



# Service Point

document management | facilities management | reprographics

DON JUAN JOSÉ NIETO BUESO, en calidad de Presidente 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 Continuado 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 1 de agosto de dos mil tres.

Y para que conste, y a los efectos oportunos, firmo el presente, en Madrid, a 1 de agosto de dos mil tres.

---

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.**

Edificio Muntadas, C/ Solsonés, 2, pl. 3ª, Esc. B  
Parque de Negocios Mas Blau  
08820 EL PRAT DE LLOBREGAT (Barcelona - Spain)  
Tel. +34 93 508 24 24 · Fax +34 93 508 12 12  
Videoconference +34 93 508 24 49  
info@servicepoint.net

[www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)



**FOLLETO INFORMATIVO  
MODELO RVF**

REGISTRADO EN LA COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES  
CON FECHA 1 DE AGOSTO DE 2003

## 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 Juan José Nieto Bueso, de nacionalidad española, provisto de DNI 21468439, 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.

El Comité de Auditoría de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. ha revisado y analizado el contenido del presente folleto informativo.

#### **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 continuado 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, Orden Ministerial de 12 de julio de 1993, sobre Folletos Informativos y otros desarrollos del Real Decreto 291/1992 y Circular 2/1999, de 22 de abril sobre modelos de folletos de utilización en emisiones y ofertas públicas de valores.

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 2000, 2001 y 2002 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 de las cuentas individuales de SERVICE POINT, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2002 presenta una opinión favorable.

El informe de auditoria de las cuentas consolidadas de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) y Sociedades

Dependientes, correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2002 presenta dos salvedades, una relativa a que el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2002, registra las pérdidas de las actividades ordinarias, que por importe aproximado de 5.987 miles de euros, han incurrido durante el ejercicio 2002 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.

*“Informe de Auditoría de Cuentas Anuales Consolidadas*

*A los Accionistas de Service Point Solutions, S.A.*

- 1. Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes (en adelante el Grupo) que comprenden el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2002 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 Service Point Solutions, 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 2002, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2002. Con fecha 17 de abril de 2002 emitimos nuestro informe de auditoría acerca de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2001, en el que expresamos una opinión con salvedades.*
- 3. Como se describe en la nota 4(g) 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 2002 por dicho concepto, ha sido de 7.556 miles de euros. Asimismo tal como se comenta en la nota 10 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, durante el ejercicio 2002 el Grupo ha regularizado contra reservas el fondo de comercio correspondiente a ciertas unidades de negocio de las sociedades del Grupo en Estados Unidos, que durante el ejercicio 2002 han sido vendidas o cuyas expectativas de rentabilidad futura en el contexto económico actual han disminuido, por un importe de 26.418 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio deberían 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 2002 y las pérdidas consolidadas del ejercicio 2002 se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 33.974 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2002.*

4. Como se muestra en la nota 1(c) de la memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2002 adjuntas, el Grupo presenta incluidas en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2002, las pérdidas de las actividades ordinarias que por importe aproximado de 5.987 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido totalmente discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados en España, los ingresos y los gastos deben reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2002. No obstante, el criterio de presentación empleado por el Grupo, no tiene impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2002 ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2002.
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 2002 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2002 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 2002 contiene las explicaciones que los Administradores de Service Point Solutions, S.A. consideran oportunas sobre la situación del Grupo, 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 2002. 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 Service Point Solutions, S.A. y sus sociedades dependientes.

KPMG AUDITORES, S.L.

Fernando Serrate Urrea  
6 de junio de 2003"

En relación a las salvedades del informe de sus auditores correspondiente al ejercicio 2002, SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. en respuesta al requerimiento de información adicional realizado por parte de la CNMV ha manifestado lo siguiente:

“CNMV  
Pº de la Castellana nº 19  
Madrid

Barcelona, 21 de Julio de 2003

Muy Sr. nuestro:

En contestación a su requerimiento de información de fecha 4 de Julio, recibido en nuestras oficinas el pasado día 11 de Julio, por medio de la presente ponemos en su conocimiento lo siguiente, tal y como ya mencionado en nuestra carta de fecha 20 de Junio remitida a esta Comisión Nacional:

1. En relación a la salvedad relativa al criterio seguido por SPS de amortizar sistemáticamente contra reservas, en las cuentas consolidadas, los fondos de comercio resultantes de adquisiciones de participaciones efectuadas, la razón por la cual se ha aplicado dicho tratamiento es porque el criterio aplicado de manera consistente por la compañía es el que se acordó desde el 31 de diciembre de 1997, tal y como se ha ido poniendo de manifiesto públicamente (en los últimos folletos informativos de la Sociedad, verificados en 1999, en 2000 y en 2002; en los informes trimestrales remitidos; en presentaciones a analistas, etc.), el cual será mantenido en un futuro, siendo conscientes de que en cada ejercicio ello será, probablemente, motivo de salvedad, lo cual está asumido por el Consejo de Administración de la Sociedad y por los propios accionistas, quienes desde el año 1998 han venido aprobando las cuentas anuales de la Sociedad en las respectivas Juntas Generales. Asimismo, cabe destacar que, la última revisión de los criterios contables estadounidenses (FASB -Financial Accounting Standard Board- SFAS nº 141 + SFAS nº 142 for Goodwill" de Junio 2001), se dirige al mantenimiento del fondo de comercio en el activo del Balance, sin que el mismo se amortice de forma lineal, siendo objeto de revisión anual por parte del auditor para asegurar que su valoración no haya disminuido.

Cabe destacar que esta salvedad no tiene impacto alguno sobre los fondos propios consolidados del Grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas.

En cuanto a la salvedad relativa a la consideración de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2002 las pérdidas incurridas durante ese ejercicio por las sociedades del Grupo cuya actividad ha sido discontinuada, la Sociedad ha utilizado un criterio, como se explica ampliamente en la nota 1.c de la Memoria Consolidada, comúnmente aplicado en otros países donde opera (concretamente Reino Unido y Estados Unidos), consistente en llevar a gastos extraordinarios los gastos generados por el cese voluntario de una actividad.

Cabe destacar que esta salvedad no tiene impacto alguno sobre el resultado neto del ejercicio 2002, ni los fondos propios consolidados del grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas.

2. Como explicado en la nota 9) de las cuentas anuales auditadas de la Sociedad Individual, Service Point Solutions, siguiendo la autorización otorgada por la Junta General de Accionistas de fecha 28 de Junio de 2002, canceló los planes de opciones sobre acciones de la Sociedad para empleados y directivos del Grupo. Como consecuencia de dicha decisión adquirió 5.198.617 acciones propias al mismo precio de cuando fueron emitidas es decir por un precio de 3,25 euros/acción, que se encontraban suscritas y pignoradas por Santander Central Hispano, S.A., en garantía del plan de opciones sobre acciones.

En consecuencia los asientos efectuados, tal y como se muestra en la nota 9), son los siguientes:

Agosto 2002

- Compra Acciones Propias:

Debe

Acciones Propias 16.895.505 Eur (5.198.617 acciones x 3,25 Eur ) (a)

Haber

Inversiones Fin Temporales 16.895.505 Eur (nota 12 – Importe desembolsado por SCH en 2001 para cubrir el plan de opciones)

- Provisión Autocartera a precio de mercado de 30 de Agosto 2002

Debe

Reserva Voluntaria 11.592.915,91 Eur (5.198.617 acciones x (3,25 Eur precio de compra – 1,02 Eur precio a 31/08/2002))

Haber

Provisión por depreciación Autocartera 11.592.915,91 Eur

Resumen Asientos a Finales de Ejercicio:

- Retrocesión Provisión Autocartera de Agosto de 2002

Debe

Provisión por depreciación Autocartera 11.592.915,91 Eur

Haber

Reserva Voluntaria 11.592.915,91 Eur

- Venta acciones propias durante el ejercicio

Debe

Caja 701.333 Eur

Reserva voluntaria por venta autocartera 2.473.290 Eur

Haber

Provisión por depreciación Autocartera 3.174.623 Eur  
(976.807 acciones x 3,25 Eur) (b)

- Provisión autocartera a 31/12/2002

Debe

Reserva Voluntaria 11.356.670 Eur (4.221.810 acciones x (3,25 Eur precio compra-0,56 Eur))

Haber

Provisión por depreciación Autocartera 11.356.670 Eur (c)

Total Acciones a 31/12/2002 4.221.810 acciones a 0,56 Eur por acción = 2.364.213 Eur  
(a)-(b)-(c)

Como descrito en la nota 9) de las cuentas individuales la Sociedad ha optado por llevar contra reservas la totalidad de la diferencia entre el coste de adquisición y el valor de mercado de dichas acciones a 31/12/2002. Este tratamiento, que está conforme con el criterio de los auditores de la sociedad, se basa sobre el hecho que estas acciones no fueron adquiridas en el mercado mediante ordenes de compra, ya que fueron suscritas y desembolsadas por el SCH al fin de cubrir un plan de opciones sobre acciones de la Sociedad y destinado a empleados y directivos del Grupo. Toda vez que la JGA aprobó la cancelación de dicho plan de opciones, la Sociedad adquirió al SCH (Santander Central Hispano), al mismo precio de emisión y suscripción, la totalidad de las acciones utilizando los fondos recibidos por el mismo SCH quien suscribió en su día estas acciones. En consecuencia y debido a que el precio de la acción se encontraba a 31/12/2002 por debajo del precio de adquisición (3,25 eur) la Compañía dotó la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de cierre de mercado a 31/12/2002 contra reservas de balance, habiendo manifestado su intención, en el momento de la compra (Agosto 2002), de amortizar la totalidad de estas acciones.

3. Referente a las diferencias existentes entre la información remitida a esta Comisión Nacional correspondiente al segundo semestre de 2002 y las cuentas auditadas, hay que destacar que la principal diferencia ya había sido explicada en el hecho relevante remitido en fecha 20 de Junio de 2003. No obstante nos es grato detallar a continuación lo siguiente:

Con respecto a la información pública periódica referente al segundo semestre de 2002 cabe señalar que los datos aquí anexados (Anexo 1), incluyen una provisión por importe de 11.081 miles de euros efectuada por SPS en relación a los compromisos por pensiones en el Reino Unido, tal y como se detalla en la nota 27 b de las cuentas anuales consolidadas: Durante el ejercicio 2002, como resultado de la reevaluación anual del cálculo actuarial de los compromisos correspondientes a los planes de pensiones para los empleados en activo y para el personal pasivo de SPS en el Reino Unido, se ha puesto de manifiesto un déficit neto de aproximadamente 7.757 miles de euros, resultante de la diferencia entre el importe total de los compromisos adquiridos por importe aproximado de 60.178 miles de euros, el valor de los activos afectos a dicho plan por importe aproximado de 49.097 miles de euros y el efecto impositivo estimado en 3.324 miles de euros. Dicho déficit, se ha producido como consecuencia del cambio de algunas de las hipótesis actuariales de dichos planes de pensiones, principalmente referidas al tipo de interés, así como por la desfavorable evolución de los mercados financieros que ha afectado significativamente el valor de los activos afectos a dicho plan, como ha ocurrido con la gran mayoría de los planes de pensiones en el Reino Unido. No obstante, los Administradores de la Sociedad, basándose en la información de los actuarios independientes, han estimado que los activos existentes en dichos planes cubren razonablemente los compromisos de pago con los empleados hasta, como mínimo, el ejercicio 2012.

Los Administradores consideran que, al 31 de diciembre de 2002:

- a. La cuantificación del déficit es el resultado de una actualización del cálculo actuarial que ha considerado como rentabilidad de los activos afectos al plan, la rentabilidad proporcionada por un teórico bono AA, no habiéndose considerado en dicho cálculo, la obtención de rentabilidades superiores que pudieran ser obtenidas en el caso de efectuar inversiones alternativas.
- b. La evolución de las hipótesis actuariales ha afectado a todo el sistema de pensiones europeo. En el Reino Unido, como en otros países, está en curso un debate político que es razonable pensar afectará, a lo largo de los próximos años, al marco normativo regulador de las obligaciones por pensiones, con referencia también a los derechos adquiridos.
- c. De acuerdo con los parámetros establecidos en la normativa legal vigente en el Reino Unido (Minimum Funding Requirement) y según cálculos actuariales, el plan se encuentra cubierto en un 95% por lo que, de acuerdo con dicha normativa legal, no es necesaria la realización de una aportación dineraria inmediata al objeto de cubrir dicho déficit.
- d. Las leyes y normas contables del Reino Unido en vigor al 31 de diciembre de 2002, no requieren la contabilización del déficit puesto de manifiesto en dicha fecha.

No obstante lo anterior y siguiendo lo establecido en la normativa vigente en España, los Administradores del Grupo han optado por registrar contablemente al 31 de diciembre de 2002, la totalidad del déficit puesto de manifiesto por un importe total de 11.080.707 euros con cargo al epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

En consecuencia de lo arriba mencionado, el apartado de gastos extraordinarios se ha visto incrementado, con respecto a los datos presentados en la comunicación periódica a la CNMV, por el importe de 11.081 miles de euros a nivel individual y consolidado: a pesar de lo anteriormente mencionado se confirman las magnitudes consolidadas de ventas, resultado bruto de explotación, resultado neto de explotación siendo la única diferencia determinada en el resultado neto del ejercicio; dicho tratamiento tiene como contra partida patrimonial una provisión a largo plazo de importe equivalente. Hay que destacar que en base al criterio de prudencia aplicado en el análisis actuarial de los

compromisos por pensiones en el Reino Unido, que ha llevado a la contabilización de una provisión por riesgos y gastos a largo plazo, es previsible pensar que una evolución favorable de los mercados financieros internacionales y de una apreciación del tipo de cambio del euro frente a la libra esterlina afectaran positivamente a la valoración del fondo de pensiones en el Reino Unido con la consecuente repercusión a nivel de ingresos extraordinarios por la liberación de la provisión a largo plazo que en su caso se rendiría necesaria.

