%
EBIT recurrente	237	(25)	-110,5%
<i>Resultado Neto</i>	327	(400)	-222,3%
Resultado Neto recurrente	374	(93)	-124,9%
<i>% Margen Bruto</i>	69,6%	68,0%	-1,6 pp
<i>% EBITDA</i>	3,6%	-2,3%	-5,9 pp
<i>% EBIT</i>	2,1%	-3,8%	-5,9 pp

Las ventas consolidadas de los primeros nueve meses de 2017, aunque en línea con lo previsto, están por debajo de las del 2016, principalmente consecuencia de la desvinculación de uno de los principales clientes del negocio de BPO en la filial española, y una disminución general en los volúmenes durante los primeros nueve meses del año.

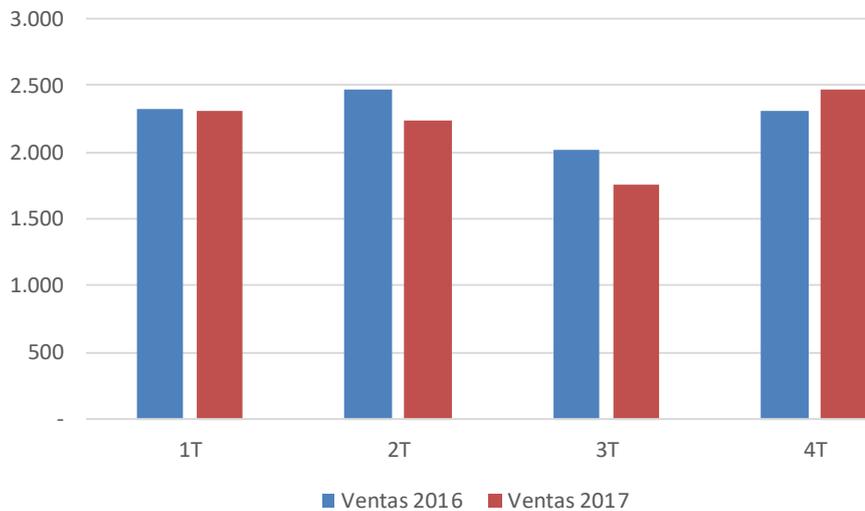
El margen bruto porcentual se ha situado por debajo del año anterior principalmente por dicha desvinculación que ha sido un negocio con elevado margen.

Asimismo, los costes operativos incluyen costes no recurrentes por importe de 144 miles de euros, y costes asociados con el retraso de implementación de la línea de *Print Management* por importe de 163 miles de euros. Sin dichos costes, el beneficio bruto de explotación (EBITDA) hubiera sido de 104 miles de euros.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, el último trimestre se destaca por un aumento en las ventas comparado con meses anteriores, una tendencia que ha continuado en los primeros meses de 2018. El gráfico siguiente demuestra la

evolución trimestral de las ventas del ejercicio 2017 comparado con las del mismo periodo del año anterior.

Cuadro 2.2 Ventas trimestrales



A continuación, se incluye un análisis trimestral de la cuenta de resultados, excluyendo los costes no recurrentes y los costes asociados con el retraso en implementación de la línea de *Print Management*:

Cuadro 2.3 Cuenta de resultados recurrentes trimestral

<i>Miles de Euros</i>	1T	2T	3T	4T
Ventas	2.305	2.236	1.754	2.476
Margen Bruto	1.544	1.530	1.212	1.676
EBITDA recurrente	91	58	(142)	97
EBIT recurrente	52	26	(170)	67
% Margen Bruto	67,0%	68,4%	69,1%	67,7%
% EBITDA	3,9%	2,6%	-8,1%	3,9%
% EBIT	2,3%	1,2%	-9,7%	2,7%

3. Conclusiones

Durante el último año el Grupo ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del mismo tras el saneamiento de su balance de situación y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions con un accionista mayoritario Paragon Group, que mantiene un 81,3% de las acciones.

Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, consolidando la cartera de clientes, el desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico e implementando las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon.

Tal y como se ha comunicado en varias ocasiones, el equipo directivo se encuentra en el estudio de varios proyectos de adquisiciones en las áreas de comunicaciones con clientes (que incluye soluciones de gestión documental físicas y digitales) y soluciones gráficas, y en otras áreas de interés estratégico.