Adicionalmente y en consecuencia de su petición nos es grato detallar a continuación las principales diferencias tal y como están recogidas en su atenta carta de fecha 4 de Julio de 2003:

#### **Cuentas Individuales**

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Fondos Propios	-11.338

*Explicación: Se trata de la inclusión en el resultado de ejercicio de la provisión de 11.081 miles de euros en relación a los compromisos por pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado. Adicionalmente ha habido una reclasificación de 257 miles de euros de Reservas a Ingresos a Distribuir en varios ejercicios.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Provisiones Para riesgos y G.tos a Largo Plazo	+ 6.025

*Explicación: El importe que figura en este apartado por importe de 11.081 se refiere a la provisión dotada a nivel extraordinario por los compromisos de pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado. En este sentido se ha procedido a reclasificar el importe de 5.056 miles de euros que figuraba en este apartado en la información semestral al apartado de Provisiones para Riesgos y Gastos a Corto Plazo tratándose de provisiones para cubrir el déficit patrimonial de determinadas filiales, tal y como se explica en la nota 18 de las cuentas auditadas individuales.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Acreedores a Corto Plazo	- 7.211

*Explicación: Se debe principalmente a una reclasificación de 6.000 miles de euros de provisiones para cubrir el déficit patrimonial de determinadas filiales y incluidas en Provisiones de Riesgos y Gastos a corto plazo.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Resultado Neto de Explotación	-676

*Explicación: Se debe a una reclasificación de G.tos Extraordinarios a G.tos de Personal por importe de 676 miles de euros y relacionados a G.tos de Personal directivo dedicado principalmente a las actividades de desinversión y focalización en el sector de la reprografía y gestión documental.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Resultado del Ejercicio	-11.081

*Explicación: Se trata de la inclusión en el resultado extraordinario del ejercicio, en el apartado de variación provisiones inmovilizado inmaterial, material y cartera de control, de la provisión de 11.081 miles de euros en relación a los compromisos por pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado en varios puntos.*

#### **Cuentas Consolidadas**

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Otros Inmovilizado Inmaterial	+2.194

*Explicación: Se trata de una reclasificación de 2.194 miles de euros de Fondo de Comercio de Consolidación a Otros Inmovilizado Financiero y que se refiere a los importes de fondos de comercio relacionados con compra de activos y no de compañías*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Fondos Propios	-11.081

*Explicación: Se trata de la inclusión en el resultado de ejercicio de la provisión de 11.081 miles de euros en relación a los compromisos por pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Provisiones para riesgos y gastos a Largo Plazo	+11.081

*Explicación: El importe que figura en este apartado por importe de 11.081 se refiere a la provisión dotada a nivel extraordinario por los compromisos de pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado.*

Concepto	Diferencia en miles de Eur
Resultados Antes de Impuestos y Resultado atribuido a la Soc Dominante	-11.081

*Explicación: Se trata de la inclusión en el resultado de ejercicio de la provisión de 11.081 miles de euros en relación a los compromisos por pensiones en el Reino Unido tal y como arriba mencionado.*

*Cabe destacar que dichas cuentas reflejan la estructura de balance de SPS al 31 de diciembre de 2002, y por lo tanto no incluyen la financiación de 60 millones de euros recientemente anunciada por parte de un sindicato liderado por BBVA, Deutsche Bank y BNL, por importe cercano a los 60 millones de euros. Dicha financiación ha permitido fortalecer el balance de Service Point y estructurar a largo plazo el 92% de la deuda bancaria.*

*Asimismo cabe recordar que durante el primer semestre de 2003 la compañía ha anunciado la firma de un contrato de Equity Line con Société Générale por un importe inicial de 35 millones de euros (véase Hecho Relevante comunicado en fecha 13 de enero de 2003), lo que puede resultar en un adicional refuerzo del balance de la compa a.*

*Como siempre quedamos a su completa disposición para comentar las cuestiones que al respecto puedan suscitarse y aprovechamos la ocasión para enviarle un cordial saludo,*

Atentamente

Ugo Giorcelli  
Consejero y Director Financiero

Stefano Pellegri  
Corporate Controller

C.C: Robin Hollan Martín (Comité de Auditoria)  
Juan José Nieto (Comité de Auditoria)  
Carlo U Bonomi (SPS)

*En Anexo se incluyen los datos Individuales y Consolidados a 31/12/2002 en formato de IPP"*

El informe de auditoria 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.

El informe de auditoría de las cuentas consolidadas de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (antes GRUPO PICKING PACK, S.A.) y Sociedades Dependientes, 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, SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. en respuesta al requerimiento de información adicional realizado por parte de la CNMV ha manifestado lo siguiente:

“CNMV  
Pº de la Castellana nº 19  
28046 MADRID

El Prat de Llobregat, 1 de julio de 2002

Muy Sr. nuestro:

*En contestación a su requerimiento de información de fecha 14 de junio, recibido en nuestras oficinas el pasado día 21, por medio de la presente ponemos en su conocimiento lo siguiente:*

1. En relación a las razones por las que la entidad no ha considerado la disconformidad del auditor con los criterios y/o principios aplicados, y, en concreto:

a) En relación a la salvedad relativa al criterio seguido por el Grupo de amortizar sistemáticamente contra reservas, en las cuentas consolidadas, los fondos de comercio resultantes de adquisiciones de participaciones efectuadas, la razón por la que no se ha considerado la disconformidad del auditor es porque el criterio aplicado por el Grupo es el que se acordó aplicar desde el 31 de diciembre de 1997, tal 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.), el cual será mantenido en un futuro, siendo conscientes de que en cada ejercicio ello será, probablemente, motivo de salvedad, lo cual está asumido por el Consejo de Administración de la Sociedad y por los propios accionistas, quienes desde el año 1998 han venido aprobando las cuentas anuales de la Sociedad en las respectivas Juntas Generales. Asimismo, cabe destacar que, según la última revisión de los criterios contables americanos (FASB -Financial Accounting Standard Board- SFAS nº 141 + SFAS nº 142 de Junio 2001), se mantiene el fondo de comercio en el activo del Balance, sin que el mismo se amortice de forma lineal, siendo objeto de revisión anual para asegurar que su valoración no ha disminuido.  
Cabe destacar que esta salvedad no tiene impacto alguno sobre los fondos propios consolidados del Grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas.

b) En cuanto a la salvedad relativa a la consideración de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2001 las pérdidas incurridas durante ese ejercicio por las sociedades del Grupo cuya actividad ha sido discontinuada, la Sociedad ha utilizado un criterio, como se explica ampliamente en la nota 1.3 de la Memoria Consolidada, comúnmente aplicado en otros países donde opera (concretamente Reino Unido y Estados Unidos), consistente en llevar a gastos extraordinarios los gastos generados por el cese voluntario de una actividad.  
Cabe destacar que esta salvedad no tiene impacto alguno sobre el resultado neto del ejercicio 2001, los fondos propios consolidados del Grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas.

#### **Conclusión:**

Entendemos que los criterios empleados, y cuya justificación se ha expresado arriba, aún cuando pudieran diferir de los criterios comúnmente aceptados en España, no tienen efecto alguno sobre la imagen fiel de la situación financiera y patrimonial del Grupo y sus sociedades.

Finalmente y una vez más comentar que estas salvedades no tienen impacto alguno sobre los fondos propios consolidados del grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas y por lo que se refiere al punto b) tampoco sobre el resultado neto del ejercicio 2001.

2. Respecto al contenido de la memoria anual individual y consolidada, y siguiendo su petición, queremos destacar que los fondos propios negativos de las filiales mencionadas están adecuadamente provisionados en el capítulo de provisión de riesgos y gastos a corto y largo plazo de las cuentas de GPP SA por importe de 15.381

miles de euros (véanse notas 8(e) y 27 (a) (b) (c)). Se amplía a continuación el nivel de desglose de determinada información sobre las acciones tomadas, en el sentido que:

a) Inversiones Financieras en Sociedades del Grupo: En relación a las sociedades del Grupo que presentan en sus estados financieros individuales unos fondos propios negativos o inferiores a la mitad del capital social, ponemos en su conocimiento que ya durante el 2002 se han realizado las siguientes actuaciones en relación con la situación patrimonial de las sociedades participadas cuyos recursos propios presentaban una situación de desequilibrio:

?? En Picking Pack Service Point España, S.A., tal y como se comenta en sus cuentas anuales, que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (1.544.939) euros, se ha ampliado capital por importe de 2.528.604 euros, restableciendo pues la situación patrimonial.

?? En Ola Internet, S.A., tal y como se presenta en sus cuentas anuales y en las cuentas de GPP SA individuales (nota 27) y consolidadas, que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (8.174.829) euros, en el mes de Abril de 2002 GRUPO PICKING PACK, S.A. se ha subrogado en las cuotas pendientes de pago de unos contratos de Leasings por importe de 4,7 MM de euros. Asimismo GPP ha realizado una aportación de socio único a cobertura de pérdidas por importe de 5,4 MM de Eur. Con estas dotaciones se han restablecido los fondos propios y se estima que la sociedad no necesite mas aportaciones por parte de GPP.

Adicionalmente a raíz de la venta del 55% de la sociedad GPP no mantiene ninguna obligación de soportar en el futuro eventuales perdidas adicionales, considerando dicha inversión como IFT (inversión financiera temporal) por ser no estratégica, por no tener mayoría en el consejo de la sociedad y por tener el restante 45% a la venta, de forma activa.

?? En Alterna Sociedad de Telefonía y Telecomunicaciones, S.A. que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (731.204) euros, GRUPO PICKING PACK, S.A. durante el primer trimestre de 2002 ha suscrito una ampliación de capital por un importe de 1.280.000 euros, restableciendo pues la situación patrimonial.

?? En Picking Pack Service Point Germany, GmbH que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (153.564) euros, GRUPO PICKING PACK, S.A ha suscrito una ampliación de capital por importe de 75.000 euros y se están valorando las necesidades futuras al fin de poder reequilibrar correctamente la situación patrimonial.

?? En Picking Pack Service Point Ireland, Ltd. que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (1.168.550) euros, GRUPO PICKING PACK, S.A. está valorando las acciones para restablecer el equilibrio patrimonial o liquidar la sociedad, debido a su escasa relevancia.

?? En Picking Pack Service Point Italia, Srl. que a fecha 31 de diciembre de 2001 presentaba unos recursos propios de (4.339.265) euros, la situación de fondos propios negativos se debe a la decisión de haber provisionado en su totalidad la participación en Citadon por importe de 5,2 MM de Eur. Esta provisión, prudentemente recogida en los libros consolidados, no se reflejará a nivel de cuentas individuales de la sociedad en Italia, como habitual en este tipo de valoraciones en diferentes países por la existencia de diferencias de criterios valorativos,

y por esto no se necesitará efectuar ninguna aportación adicional ya que sus fondos propios están correctamente establecidos

b) Fondo de Comercio de Consolidación.

Hay que destacar que el fondo de comercio de consolidación atribuido a Gpp Capital y sociedades dependientes, que representa la casi totalidad del Fondo de Comercio de consolidación del Grupo, se refiere a los 2 fondos de comercio de las compras de Picking Pack Service Point UK, Ltd en 1998 y de Charrette Corporation en 1999. Ambos fondos de comercio han sido revisados a lo largo de cada ejercicio para confirmar su mantenimiento a lo largo del periodo de amortización, que como comunicado públicamente, es de 20 años. En este sentido hay que destacar que las pérdidas de Gpp Capital, sociedad individual, no están relacionadas con la razonabilidad del fondo de comercio de consolidación referido a las 2 sociedades arriba mencionadas. Independientemente de dichas circunstancias, en el análisis de la razonabilidad de los fondos de comercio se ha tenido en cuenta la evolución de los negocios de las compañías en EE.UU. y en el Reino Unido. A nivel operativo ambas sociedades aportan beneficios al Grupo Consolidado, siendo las pérdidas netas debidas a los cargos intercompañía (principalmente en concepto de "management fees" y de intereses financieros por préstamos intercompañía) efectuados durante el año, como es práctica habitual en un grupo multinacional. A tal fin es importante destacar que el Grupo sigue manteniendo la amortización de los fondos de comercio a 20 años considerando que no procede una amortización acelerada, vistos los resultados actuales y las expectativas de beneficios futuros.

Finalmente y una vez más comentar que las 2 salvedades presentes en las cuentas consolidadas del Grupo no tienen impacto alguno sobre los fondos propios consolidados del grupo, ni sobre el cash-flow de las operaciones consolidadas y por lo que se refiere al punto 1 - b) de pag.2, al tratarse de una reclasificación, tampoco sobre el resultado neto del ejercicio 2001.

Les señalamos que recientemente, en ocasión de su última Junta General de Accionistas celebrada el pasado 28 de Junio de 2002, Grupo Picking Pack S.A. ha cambiado su nombre pasando a denominarse SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Como siempre, quedamos a su completa disposición para comentar las cuestiones que al respecto puedan suscitarse y aprovechamos la ocasión para enviarle un cordial saludo,

Atentamente,

Ugo Giorcelli  
Consejero y Director Financiero

Stefano Pellegri  
Corporate Controller

C.C:  
Robin Holland Martin, Presidente Comité de Auditoría  
Ignacio López Balcells, Consejero y Secretario Consejo de Administración"

El informe de auditoría 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.

"Informe de Auditoría 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 a 31 de diciembre de 2000 y la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria correspondiente 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 la cifra del ejercicio 2000, las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2000. Con fecha de 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 o 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 cuentas anuales consolidadas del citado grupo. Con fecha 31 de mayo de 2001 hemos emitido nuestro informe de auditoría de las cuentas consolidadas del Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes correspondientes al ejercicio anual terminado en 31 de diciembre de 2000 en el que expresamos una opinión con salvedades.
4. A 31 de diciembre de 2000 el valor neto contable de las inmovilizaciones financieras de la Sociedad en empresas del Grupo, excede del valor de sus fondos propios corregidos por las plusvalías tácitas adquiridas que todavía subsisten al cierre del ejercicio, en un importe total aproximado de 8.800 miles de euros. En consecuencia, a 31 de diciembre de 2000 el capítulo de inmovilizaciones financieras del balance de situación y las pérdidas del ejercicio antes de impuestos, se encuentran sobrevalorado e infravaloradas, 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 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 el ejercicio anual terminado en dicha fecha, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con los 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""*

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 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.

*“ 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 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 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, SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. en respuesta al requerimiento de información adicional realizado por parte de la CNMV ha manifestado lo siguiente:

"CNMV  
Pº de la Castellana nº 19  
28046 MADRID

El Prat de Llobregat, 20 de julio de 2001

Muy Sr. nuestro:

En contestación a su requerimiento de información de fecha 3 de julio, recibido en nuestras oficinas el pasado día 9, por medio de la presente ponemos en su conocimiento lo siguiente:

1. En relación a las razones por las que la entidad no ha considerado la disconformidad del auditor con los criterios y/o principios aplicados, y, en concreto:

a) En relación a la salvedad cuantificada en el informe individual, al indicar que el valor neto contable de las inversiones financieras de la Sociedad en empresas del grupo excede del valor de sus fondos propios, corregidos por las plusvalías tácitas en un importe aproximado de 8.800 miles de euros, ponemos de manifiesto que la Sociedad ha dotado durante el ejercicio 2000 un importe total de 54,9 MM de euros en concepto de provisión de cartera de control. Atendiendo al criterio de prudencia, la Sociedad, como manifestado en la nota 8 de las cuentas individuales, ha provisionado la totalidad de las pérdidas incurridas durante el ejercicio por parte de algunas de sus filiales.

No obstante lo anterior, no se ha estimado conveniente dotar el importe adicional de 8,8 MM de euros, a que se refiere el importe de las amortizaciones de los diferentes fondos de comercio atribuidos a estas filiales, considerando que el valor de la inversión financiera en dichas sociedades no hay que minorarlo por este concepto, siendo este impacto ya reflejado en las cuentas consolidadas, las cuales representan la imagen fiel del Grupo. Hay que destacar que dicho tratamiento no tiene ningún impacto sobre el cash flow de la Sociedad ni sobre los resultados consolidados del Grupo.

b) En relación a la salvedad relativa al criterio seguido por el Grupo de amortizar sistemáticamente contra reservas los fondos de comercio resultantes de adquisiciones efectuadas de participaciones con posterioridad a 31 de diciembre de 1997, tal 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 el Grupo, el cual será mantenido en un futuro, siendo conscientes de que en cada ejercicio ello será motivo de salvedad, lo cual está asumido por el Consejo de Administración de la Sociedad y por los propios accionistas, quienes desde el ejercicio 1998 han venido aprobando las cuentas anuales de la Sociedad en las respectivas Juntas Generales. Asimismo, según la última revisión de los criterios contables americanos (FASB -Financial Accounting Standard Board- "Exposure draft business combination and intangible assets-accounting for Goodwill") hay que destacar que las últimas tendencias se dirigen al mantenimiento del fondo de comercio en el activo del Balance, sin que el mismo se amortice de forma lineal, siendo objeto de revisión anual para asegurar que su valoración no ha disminuido.

c) En cuanto a la salvedad relativa a la consideración de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2000 las pérdidas incurridas durante ese ejercicio por las sociedades del Grupo cuya actividad ha sido discontinuada, la Sociedad ha utilizado un criterio, como se explica ampliamente en la nota 1.3 de la Memoria Consolidada, comúnmente aplicado en otros países donde opera (concretamente Reino Unido y Estados Unidos), consistente en llevar a gastos extraordinarios los gastos generados por el cese voluntario de una actividad.

*Entendemos que los criterios empleados, y cuya justificación se ha expresado arriba, aún cuando pudieran diferir de los criterios comúnmente aceptados en España, reflejan igualmente la imagen fiel de la situación financiera y patrimonial del Grupo y sus sociedades.*

*Finalmente comentar que estas salvedades no tienen impacto alguno sobre los fondos propios consolidados del grupo, ni sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas.*

2. *Respecto al contenido de la memoria anual individual y consolidada, y siguiendo su petición, se amplía a continuación el nivel de desglose de determinada información, en el sentido que:*

- a) *Inversiones Financieras en Sociedades del Grupo: A lo largo del ejercicio 2000 se han ido suscribiendo distintas ampliaciones de capital en las Sociedades participadas al objeto de dotarlas de recursos financieros suficientes para el desarrollo de sus respectivas actividades y de realización de las inversiones previstas en sus respectivos planes de negocio.*

*La información respecto de dichas ampliaciones de capital está desglosada en las diferentes auditorías individuales de las mismas.*

*En particular, y a la fecha de redacción de la presente carta, ya se han suscrito sendas ampliaciones de capital en las sociedades Picking Pack Servicios Logísticos, S.A. y en Picking Pack Service Point Germany, GMBH que han permitido restablecer la situación patrimonial de ambas.*

*En cuanto a Ola Internet, S.A., se encuentra pendiente de formalizar la dotación de recursos financieros por parte de Grupo Picking Pack, S.A., si bien la misma se realizará en un corto plazo de tiempo, mediante la operación financiera que se estime mas oportuno.*

*No obstante, quisiéramos añadir el hecho, público y notorio, que Ola Internet, S.A. cuenta con todo el soporte financiero necesario, por parte de Grupo Picking Pack, S.A. para el desarrollo de su actividad, que como es conocido opera en un sector altamente competitivo y cambiante; por estas razones Grupo Picking Pack mantendrá en el futuro una política de inversiones flexible dependiendo del retorno esperado de las mismas.*

- b) *Fondo de Comercio de Consolidación.*

*El saldo final a 31 de diciembre de 2000, desglosado en función de las participaciones que han generado el mencionado fondo de comercio es el siguiente:*

<b>Nombre Compañía</b>	<b>Millones Euros</b>
Ola Internet, S.A.	142,4
Logic Control, S.A.	60,5
Charrette Corporation Inc. y sociedades Dependientes	91,7
Picking Pack Service Point UK, LTD.	50,3
Otras compañías	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>347</b>

- *Los motivos por los que se siguen reflejando en el Balance consolidado los importes por estos conceptos en aquellas sociedades en las que la evolución de sus resultados hacen*

*negativas sus cifras de fondos propios o los reducen por debajo de la mitad de la cifra de capital social, consisten en que los periodos de evolución y maduración de los respectivos negocios son a largo plazo. Concretamente en el caso de Ola Internet, S.A. y tal como se puso de manifiesto en las previsiones financieras incorporadas en el Folleto Informativo verificado el día 12 de junio de 2000, la expectativa de obtener beneficios en dicha sociedad es a largo plazo y su plan de negocios así lo preveía, lo cual no quiere decir por otro lado que ello suponga un riesgo para el fondo de comercio activado con motivo de su adquisición.*

- 3. En relación a la falta de aportación de información suficiente sobre las expectativas de recuperación a corto plazo del crédito fiscal existente en la Sociedad, ponemos en su conocimiento que, el Consejo de Administración de la Sociedad atendiendo al criterio de prudencia, ha estimado, en función de las expectativas de evolución de los negocios (en especial Charrette, Picking Pack Service Point UK y Logic Control), considerar coherente y cierta la recuperación de un 65% del mismo durante el plazo de compensación de dicho crédito. Es por ello que la Sociedad no ha reconocido la totalidad del crédito fiscal disponible y ha considerado oportuno incluir el importe de 2.239 miles de euros dentro del Activo Circulante por la expectativa de obtención de beneficios con carácter anterior a su expiración.*

*Como siempre, quedamos a su completa disposición para comentar las cuestiones que al respecto puedan suscitarse y aprovechamos la ocasión para enviarle un cordial saludo,*

*Atentamente,*

*Ugo Giorcelli  
Consejero y Director Financiero*

*Stefano Pellegrini  
Corporate Controller*

*C.C:*

*Robin Holland Martin, presidente comité de auditoria  
Ignacio Lopez Balcells, secretario consejo de administración"*

Las Cuentas Anuales, el Informe de Gestión y el Informe de Auditoria correspondientes al ejercicio de 2002 (aprobadas por la Junta General de accionistas de la sociedad celebrada el día 27 de junio de 2003), individuales y consolidadas se acompañan al presente folleto como Anexo nº 1.

Con posterioridad al cierre del ejercicio 2002 han tenido lugar los siguientes hechos significativos:

- Con fecha 13 de enero de 2003 se comunicó la firma del contrato de Equity Line suscrito con Société Generale, consistente en una línea de financiación flexible mediante recursos propios durante tres años por importe de 35 millones de euros ampliables hasta 50 millones de euros.
- El 23 de abril de 2003 las acciones de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. dejaron de pertenecer al segmento de Nuevo Mercado, pasando a negociarse en el segmento general del Mercado Continuo.

- El 12 de junio de 2003 se anunció la firma de un acuerdo de financiación por importe de 60 millones de euros mediante un préstamo sindicado liderado por Deutsche Bank, BBVA y Banca Nazionale del Lavoro.



---

## 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.

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

#### III.1.2 Objeto Social.

La Sociedad es una compañía holding industrial y financiera focalizada principalmente, pero no exclusivamente, en los servicios de reprografía digital y gestión documental, especializada en el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industrias de la construcción). El objeto social de la Sociedad es el definido en el artículo 2 de los Estatutos Sociales, expresando textualmente que:

*"Constituye su objeto:*

- a) La adquisición, tenencia, disfrute, administración en general y enajenación de valores mobiliarios de otras empresas y sociedades, así como la participación, por cualquier otro título, en dichas compañías y empresas.*
- b) 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.*
- c) 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.*
- d) La realización de actividades comerciales de todo tipo al por mayor, menor y detalle, la representación de todo tipo de productos nacionales y extranjeros y la importación y exportación de los mismos, así como las actividades de agencia o comisión.*

- e) *La realización de toda clase de actividades industriales, incluidas la exploración, investigación y explotación de concesiones mineras, así como todo lo relacionado con las actividades de investigación y explotación de Hidrocarburos.*

*Las actividades enumeradas podrán ser también desarrolladas por la sociedad, total o parcialmente, de modo indirecto mediante la participación en otras sociedades con objeto idéntico o análogo.”*

## **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 verificación del presente folleto.**

El importe del capital nominal suscrito y desembolsado a 30 de junio de 2003 y a fecha de verificación del presente folleto era de 8.185.751,34 Euros representado por 136.429.189 acciones de 0,06 euros de valor nominal unitario, 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), Sector Servicios.

### **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 0,06 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 "Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.", con domicilio en Madrid, C/ Pedro Teixeira nº 8.

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

	Capital Social (en euros)	Nº de acc.	Nominal	Cifra variación
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)
A 30.06.03	8.185.751	136.429.189	0,06 euros	(73.671.762 euros)

En junio de 2000 se llevó 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 llevó 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 (debidamente principalmente a Ola Internet, S.A.), 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 procedió 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 Junta General de Accionistas de 27 de junio de 2003 acordó reducir el capital social en la cuantía de 73.671.762 €, mediante disminución del valor nominal de las acciones en 0,54 € por acción, quedando en consecuencia el mismo fijado en la cifra de 0,06 € por acción, con el fin de dotar una reserva indisponible con sujeción a lo dispuesto en el artículos 163 de la LSA.

Con fecha 30 de junio de 2003 se procedió a la formalización de los acuerdos arriba mencionados, dotándose la reserva indisponible por importe de 73.671.762 €.

### **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 acordó ampliar capital por importe efectivo de 27.285.838 euros, delegando en el Consejo de Administración de la Sociedad la ejecución de dicho acuerdo en virtud del artículo 153.1.a) de la Ley de Sociedades Anónimas, así como el establecimiento de las condiciones no fijadas por la Junta.

Asimismo la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad de dicha fecha ha delegado en el Consejo la facultad de aumentar el valor nominal de las acciones pasando de 0,06 euros por acción a 1,20 euros por acción, mediante una agrupación de acciones. La ejecución de dicho acuerdo se delegó en el Consejo de Administración, con el fin de que pueda realizarlo, si así lo estima conveniente, una vez ejecutado el aumento de capital propuesto, en la proporción de 1 acción nueva por cada 20 acciones viejas tras la ampliación de capital en una acción nueva.

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 27 de junio de 2003, 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. Dichas ampliaciones de capital, en su caso, deberán realizarse dentro del plazo máximo de cinco años a contar desde el día de la Junta. A la fecha de verificación del presente folleto no se ha utilizado importe alguno.

Con el objetivo de fortalecer su balance y reforzar su crecimiento, la compañía ha firmado un contrato de "Equity Line" con Société Générale, Sucursal en España, consistente en una línea de financiación flexible mediante recursos propios durante tres años y hasta una cifra inicialmente fijada en 35 millones de Euros ampliable a 50. El "Equity Line" es una estructura consistente en un compromiso por parte de Société Générale, de suscribir las acciones nuevas que SPS emita a su elección sucesivamente durante la vigencia del contrato y siempre que la sociedad disponga de capital autorizado o, en su defecto, que la Junta General de Accionistas lo acuerde.

Asimismo la Junta General de accionistas de 27 de junio de 2003 acordó autorizar al Consejo de Administración para emitir obligaciones simples, bonos, warrants y/u otros valores similares, obligaciones y bonos convertibles y/o canjeables por acciones de la Compa a, en una o varias emisiones, con o sin derecho de suscripción preferente, hasta un importe total igual al límite legalmente establecido, que en ningún caso podrá ser superior a 50 millones de euros. A la fecha de verificación del presente folleto no se ha utilizado importe alguno.

### 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 7  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 27 de junio de 2003 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 0,06 y 20 euros por acción, respectivamente.

La autorización es por un importe máximo del 5% y por 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 2002 y hasta 30 de junio de 2003 por la compañía se detallan en el cuadro siguiente:

	2002	A 30/6/03
<b>Acciones en autocartera a inicio periodo</b>	271.279	4.221.810 (1)
	0,20%	3,09%
<b>Acciones Adquiridas</b>		
Nº	5.198.617(1)	-
% sobre capital a 31/12	3,81%	-
Precio Medio adquis.	3,25 €	-
<b>Acciones Vendidas/Traspasadas</b>		
Nº	1.120.506(2)	4.221.810
% sobre capital a 31/12	0,82%	3,09%
Precio Medio de venta	0,68 €	0,56 €
Beneficio o Pérdida obtenido (€)	(2.473.290)	(11.337.105)

---

**Acciones en autocartera a fin de período**

Nº	4.221.810 <sup>(3)</sup>	0
% sobre capital	3,09%	0

---

<sup>1)</sup> Acciones correspondientes a la cobertura del plan de opciones, según se detalla en el capítulo VI; <sup>(2)</sup> 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. <sup>(3)</sup> No incluye las 127.580 acciones de Ola Internet, S.A. que se incluían a final del período 2001, como autocartera, al haber sido enajenado el capital social de dicha compañía en 2002.

El 22 de mayo de 2002 Service Point Facilities Management Ibérica, S.A. vendió las 26.086 acciones que tenía en cartera, a un precio medio de 1,32 € por acción. Por su parte Ola Internet, S.A. vendió en 2002, 117.613 acciones a un precio de venta de 0,52 euros por acción, en el marco de su plan de opciones.

En 2001 BSCH suscribió un total de 5.198.617 acciones en dos ampliaciones de capital, con exclusión del derecho de suscripción preferente, al objeto de dar cobertura al plan de opciones sobre acciones, tramos I y II de SPS, en cuyas condiciones se establecía que, en caso de que hubiese acciones sobrantes de dicha cobertura, éstas debían ser amortizadas en su totalidad. No obstante, la Junta General de accionistas autorizó a la sociedad a vender las acciones en el mercado, lo cual fue realizado por SPS, al objeto de hacer frente al servicio financiero de la deuda.

A continuación se describe la operación de recompra de acciones del plan de opciones, así como las operaciones realizadas sobre dichas acciones.

Tal y como se señala más adelante en el capítulo VI siguiente, la Junta General de accionistas de 28 de junio de 2003 autorizó al Consejo de Administración a cancelar el plan de opciones tramo I y II entonces en vigor y, en consecuencia a adquirir, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 75 y concordantes de la LSA, todas o parte de las acciones propiedad de la entidad Banco de Santander Central Hispano, emitidas en su día a un precio de 3,25 € con exclusión del derecho de suscripción preferente de los restantes accionistas, para implementar los planes de opciones de compra sobre tales acciones y a disponer de tales acciones mediante su venta o entrega bajo cualquier otro negocio jurídico, incluido canje de acciones. La Junta autorizó la adquisición a un precio de 3,25 € cada una de ellas (aún cuando en la misma Junta estaban previstas las reducciones de capital mencionadas en el apartado III.3.4 anterior, por las que el nominal pasaba de 3 € por acción a 0,60 € para compensar pérdidas y dotar reserva legal y voluntaria), debido a que ese fue su precio de emisión y así estaba establecido en el contrato marco suscrito con dicha entidad bancaria, al objeto de que la operación financiera resultase neutra para ésta. La autorización se otorgó por un plazo de 18 meses.



El Consejo de Administración, de acuerdo con la autorización de la Junta General de accionistas acordó en su reunión de fecha 24 de julio de 2002, la cancelación del plan de opciones sobre acciones para su amortización, (salvo que la situación financiera de la sociedad así lo requiriera, en cuyo caso, podía disponer de otra forma de ellas, tal como acordó la Junta), procediéndose en fecha 6 de agosto de 2002 a adquirir la titularidad de las 5.198.617 acciones (representativas del 3,81% del capital social de SPS) procedentes de la cobertura para el Plan de Opciones, en poder de BSCH. Como consecuencia, SPS pasó a ser titular de las citadas acciones por el importe original de su valor de emisión, es decir, 3,25 euros por acción, correspondientes 3 euros de nominal y una prima de 0,25 euros, debiendo dotar una provisión por importe de 11,6 millones de euros resultante de la comparación entre el precio de adquisición y su valor teórico contable al 31 de julio de 2002 de aproximadamente 0,72 euros, inferior al valor de mercado de 1,02 euros. Dicha provisión se realizó con cargo a reservas, de conformidad con el auditor externo KPMG Auditores, S.L. ya que sus efectos equivaldrían a los de una reversión de la ampliación de capital asimilable por su naturaleza a una amortización de capital y bajo la consideración de no existencia de transmisión efectiva de las acciones en la suscripción de las mismas por BSCH, quien exclusivamente ostentaba su titularidad legal, no pudiendo disponer de las mismas, ni de sus derechos económicos o políticos.

No obstante lo anterior, durante el ejercicio 2002 SPS transmitió 976.807 acciones en el mercado a un precio medio por acción de 0,67 euros, con una pérdida de 2,5 millones de euros, la cual fue asumida con cargo a reservas al estar provisionadas las acciones en autocartera contra dicha cuenta. Dicha operación fue realizada para aumentar sus recursos de caja para hacer frente parcialmente al pago del servicio financiero de la deuda.

A 31 de diciembre de 2002, la Sociedad retrocedió la provisión contra reservas que tenía constituida desde agosto de 2002, dotando una nueva provisión contra reservas de la totalidad del diferencial entre el coste de adquisición y el valor de mercado a 31 de diciembre de las 4.221.810 acciones en autocartera, resultando una provisión de 11.356.670 euros.

Por los motivos arriba expuestos, en 2003, en lugar de amortizar las 4.221.810 acciones de autocartera provenientes de la cancelación del plan de opciones, SPS optó por proceder a su venta. Dicha venta se ha realizado a un precio medio de 0,56 € por acción, lo cual le ha generado un resultado negativo de 11,3 millones de euros, la cual ya estaba provisionada por la diferencia entre el valor de mercado y el de adquisición.

A fecha de verificación del presente folleto informativo no tiene acciones en autocartera.

### III.5 Beneficios y dividendos por acción.

Los beneficios y dividendos por acción correspondientes a los últimos tres ejercicios cerrados, se indican a continuación:

Millones de Euros	2000	2001	2002	31-03-03
Beneficio Neto Individual	-48,71	-280	-57,10	-3,204
Beneficio atribuido al grupo	-45,20	-110,78	-7,62	0,053
Capital último día del periodo	393,69	409,29	81,86	81,86
Capital Ajustado (1)	289,02	404,09	269,83	81,86
Nº de acciones último día del periodo	131.230.572	136.429.189	136.429.189	136.429.189
Nº de acciones ajustado	96.339.904	134.696.317	136.429.189	136.429.189
BPA (€/Acción) Individual	-	-	-	-
BPA (€/Acción) Grupo	-	-	-	0,00039
BPA ajustado (€/Acción)	-	-	-	0,00039
Dividendo por acción /BPA Grupo	-	-	-	-
Dividendo por acción	-	-	-	-

### 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 es la entidad dominante de un grupo de sociedades no estando encuadrada dentro de otro grupo 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 2002, SERVICE POINT tenía una participación, directa o indirecta en las empresas que se indican en los cuadros siguientes.

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 Service Point Facillites Management Ibérica, 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 Service Point Solutions, S.A. posee la totalidad de su capital social.
- ?? Las sociedades Globalgrafixnet, S.A., Service Point France, S.A., y Service Point 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.
- ?? Todos los saldos y transacciones significativas entre las sociedades cotizadas, así como, en su caso, los beneficios no realizados por operaciones entre las sociedades consolidadas han sido eliminados en el proceso de consolidación.
- ?? Los resultados de las sociedades que han sido vendidas en el ejercicio 2002, se incluyen hasta el momento de su venta efectiva.

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de Empresas del Grupo y Asociadas a 31 de diciembre de 2002  
(Expresado en euros)

(Datos de las participadas relativos a Capital, Reservas y Resultados, correspondientes a cierre a 31/12/02)

(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								
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	99,99	-	1.472.510	-1.680.841	-4.616.101	-4.824.432	18.636.284	-		
Disvec, S.L.	-	100,00	72.182	-140.303	68.852	731	65	65		
Diazoplan, S.L.	-	100,00	60.101	47.413	-20.398	87.116	-	-		
Ola Aragón, S.A.	100,00	-	601.012	-281.598	-318.715	699	288.852	277.541		
Puntocom Contenido en Internet, S.A.	100,00	-	95.098	175.952	-270.299	751	1.098.856	241.706		
Alternativa Sociedad de Telefonía y Telecomunicaciones, S.A.	100,00	-	300.000	35.844	-312.359	23.485	3.500	3.500		
Globalgrafixnet, S.A.	50,00	-	75.000	-24.075	-40.064	10.861	37.500	37.500	37.500	37.500
GPP Capital, Plc.	99,99	-	13.613.148	50.800.573	5.018.776	69.432.497	138.944.297	69.432.495		
Service Point UK, Ltd.	-	100,00	3.534.970	11.452.248	1.018.704	16.005.922	-	-		
GPP Finance Ltd.	-	100,00	78.138.280	10.793.610	602.225	89.534.115	-	-		
GPP Partnerships Investments, Ltd.	-	100,00	5.882.446	-1.129	124	5.881.441	-	-		
GPP Group Investments, Ltd.	-	100,00	23.529.780	-1.129	124	23.528.775	-	-		
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 Reprographic, 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	-	-	-	-	-	-		
<b>Suma y sigue</b>							<b>159.009.354</b>	<b>69.992.807</b>	<b>37.500</b>	<b>37.500</b>

Suma anterior

SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de Empresas del Grupo y Asociadas 31 de diciembre de 2002  
(Expresado en euros)  
(Datos de las participadas relativos a Capital, Reservas y Resultados, correspondientes a cierre a 31/12/02)

(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	-	-	-	-	-	-	-	-
Harper & Tunsall, Ltd.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Gaprole, Ltd.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Copystar Cardiff, Ltd.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
UDO FM, Ltd.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Wagon Holdings, Inc.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Picking Pack USA Gen. Partn	-	100	28.606.847	-14.634.376	-3.325.009	10.647.462	-	-	-	-
Picking Pack USA Ill, Inc.	-	100	104.605.507	7.711.398	1.135.777	113.452.682	-	-	-	-
Service Point USA, Inc.	-	100	30.019	27.419.617	8.612.172	36.061.808	-	-	-	-
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	100	-	507.883	-1.743.294	25.892	-1.209.519	735.449	-	-	-
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	100	-	664.679	-743.257	-166.613	-245.191	744.113	-	-	-
Picking Pack Italia, S.r.l.	100	-	92.962	-3.399.803	-294.716	-3.601.557	18.360.480	-	-	-
Elioticinese Picking Pack Service Point, S.r.l.	-	19	-	-	-	-	-	-	-	-
Sen Print, S.r.l.	-	19	-	-	-	-	-	-	-	-
Amrose e Lyndman, S.r.l.	-	19	-	-	-	-	-	-	-	-
Picking Pack Reprografia y Equipamientos de Escritorio, Ltd.	100	-	151.545	-73.514	-69.171	8.860	151.635	-	151.635	0
<b>Participaciones en empresas del grupo y asociadas</b>							<b>179.001.031</b>	<b>69.992.807</b>	<b>189.135</b>	<b>37.500</b>
(a)										
Citadon, Inc	0,025	0,025					5.228.355	100	10.456.710	100.000
Global Master international Inc	15						2.750.000		2.750.000	0
Ecuality E-commerce	5						1.669.172		1.669.172	0
Otras							0		9.298	9.298
<b>Otras Participaciones</b>							<b>9.647.527</b>	<b>100</b>	<b>14.885.180</b>	<b>109.298</b>
(b)										
<b>TOTAL PARTICIPACIONES</b>							<b>188.648.558</b>	<b>69.992.907</b>	<b>15.074.315</b>	<b>146.798</b>

(c)

(a) Corresponde con la partida de participaciones en empresas del grupo y asociadas de Service Point Solutions S.A. Individual.

(b) Corresponde con la partida de otras participaciones en de Service Point , S.A. Individual

(c) Corresponde con la partida de participaciones de Service Point , S.A. y Sociedades Dependientes

SPS, S.A. Individual (miles de euros)	Saldos al 31/12/02
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	179.001
Menos, Provisiones	-109.008
<b>Participaciones en empresas del grupo y asociadas ajustadas por provisión</b>	<b>69.993</b>
Otras participaciones	0
Menos, Provisiones	0
<b>Otras participaciones ajustadas por provisión</b>	<b>0</b>
Créditos a empresas del grupo	59.172
Cartera de valores a largo plazo	9.648
Otros créditos	1.300
Crédito fiscal a largo plazo	4.165
Fianzas a largo plazo	284
Menos provisiones Cartera de valores a largo plazo	-9.548
<b>Otro inmovilizado financiero</b>	<b>65.021</b>
<b>INMOVILIZACIONES FINANCIERAS</b>	<b>135.014</b>

SPS, S.A. y Sociedades Dependientes	Saldos al 31/12/02
Participaciones	15.074
Menos, Provisiones	-14.927
<b>Participaciones ajustadas por provisión</b>	<b>147</b>
Crédito fiscal a largo plazo	13.482
Fianzas a largo plazo	465
Otros activos a largo plazo	10.761
<b>Otro inmovilizado financiero</b>	<b>24.708</b>
<b>INMOVILIZACIONES FINANCIERAS</b>	<b>24.855</b>

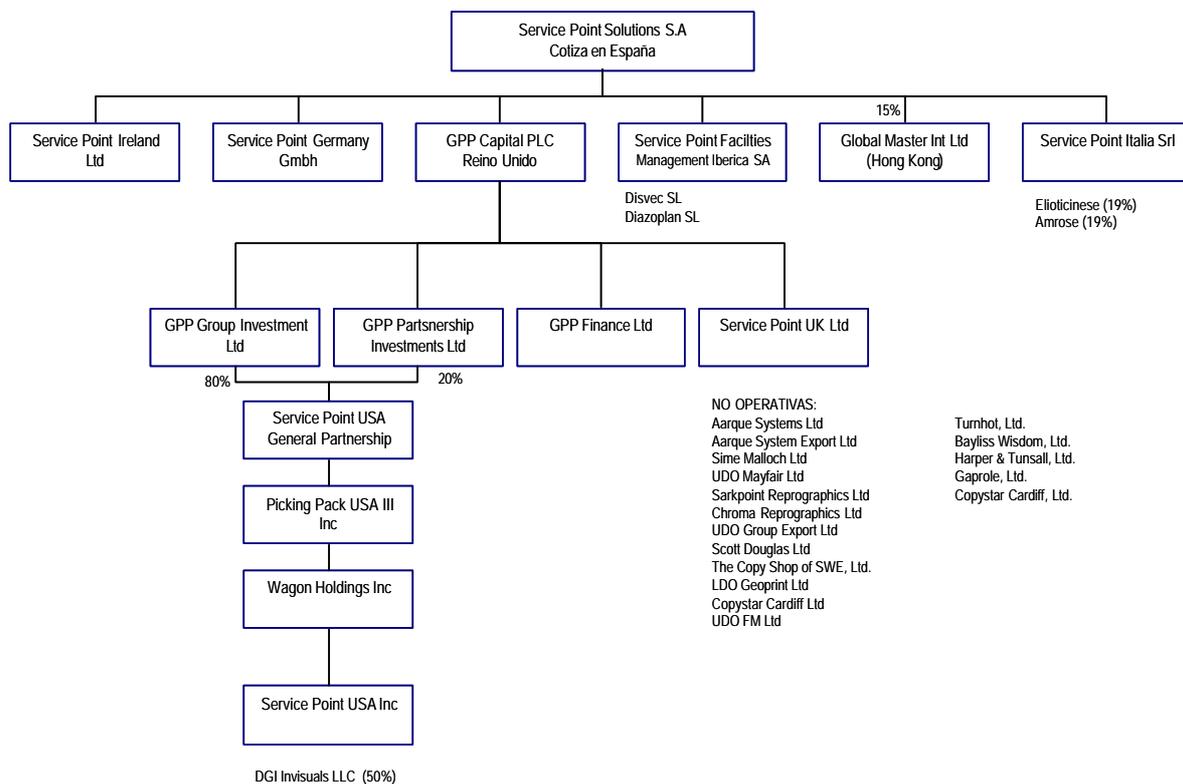
Hay que destacar que la participación de Ola Internet, S.A enajenada en un 100% en 2002 ya estaba provisionada en su totalidad a 31/12/01.

Por su parte la venta de la división de material de oficina de Service Point US Inc 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.

Asimismo la venta de la división de material de oficina de Service Point Facilities Management Ibérica S.A. ha sido instrumentada mediante la venta de activo sin suponer una disminución en la participación financiera de la sociedad, lo que ha generado una plusvalía de 0,5 millones de euros y amortización de fondo de comercio contra reservas de 0.8 millones de euros.

Desde 31 de diciembre de 2002 y hasta la fecha de verificación del presente folleto, no se han realizado otras adquisiciones o enajenaciones, que hayan afectado al valor neto de las participadas ni se han producido variaciones por depreciación de las participadas.

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



Donde no se indica de manera diferente se entiende que el porcentaje de participación es del 100%

Nota: en el Folleto Informativo Modelo RVF verificado en noviembre de 2002 figuraba un error en el sentido que se indicaba como parte de la estructura societaria determinadas sociedades que no formaban parte del mismo, sino solo sus activos que habían sido adquiridas a las mismas. Tal es el caso de LDO Limited of Alabama Inc., LDO Limited of Louisiana Inc., Ldo Limited of Missisipi Inc., Southern Blueprint and Supply Inc., Invsiduals Inc, Arrows, y Capital Technigraphics Corporation.

Durante 2002 y 2003 se han producido los siguientes cambios en la estructura societaria de SERVICE POINT en línea con su plan de enfoque en la reprografía digital y gestión documental :

1. En junio de 2002 se ha procedido a la enajenación del 50% 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. En noviembre de 2002 se ha vendido un 5% adicional al equipo directivo de la compañía por un importe de 250.000 euros. El restante 40% de Ola ha sido vendido a diciembre de 2002 a Comunitel por un importe de 2 millones de euros.
2. 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 generando una plusvalía de 2.129 miles de euros.
3. Desde el 1 de julio de 2002 Invisuals, división de reprografía para el segmento corporate y de diseño gráfico en Estados Unidos, no consolida con SPS ya que se ha creado una Joint Venture "DGI- Invisuals LLC" en la que SPS participa en un 50%.
4. La participación del 15% del capital social de Global Master International Ltd fue adquirida con fecha 29 de Noviembre de 2002 por un importe de 2.750.000 euros en el marco de los compromisos contraídos en los ejercicios 2000, 2001 en la adquisición de determinadas sociedades en EE.UU. Dicha participación, según criterio de prudencia fue totalmente provisionada en el ejercicio 2002. Su actividad principal es la prestación de servicios de reprografía digital en Asisa.
5. En diciembre de 2002 se ha procedido a la venta del 100% del capital social de la división logística PP Servicios Logísticos, S.A., por un importe de 545 miles de euros, habiendo obtenido un beneficio de 348 miles de euros.
6. En diciembre de 2002 se ha procedido a enajenar por importe de 2,5 millones de euros los activos de la división de material de oficina de la filial Service Point España, S.A. habiendo obtenido un beneficio de 497 miles de euros.
7. En el primer trimestre de 2003 SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. ha suscrito y desembolsado una ampliación de capital por importe de 6 millones de euros en Service Point Facility Management, S.A.

Se acompaña a continuación un cuadro resumen de los principales cambios introducidos en la estructura societaria de SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.

**ADQUISICIONES**

Comprador	Nombre	Concepto	Importe (miles de euros)	Fecha
Service Point Solutions, S.A.	Global Master Int. Ltd.	compra 15%	2.705 miles euros	01-nov-02

**AMPLIACIONES DE CAPITAL**

Accionista	Sociedad	Importe (miles de euros)	Fecha
Service Point Solutions, S.A.	Ola Internet, S.A.	5.429	2002
Service Point Solutions, S.A.	GPP Capital, Plc	66.314	2002
Service Point Solutions, S.A.	Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	2.528	2002
Service Point Solutions, S.A.	Picking Pack Italia, S.r.l.	1.033	2002
Service Point Solutions, S.A.	Ola Aragón, S.L.	289	2002
Service Point Solutions, S.A.	Punocom Contenido en Internet, S.A.	212	2002
Service Point Solutions, S.A.	Picking Pack Service Point Germany, GmbH	75	2002
Service Point Solutions, S.A.	Alterna Sociedad de Telefonía y Telecomunicaciones, S.A.	1.280	2002
Service Point Solutions, S.A.	Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	6.000	2003

**ENAJENACIONES**

Sociedad	Operación	Importe (miles de euros)	Fecha
Ola Internet, S.A.	Venta	2.828	jun-02/dic-02
División Material Oficina Espec. Charrette	Venta activos	2.100	jul-02
Picking Pack Servicios Logísticos, S.L.	Venta	545	2002
División Material Oficina Service P. España	Venta activos	2.500	2002

CAPITULO IV

ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR



**Service Point**  
document management | facilities management | reprographics

## **CAPITULO IV**

### **ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR**

#### **IV.1 ANTECEDENTES.**

##### **Introducción a Service Point Solutions S.A.**

Service Point Solutions S.A. (Service Point, [www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) es una compañía que actualmente opera principalmente en España, Reino Unido y Estados Unidos y se dedica a la prestación de servicios de reprografía digital, gestión documental y Facility Management focalizándose principalmente en el sector AEC (Arquitectos, Ingenieros y Constructores).

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, 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 la actividad 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 nivel de información técnica. La gestión documental incluye también la consultoría documental, el análisis de los procesos documental, el diseño de sistemas y procesos de gestión de los flujos de documentos las instalaciones de equipos, la formación, el soporte y los servicios de mantenimiento del parque de equipos.

La actividad de Service Point se centra, principalmente, en atender las necesidades profesionales del colectivo de Arquitectos, Ingenieros y Constructores, o sector AEC. De este modo, se concentra en un nicho de mercado con unos elevados requerimientos que le permite desarrollar relaciones estables basadas en un alto nivel de servicio y personalización de la oferta. El modelo de negocio de SPS implica cada vez más ventas recurrentes y en este sentido SPS está enfocada en conseguir contratos de outsourcing (contratos por los que los centros de servicios de reprografía están ubicados en las instalaciones del cliente que puede de esta forma externalizar sus necesidades documentales).

**Segmentos de clientes dentro la industria de la reprografía digital**

Industria de la reprografía digital Tamaño a nivel mundial 850.000 M.€				
<b>AEC (Arquitectos, Ingenieros y Constructores)</b>	Industrial (Compañías productoras)	Diseño Gráfico (Publicidad)	Corporate (Bancos, compañías de seguros.)	Retail
<b>Margen Bruto: 70-75%</b> <b>Servicios</b> □ Reprografía Digital. □ Gestión Documental □ FM/OSS	<b>Margen Bruto 50-55%</b> <b>Servicios</b> □ Reprografía digital □ EDMS □ Soluciones tecnológicas	<b>Margen Bruto 70-75%</b> <b>Servicios</b> □ Reprografía digital □ Color, Acabados □ Exposiciones gráficas	<b>Margen Bruto 60-65%</b> <b>Servicios</b> □ Reprografía en formato pequeño □ Variable data printing □ Consulting	<b>Margen Bruto 35-40%</b> <b>Servicios</b> □ Pequeño formato □ Color □ Blanco y negro
<b>Tamaño 15.000 M.€</b>	<b>Tamaño 75.000 M.€</b>	<b>Tamaño 10.000 M.€</b>	<b>Tamaño 500.000 M.€</b>	<b>Tamaño 250.000 M.€</b>
<b>EJEMPLO:</b> Impresión de un plano	Impresión de un manual de instrucciones	Impresión de posters y vallas publicitarias	Impresión de memorias anuales	Pequeñas fotocopias y presentaciones
 <b>Mercado objetivo de SPS</b>				

Fuente: Service Point

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 esto 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.

La necesidad de mejorar estos procesos está llevando a la industria AEC a profesionalizar cada día más la gestión de información técnica, vinculada con la realización de proyectos, recurriendo para ello a empresas especializadas del sector.

En este proceso se observan algunas tendencias y hechos que impulsan a compañías como SPS a fortalecer sus servicios e incrementar su oferta. En particular:

- a) la internacionalización del sector de la construcción comporta cada día más la participación de un número creciente de actores de diversas nacionalidades en la realización de una obra; esto implica una mayor necesidad de compartir la información y la documentación vinculadas al proyecto

- b) las aseguradoras que cubren la realización de las obras incrementan habitualmente sus primas para hacer frente a los problemas y retrasos derivados de una ineficaz gestión de la información y de los documentos usados en su construcción. Cualquier mejora en esta gestión repercutirá positivamente en el coste final de la obra
- c) los dueños de las promociones inmobiliarias ejercen una creciente presión para reducir los costes derivados de la mala ejecución o la realización fuera de plazo de las obras. Estas deficiencias y retrasos muchas veces están directamente ligados a carencias en la cadena de actualización de la información y documentación a pie de obra
- d) existe una tendencia cada vez más generalizada en el mundo de la construcción a externalizar entre profesionales del sector los servicios de gestión documental.

La tendencia comentada en este último punto es especialmente importante en el plan de desarrollo de la compañía. Service Point cree que el mercado de outsourcing de servicios puede aportar soluciones de valor añadido para sus clientes actuales y potenciales; de esta manera los clientes están buscando cada vez más proveedores que pueden ofertar servicios a escala nacional e internacional. En este sentido SPS ha notado un buen desarrollo de contratos de este tipo que ofrecen soluciones de reprografía digital y gestión documental en diferentes oficinas de los clientes ubicadas en distintas áreas dentro de una nación.

Además las condiciones del mercado actual están cada vez más empujando las compañías en reducir sus bases de coste especialmente en lo que se refiere a los servicios no estratégicos.

Otro hecho que las compañías pertenecientes al sector de outsourcing están experimentando es un gradual aumento en la duración media de los contratos y acuerdos recurrentes. Según datos facilitados por centros de estudio en este sector, aproximadamente el 60% de los contratos de Facility Management en el Reino Unido están firmados inicialmente por periodos de entre 3 y 5 años, mientras que un 28% de los contratos se firman por periodos de más de 5 años.

### **Historia Reciente de Service Point**

En los últimos 18 meses Service Point ha llevado a cabo una estrategia de focalización en lo que es hoy el negocio exclusivo de la compañía: reprografía digital y gestión documental para el sector AEC a través de sus filiales Service Point Facility Management Ibérica (SPFMI), Service Point UK (SP UK), y Service Point USA (SP USA). Dentro de este negocio SPS cuenta con una larga presencia en el mercado en las dos áreas geográficas principales de la compañía que también representan dos de los mercados más evolucionados del mundo y donde se evidencia una fuerte demanda de outsourcing de esta tipología de servicios: Reino Unido y Estados Unidos.

La entrada de SPS en Reino Unido fecha principios de 1998 cuando Service Point lanzó una Oferta Pública de Adquisición y adquirió UDO Holdings Plc (hoy Service Point UK Ltd o SP UK). UDO contaba con una extensa red de puntos de servicio en el Reino Unido y con una base de clientes que incluía un número relevante de las firmas principales dentro del sector AEC del país. SP UK era una de las compañías pioneras en la introducción en el mercado de servicios de EDMS (gestión electrónica de documentos) para la gestión documental dentro del mercado AEC.

También en los Estados Unidos, actualmente segundo mercado en tamaño de las ventas de SPS, la compañía se introdujo a través de una adquisición. SPS adquirió

Charrette (hoy SP USA) a mitad de 1999, una compañía con base de operaciones en Boston y una fuerte presencia y tradición en el sector de reprografía digital y gestión documental en todo el área de "New England" en el noreste de EE.UU. Charrette adicionalmente estaba presente en el sector de material de oficina y diseño gráfico. La división de material de oficina y diseño gráfico fue vendida a mitad de 2002 como parte integrante del proceso de enfoque estratégico de SPS alrededor de su actividad de reprografía digital y gestión documental. Dicha división fue vendida a un fondo de private equity americano.

España es el tercer mercado en orden de tamaño para SPS. El desarrollo de SPS en su mercado doméstico, aunque se produjo anteriormente respecto a las adquisiciones en Reino Unido y Estados Unidos, su nivel de ventas es inferior al del resto de países. En 1996, Service Point adquirió Buffetti S.A. (actualmente Service Point Facilities Management), la red española de franquicia del grupo Italiano Buffetti. En aquellas fechas Buffetti S.A. era esencialmente una compañía de material de oficina con un negocio muy limitado de reprografía. La gestión de SPS se ha concentrado en el desarrollo de los servicios de reprografía digital sobretodo gracias al know how de Service Point UK y Service Point USA. A finales de 2002, así como lo hizo 6 meses anteriormente en EE.UU, SPS ha desinvertido de la división española de material de oficina.

Con motivo de la focalización en la actividad de reprografía digital y gestión documental SPS ha llevado a cabo la venta de todos sus activos no relacionados con esta actividad:

En diciembre de 2001 SPS procedió a la venta de Logic Control (software empresarial) y pocos meses después se ha materializado la venta de Ola Internet (telecomunicaciones). Ambas compañías habían sido adquiridas con el objetivo de incrementar la oferta de servicios para las empresas en España y para aumentar el peso de las ventas de SPS en su mercado doméstico.

Sin embargo, en un escenario económico difícil, y en el cual Ola no estaba cumpliendo con las perspectivas realizadas en el momento de su adquisición (había aportado a SPS pérdidas por 68 millones de euros en el año 2000 y 2001 y 2,2 millones de pérdidas en el 2002), SPS decidió concentrarse en su actividad de mayor rentabilidad y con un modelo de ventas recurrentes.

En la página 25 se describe en detalle cual ha sido el impacto de las ventas de Ola Internet y Logic Control en las cuentas anuales de SPS individuales y consolidadas.

### **Resultados del proceso de enfoque de Service Point**

Resultado principal del proceso de enfoque de SPS ha sido la consecución de beneficios operativo neto positivo en cada uno de los trimestres de 2002.

Asimismo SPS ha procedido a reducir su deuda neta que ha experimentado una disminución de un 10%, pasando de 104,3 millones de euros en 2001 hasta 94 millones de euros en diciembre de 2002. Este proceso ha sido realizado con éxito a lo largo de todo 2002 gracias a la venta de activos no estratégicos y pocos rentables, y a la generación de recursos provenientes del negocio histórico industrial.

Con su enfoque estratégico, SPS ha perseguido el desarrollo de servicios de valor añadido para su base de clientes, introduciendo nuevos servicios en el mercado y consiguiendo reforzar su modelo de negocio gracias a contratos a largo plazo con el objetivo de vincular las inversiones a flujos de ventas y de beneficios recurrentes (Facility Management). De esta manera SPS ha conseguido participar en proyectos de relevancia como los proyectos de provisión de servicios de reprografía digital y gestión documental para la nueva Terminal 5 del Aeropuerto de Heathrow, de la ampliación

del Aeropuerto de Barajas, del proyecto Forum 2004 en Barcelona y de la firma de ingeniería británica Jarvis entre otros.

En el capítulo V se presenta un análisis de los impactos económicos y financieros de las desinversiones en Logic Control, Ola Internet y en las divisiones de material de oficina en EE.UU. y España.

**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 2000, 2001 y 2002 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 2000, 2001 y 2002 auditados**

<b>RESULTADOS (Miles de euros)</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>313.188</b>	100%	<b>359.586</b>	100%	<b>182.580</b>	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-218.936	-69,9%	-239.362	-66,6%	-108.598	-59,5%
- Gastos de Personal	-85.492	-27,3%	-108.263	-30,1%	-57.130	-31,3%
- Amortizaciones y Provisiones	-21.694	-6,9%	-28.731	-8,0%	-12.889	-7,1%
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-12.934</b>	-4,1%	<b>-16.770</b>	-4,7%	<b>3.963</b>	2,2%
+/- Resultados Financieros	-4.522	-1,4%	-8.899	-2,5%	-2.472	-1,4%
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-17.456</b>	-5,6%	<b>-25.669</b>	-7,1%	<b>1.490</b>	0,8%
+/- Resultado Extraordinario	-28.491	-9,1%	-86.466	-24,0%	-17.146	-9,4%
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-45.947</b>	-14,7%	<b>-112.135</b>	-31,2%	<b>-15.656</b>	-8,6%
- Impuesto sobre sociedades	685	0,2%	1.352	0,4%	8.037	4,4%
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-45.262</b>	-14,5%	<b>-110.783</b>	-30,8%	<b>-7.619</b>	-4,2%
- Intereses Minoritarios	66					
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-45.196</b>	-14,4%	<b>-110.783</b>	-30,8%	<b>-7.619</b>	-4,2%

<b>Plantilla Media</b>	<b>2.997</b>	<b>2.896</b>	<b>1.531</b>		
<b>Variaciones Interanuales</b>					
Ingresos	<b>313.188</b>	<b>359.586</b>	14,8%	<b>182.580</b>	-49,2%
EBITDA	<b>8.760</b>	<b>11.961</b>	36,5%	<b>16.852</b>	40,9%
Resultado de explotación / EBIT	<b>-12.934</b>	<b>-16.770</b>	29,7%	<b>3.963</b>	n.a.
Resultado del ejercicio	<b>-45.196</b>	<b>-110.783</b>	145,1%	<b>-7.619</b>	n.a.

**Nota 1 :** Los resultados extraordinarios negativos del año 2002 (-17.146 miles de euros) se desglosan en unos ingresos de 7.747 miles de euros y unos gastos de 24.893 miles de euros. Los ingresos extraordinarios hacen referencia a: plusvalía por la venta de Ola Internet (2,8 millones de euros), plusvalía por la venta de logística (0,3 millones de euros), plusvalía por la venta de material de oficina de España (0,4 millones de euros), plusvalía por la venta de material de oficina en Estados Unidos (2,1 millones de euros), otros ingresos extraordinarios (1,9 millones de euros). Los gastos extraordinarios se refieren a pérdidas procedentes del inmovilizado (94 miles de euros), gastos por cese de actividades deficitarias como la división de corporate en UK, Invisuals en EE.UU y Ola Internet (6.578 miles de euros), amortización anticipada de gastos de establecimiento debido a la reducción del valor nominal de las acciones (3.643 miles de euros), dotación extraordinaria para cubrir los pasivos de planes de pensiones de Reino Unido (11 millones de euros), así como otros gastos extraordinarios.

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, Ecuality, Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio (Portugal), y Picking Pack France.

### **Comentario de la evolución de la cuenta de resultados durante el 2002**

En línea con el proceso de enfoque estratégico, la disminución en ventas entre 2001 y 2002 (175 millones de euros) se debe principalmente a la desinversión en los negocios no estratégicos y de reducida rentabilidad. La división de material de oficina de Estados Unidos fue vendida en junio de 2002 con lo cual sólo ha consolidado 6 meses del año 2002. La división de material de oficina de España fue vendida a finales del año 2002 y por tanto ha consolidado todo el año.

La reducción de 177 millones de euros se explica principalmente por (en la pág 12 se muestra una tabla con las cifras consolidadas por cada división en los años 2001 y 2002:

- no consolidación de las ventas de Logic Control en 2002: en el año 2001 consolidó 30 millones de euros
- no consolidación de las ventas de Ola Internet en 2002: en el año 2001 consolidó 36 millones de euros
- no consolidación de las ventas de material de oficina: explica aprox. 90 millones de euros de reducción de ventas
- división de corporate, Invisuals y otras actividades discontinuadas explica el resto de la diferencia que son 6,4 millones de euros.

Los aprovisionamientos y gastos externos han bajado en valor porcentual pasando de un 66.6% hasta un 59.5% gracias al enfoque de la compañía en los servicios de reprografía digital y gestión documental en particular en contratos a largo plazos. Estos contratos, que vinculan las inversiones de SPS a flujos de ventas y de beneficios recurrentes ya representan aproximadamente un 25% de las ventas de SPS y han crecido en 2002 a un ritmo de un 18% anual.

El ligero incremento en el gasto de personal sobre ventas es también debido al completo enfoque en los servicios de reprografía digital y gestión documental, que implican un mayor valor añadido.

La amortización sobre ventas se ha reducido desde un 8% sobre ventas hasta un 7% gracias al control del nivel de inversiones. Esta reducción en las amortizaciones es consecuencia del hecho que la compañía llevó a cabo importantes inversiones durante el periodo 1999-2001 con el objetivo de completar la digitalización de su red de puntos de servicio. Además en estos mismos años, SPS implementó el sistema de gestión integrado SAP en sus distintas filiales y en la casa matriz.

Hoy SPS cuenta con una infraestructura de provisión de servicios que podría permitirle un gestión de un volumen de negocio de un 30-40% adicional respecto al actual utilizando el existente parque de maquinaria y equipo. Además el nivel de inversión futura dependerá del volumen de ventas; el modelo de FM / OSS permite soportar inversiones y amortizaciones vinculándolas a la consecución de nuevos contratos a largo plazo con ventas recurrentes.

Al estar presentados en euros, estos datos incluyen el impacto negativo de la evolución de los tipos de cambio durante la segunda mitad del año. En lo referente al EBITDA, la evolución del dólar estadounidense y de la libra esterlina entre el primer y el segundo semestre ha impactado negativamente en aproximadamente un 8% sobre el dato reportado.

El resultado financiero ha pasado de 8,8 millones de euros en el 2001 a 2,4 en el 2002, es decir han disminuido en 6,4 millones de euros. Dicha reducción se explica por una disminución de los gastos financieros de 3,7 millones de euros (como consecuencia de la reducción de la deuda neta) y un incremento de los ingresos financieros 2,7 millones de euros motivado por las diferencias positivas de cambio.

Como resumen, los resultados del año 2002 han sido mejores que los del año 2001 debido a la desinversión en actividades que no eran rentables (Ola Internet, división de corporate de Reino Unido, material de oficina) que ha supuesto una mejora de márgenes; y a unos resultados extraordinarios negativos que han sido inferiores en el año 2002. El resultado extraordinario negativo del año 2001 ascendió a 86 millones de euros mientras que el del año 2002) ha sido de 17 millones de euros. Ver detalle de extraordinarios en la página 8.

En lo que se refiere a los flujos de caja intercompañía el grupo utiliza normalmente instrumentos de cobertura de tipo de cambio. En los últimos ejercicios, SPS SA (la sociedad matriz) ha realizado una estimación de los cobros que recibirá en concepto de management fees y royalties y en ese mismo instante compra normalmente un seguro de tipo de cambio fijando los tipos de cambios forward. Desde el comienzo de año hasta la fecha de elaboración del presente documento, SPS no ha cubierto los flujos de caja intercompañía, ya que debido a la reciente firma del préstamo sindicado la compañía no tenía conocimiento de cuales iban a ser los flujos de caja intercompañía que se iban a producir. En la actualidad la compañía está analizando las distintas alternativas.

Los importes pagados por Management Fees a la casa matriz ascendieron durante el ejercicio 2002 a 748.000 euros en el caso de la filial británica de SPS y 1.263.000 euros con referencia a la división americana. Durante el año 2001 ascendieron a 1,4 millones de euros y 1,9 millones de euros respectivamente.

Cabe destacar que las filiales de SPS soportan todos sus costes e ingresos en las respectivas monedas locales, así como su deuda financiera ha sido históricamente denominada en divisa local. Este hecho disminuye el impacto en las cuentas consolidadas que puede derivar por fluctuaciones de tipos de cambio.

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Euros)**  
**Balance de situación de los ejercicios 2000, 2001 y 2002 auditados**

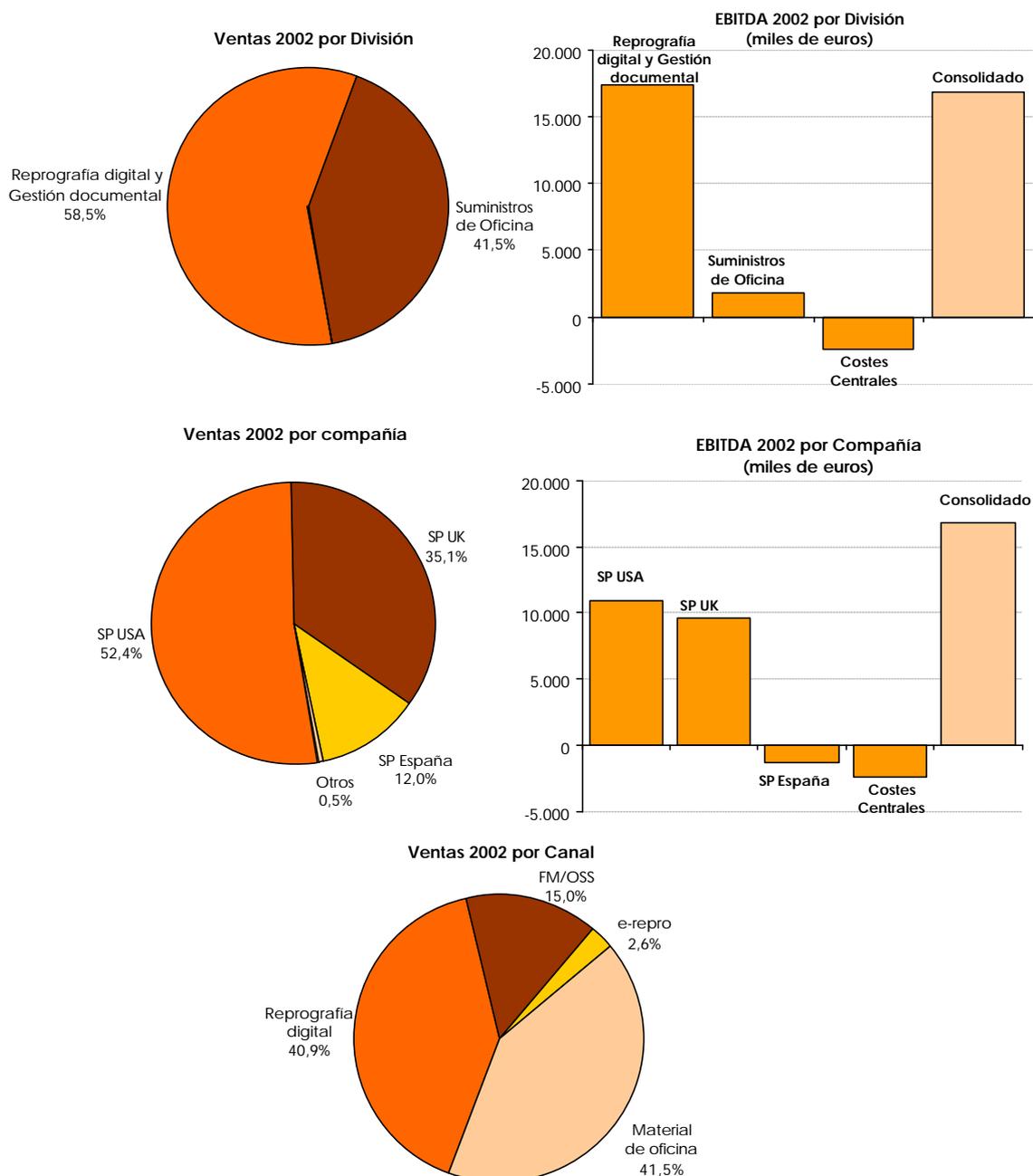
<b>BALANCE (Miles de euros)</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>
Accionistas por desembolsos no exigidos	264	0,0%				
Gastos de Establecimiento	13.084	2,0%	4.358	1,2%	428	0,2%
Inmovilizaciones Inmateriales	30.191	4,6%	32.931	8,8%	20.027	9,6%
Inmovilizaciones Materiales	62.238	9,5%	29.880	8,0%	14.780	7,1%
Inmovilizaciones Financieras	27.367	4,2%	15.654	4,2%	24.855	11,9%
Acciones propias	6.144	0,9%	219	0,1%	2.364	1,1%
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>139.288</b>	<b>21,3%</b>	<b>83.042</b>	<b>22,2%</b>	<b>62.455</b>	<b>30,0%</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>347.009</b>	<b>53,0%</b>	<b>151.330</b>	<b>40,4%</b>	<b>102.080</b>	<b>49,0%</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>7.636</b>	<b>1,2%</b>	<b>1.772</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.244</b>	<b>0,6%</b>
Existencias	21.556	3,3%	17.164	4,6%	2.397	1,2%
Deudores	98.460	15,0%	74.022	19,8%	30.173	14,5%
Tesorería e Inv. Financieras temporales	37.130	5,7%	44.482	11,9%	8.106	3,9%
Ajustes por periodificación	3.751	0,6%	2.514	0,7%	1.720	0,8%
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>160.897</b>	<b>24,6%</b>	<b>138.182</b>	<b>36,9%</b>	<b>42.396</b>	<b>20,4%</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>654.830</b>	<b>100,0%</b>	<b>374.326</b>	<b>100,0%</b>	<b>208.175</b>	<b>100,0%</b>
Capital social	393.692	60,1%	409.288	109,3%	81.858	39,3%
Reservas	51.750	7,9%	-145.612	-38,9%	-3.783	-1,8%
Resultado del ejercicio	-45.196	-6,9%	-110.783	-29,6%	-7.619	-3,7%
<b>Fondos Propios</b>	<b>400.246</b>	<b>61,1%</b>	<b>152.893</b>	<b>40,8%</b>	<b>70.455</b>	<b>33,8%</b>
<b>Socios Externos</b>	<b>404</b>	<b>0,1%</b>				
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>100</b>	<b>0,0%</b>	<b>1.309</b>	<b>0,3%</b>	<b>43</b>	<b>0,0%</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>6.273</b>	<b>1,0%</b>	<b>7.538</b>	<b>2,0%</b>	<b>12.647</b>	<b>6,1%</b>
Deudas con entidades de crédito	58.996	9,0%	47.128	12,6%	33.563	16,1%
Otras deudas	23.785	3,6%	4.957	1,3%		
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>82.781</b>	<b>12,6%</b>	<b>52.086</b>	<b>13,9%</b>	<b>33.563</b>	<b>16,1%</b>
Deudas con entidades de crédito	39.249	6,0%	62.575	16,7%	54.269	26,1%
Acreeedores comerciales	77.979	11,9%	55.912	14,9%	18.017	8,7%
Otras deudas no comerciales	37.008	5,7%	29.595	7,9%	18.455	8,9%
Ajustes por periodificación	7.106	1,1%				
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>161.342</b>	<b>24,6%</b>	<b>148.083</b>	<b>39,6%</b>	<b>90.741</b>	<b>43,6%</b>
<b>Provisiones para operaciones de tráfico</b>	<b>3.684</b>	<b>0,6%</b>	<b>12.417</b>		<b>725</b>	<b>0,3%</b>
<b>Fondo de Maniobra (Ver capítulo V)</b>	<b>2.909</b>		<b>-29.311</b>		<b>-68.612</b>	
<b>Activo Circulante /Acreeedores a c/p</b>	<b>1,00</b>		<b>0,93</b>		<b>0,47</b>	
<b>Endeudamiento Financiero / Total Pasivo</b>	<b>15,7%</b>		<b>27,9%</b>		<b>45,2%</b>	
<b>Endeudamiento Global/Total Pasivo</b>	<b>32,2%</b>		<b>44,9%</b>		<b>56,2%</b>	
<b>Variaciones Interanuales</b>						
Inmovilizado	139.288		83.042	-40,4%	62.455	-24,8%
Activo Circulante	160.897		138.182	-14,1%	42.396	-69,3%
Fondos Propios	400.246		152.893	-61,8%	70.455	-53,9%
Endeudamiento financiero neto	103.122		104.304	1,1%	94.067	-9,8%

*Nota: Ver capítulo 5 para el cálculo del endeudamiento financiero neto y evolución de las principales magnitudes*

### Actividades de Service Point Solutions, S.A. año 2002

Los gráficos siguientes presentan la composición de las ventas y del EBITDA de la compañía por país y por tipología de servicio durante el año 2002.

Cabe destacar que los datos consolidados en 2002 incluyen actividades no estratégicas que han sido discontinuadas y no formarán parte de SPS durante el 2003. Dichas actividades incluyen las división de material de oficina en Estados Unidos (actividad vendida en Julio de 2002 que ha consolidado ventas durante los primeros 6 meses del año por un importe de 52,8 millones de euros; en 2001 consolidó unas ventas de 116 millones de euros lo que supuso un 32,7% de las ventas de SPS), y la división de material de oficina en España (actividad vendida a finales de diciembre de 2002 que durante el año consolidó unas ventas de 15,7 millones de euros).



Fuente : Service Point Solutions, S.A.

**Cuenta de resultados 2001 y 2002 por división**
**Año 2001**

('000 Euros)	Reprografía		Material de oficina		Voz y Datos		Software		Costes Centrales		SPS Consolidado
		%(*)		%(*)		%(*)		%(*)		%(*)	
Ventas	125.807	35,1%	165.455	46,2%	36.190	10,1%	30.469	8,5%		0,0%	357.921
Margen Bruto	92.552	52,9%	48.496	27,7%	6.192	3,5%	27.775	15,9%		0,0%	175.015
% s/ing.	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/ing.	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/ing.	2,5%		1,4%		-53,0%		15,0%				-4,7%

**Año 2002**

('000 Euros)	Reprografía		Material de oficina		Voz y Datos		Software		Costes Centrales		SPS Consolidado
		%(*)		%(*)		%(*)		%(*)		%(*)	
Ventas	106.787	58,5%	75.794	41,5%						0,0%	182.581
Margen Bruto	81.662	78,8%	21.909	21,2%						0,0%	103.571
% s/ing.	76,5%		28,9%								56,7%
EBITDA	17.414	103,3%	1.850	11,0%					-2.412	-14,3%	16.852
% s/ing.	16,3%		2,4%								9,2%
EBIT	6.284	158,6%	414	10,4%					-2.736	-69,1%	3.962
% s/ing.	5,9%		0,5%								2,2%

\* Porcentaje sobre el consolidado

Las ventas totales disminuyen del 2001 al 2002 en un 49% (básicamente por la no consolidación de Ola Internet, Logic Control, 6 meses de la división de material de oficina en Estados Unidos, y la división de corporate de Reino Unido).

Las ventas de reprografía disminuyen del 2001 al 2002 debido a la reestructuración de los puntos de servicio de la división de "corporate" en el Reino Unido y a la no consolidación de Invisuals (sociedad norteamericana que ha sido fusionada con DGI en junio de 2002 y en la que SPS participa en un 50%). A pesar de la disminución de las ventas, los márgenes han incrementado sustancialmente ya que el mix de producto del año 2002 ha sido de productos de mayor valor añadido.

El margen de EBITDA mejora tanto en términos absolutos a nivel consolidado (pasa de 12,4 millones en 2001 a 16,8 millones de euros en 2002) como en margen (pasa de un 3,5% sobre ingresos en 2001 a un 9,2% sobre ingresos en 2002), debido al mayor peso de la división de reprografía y gestión documental en las ventas totales de SPS y a la no consolidación de actividades en pérdidas como por ejemplo Ola Internet.

Service Point ofrece sus servicios en 4 países (España, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania) a través de su extensa red de servicios que incluye centros propios y establecimientos ubicados en las instalaciones del cliente (Facility Management y On Site Services).

PAÍS	Centros de Servicio Propios			Franquicias / Distribuidores			FM/OSS			Total		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Alemania	1	1	1							1	1	1
España	36	45	13	314	286	122	5	5	6	355	336	141
Estados Unidos	37	37	21				194	254	239	231	291	260
Reino Unido	52	47	43				251	242	190	303	289	233
<b>TOTAL</b>	<b>126</b>	<b>130</b>	<b>78</b>	<b>314</b>	<b>286</b>	<b>122</b>	<b>450</b>	<b>501</b>	<b>435</b>	<b>890</b>	<b>917</b>	<b>635</b>

**Nota:** El año 2001 incluye Logic Control y Ola Internet. El año 2002 no incluye material de oficina de EE.UU, ni Ola Internet, ni Logic Control, pero si material de oficina de España ya que ha consolidado todo el año

Durante los años 2001 y 2002 SPS ha procedido a centrar sus actividades alrededor de su negocio principal: la reprografía digital y gestión documental especialmente para el sector AEC (arquitectos, ingenieros y construcción). Este proceso ha implicado llevar a cabo una reorganización en los puntos de servicios. Dentro del canal de centros propios, SPS se ha focalizado en los puntos de servicios AEC; en este contexto se explica por ejemplo la reducción en los centros propios en el Reino Unido donde se ha desinvertido en algunos puntos cuya actividad principal era la provisión de servicios a clientes "retail", "corporate" o del segmento de diseñadores gráficos (este último es un segmento de clientes muy vinculado a la fase del ciclo económico).

**En España**, la variación de franquicias y distribuidores del año 2000-2002 viene determinada por la exclusión de los puntos de Ola Internet y Logic Control. La disminución del 2001 se debe al cierre de 28 franquicias/distribuidores de Logic Control. Durante el año 2002 los puntos de Logic Control y Ola Internet dejaron de formar parte de la red de Service Point (en total estos puntos eran 164). Los puntos de "distribuidores / franquicias" a diciembre de 2002 representan los franquicias de Service Point España, que han sido vendidas a finales de año y que por lo tanto ya no formarán parte de SPS en el año 2003.

En cuanto a los centros de servicio propios, la disminución de 45 en el año 2001 a 13 en el año 2002 se debe a la no consolidación de 22 puntos de Logic Control y 10 puntos de Ola Internet.

Tras la venta de la división de material de oficina en España a finales del año 2002, SPS contará en el año 2003 con 4 puntos de servicio propios, ninguna franquicia y 6 FM/OSS.

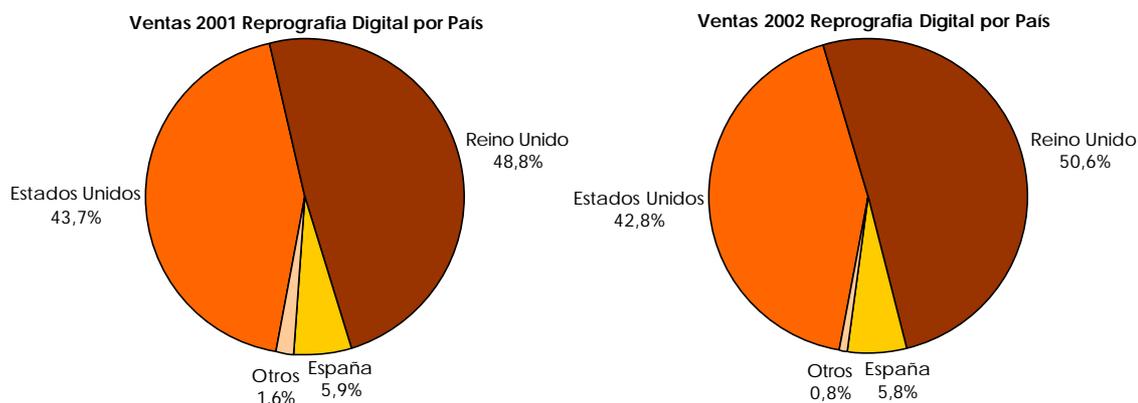
**En Estados Unidos**, la reducción en puntos de servicio en 2002 se debe al proceso de enfoque en la reprografía digital y gestión documental. Concretamente con la venta de la división de material de oficina han dejado de consolidar 16 centros de servicio propio. Durante el año 2002 el número de FM/OSS también disminuye debido a la no consolidación de aquellos FM/OSS que estaban más orientados a la venta de material de oficina y que también han sido vendidos.

**En Reino Unido**, la disminución de puntos de servicio se debe a la reestructuración de tiendas propias llevada a cabo durante el año 2001 y 2002. Los FM/OSS bajan ligeramente durante el 2001 y 2002 debido al cierre de aquellos OSS/FM que facturaban menos de 50.000 euros al año, al ser poco rentables. Este proceso ha continuado también durante el primer trimestre de 2003 con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la compañía. Sin embargo Service Point en Reino Unido ha desarrollado un número creciente de Facility Management, aumentando el peso de ventas recurrentes dentro de su mix. Asimismo se han reforzado las ventas a través de contratos nacionales de prestación de servicios de reprografía digital y gestión documental.

## DIVISIÓN DE REPROGRAFÍA DIGITAL Y GESTIÓN DOCUMENTAL

Service Point ofrece una amplia gama de servicios de reprografía digital, especialmente orientados al sector AEC. La reprografía digital es el proceso de recibir, imprimir, o reproducir un documento en cualquier formato, tanto en blanco negro como en color, incluyendo escaneo de documentos, impresión en remoto y aplicaciones de impresión bajo demanda. Gracias a los servicios de gestión documental, Service Point ofrece consultoría documental, almacenamiento de documentos digitales, y otras soluciones tecnológicas para todas las necesidades documentales de las empresas y en particular del sector AEC.

La actividad de reprografía digital se inició con la incorporación al grupo de la sociedad UDO Holdings (actual SP UK), una de las principales firmas del sector en Europa.



### Servicios de reprografía ofrecidos por Service Point

El término reprografía tiene sus orígenes en el tiempo, cuando los documentos se producían casi exclusivamente en formato papel, con la técnica del "blue printing" (impresión fotográfica consistente en líneas blancas en un fondo azul. Los reprografos eran hábiles diseñadores que replicaban artesanalmente los documentos originales. Esta era la única técnica disponible hace unos 100 años.) Hoy la reprografía digital es: 1) Copia e impresión digital, plotting de planos en gran formato para la industria AEC, 2) Escaneo y servicios de conversión CAD (conversión de diseños en ficheros "inteligentes" CAD).

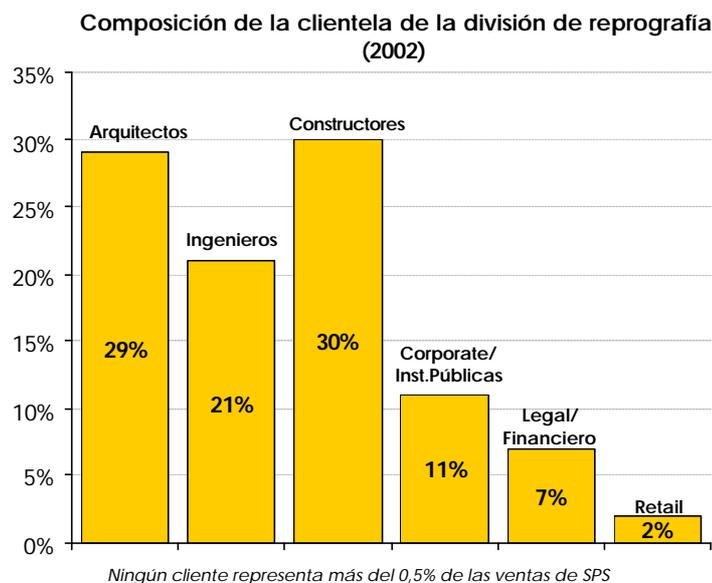
Dentro de esta industria, Service Point se concentra principalmente en la gestión de documentos técnicos para el segmento AEC, utilizando varios tipos de tecnología, impresoras digitales y de alta velocidad, así como innovadoras técnicas de transmisión y manipulación de documentos.

Los servicios ofrecidos por Service Point comprenden básicamente:

- Impresión, reprografía e imprenta: Service Point cuenta con más de 90 centros reprográficos repartidos por España, Reino Unido y EE.UU. y con los más modernos equipos que garantizan la calidad del 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 imprimirlos 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.

### Cientes 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.*

En cuanto a contribución porcentual a las ventas de SPS de reprografía, el segmento AEC aporta un 80% y entre sus clientes están compañías de la envergadura de Bovis, Bechtel, Amec, Skanska, Ferrovial, etc. Dentro del segmento AEC se incluyen también los departamentos de ingeniería o diseño de empresas industriales como National Grid, Jaguar, BAA y Honda, entre otros. El segmento de corporate incluye empresas de varios sectores y organismos a los que Service Point provee sus servicios de reprografía digital y gestión documental. Entre estos figuran clientes como la Universidad Empresarial de Madrid y Comisiones Obreras. Las empresas del sector legal y financiero representan un 7% de las ventas de SPS. Algunos de estos clientes son KPMG, BDO. Finalmente los clientes minoristas (retail) representan un 2% de los clientes de SPS. Durante el año 2002 SPS ha procedido a desinvertir en algunos puntos de servicios cuyas ventas están concentrada fuera del segmento AEC.

### Desarrollo estratégico de Service Point en la división de reprografía digital y gestión documental

- 1) Dentro del sector de la reprografía digital y gestión documental, SPS pretende crear una organización centrada alrededor de los clientes y de sus necesidades cotidianas mejorando el servicio para sus clientes. En este sentido, SPS ha ido desarrollando, a lo largo de su trayectoria en el sector, soluciones específicamente diseñadas y adaptadas a los cambios tecnológicos y organizativos de sus más de 10.000 clientes.

### 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 digital y gestión documental y teniendo en cuenta que el mercado a nivel mundial supone unas ventas estimadas de 15.000 millones de euros (segmento AEC), la cuota de mercado a nivel mundial de SPS en este sector es de un 0,5 – 0,7%

La compañía basará su estrategia de desarrollo futuro en el crecimiento orgánico y a través de adquisiciones donde existan oportunidades de consolidación del sector.

### DIVISIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA Y DISEÑO

La división de material de oficina de SPS 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, y creció 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, compañías de reprografía digital y gestión documental que contaban también con un negocio de material de oficina y diseño.

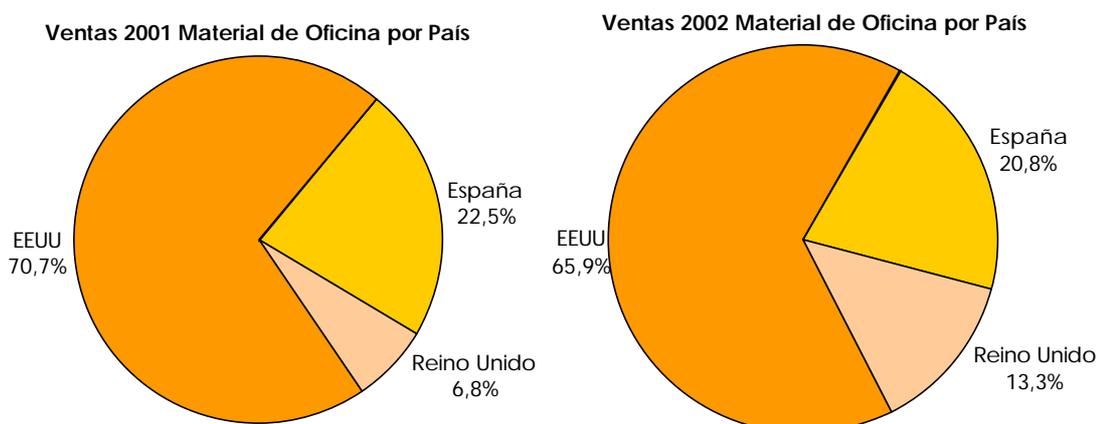
Sucesivamente, y como ampliamente comentado, SPS ha procedido a centrar su actividad en la reprografía digital y la gestión documental (de mayores márgenes que el de material de oficina) lo que ha motivado la desinversión de los activos de material de oficina en los Estados Unidos (Junio 2002) y España (Diciembre 2002). En Estados Unidos y España la actividad de material de oficina pasará a tener un carácter marginal y siempre se realizará de forma externa.

Service Point todavía ofrece en el Reino Unido una gama de productos complementarios para la empresa que incluye material de oficina, complementos de escritura, equipos para presentaciones, maquinaria de oficina, suministros informáticos y suministros especializados para arquitectos, ingenieros y diseñadores gráficos.

El suministro de productos especializados de oficina en el Reino Unido se ha mantenido, aunque representa un reducido porcentual en el mix de ventas de dicha filial, en cuanto dicha actividad en la filial británica de SPS no está organizada como una división independiente. El negocio está integrado dentro de la actividad de reprografía digital, los clientes son los mismos y los productos complementan la oferta siendo esencialmente suministros específicos para el sector AEC.

Además dicha actividad requiere unos recursos y unos costes de gestión mínimos en el Reino Unido, en cuanto el negocio se centra en un único proveedor y la actividad de distribución y logística está en régimen de outsourcing. La división de material de oficina en el Reino Unido facturó en 2001 11,2 millones de euros (3,1% del total de las ventas consolidadas de SPS) y en 2002 10 millones de euros (5,5% del total de las ventas de SPS consolidadas).

La siguiente tabla muestra el desglose de ventas de la división de material de oficina por países durante 2001 y 2002. Los datos de 2002 incluyen 6 meses de la división de EE.UU. y la totalidad de España:



**Productos ofrecidos por Service Point**

Service Point cuenta con una gama de suministros especializados que incluyen

- Archivos y Clasificadores
- Escritura, Corrección y Dibujo
- Complementos de Oficina
- Máquinas de Oficina y Accesorio
- Plotters, impresoras y consumibles
- Máquinas fotocopadoras, escáner y material fungible
- Material para dibujo especializado y diseño gráfico

**Venta de las divisiones de material de oficina de España y Estados Unidos**

Las cifras consolidadas por ambas divisiones durante los años 2001 y 2002 han sido los siguientes:

Miles de euros	Vtas. Material de oficina SP USA	Vtas. Material de Oficina España	Resto de Vtas de material de oficina	Vtas. de material de oficina SPS Consolidadas	Ventas de SPS Consolidadas
<b>Año 2001</b>	<b>116.961</b>	<b>20.779</b>	<b>27.715</b>	<b>165.455</b>	<b>357.921</b>
<i>% s/total ventas SPS consolidadas</i>	<i>32,7%</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,7%</i>	<i>46,2%</i>	<i>100,0%</i>
<i>% s/total ventas material de oficina SPS consolidadas</i>	<i>70,7%</i>	<i>12,6%</i>	<i>16,8%</i>	<i>100,0%</i>	<i>N.A.</i>
<b>Año 2002</b>	<b>52.897</b>	<b>15.750</b>	<b>7.147</b>	<b>75.794</b>	<b>182.581</b>
<i>% s/total ventas SPS consolidadas</i>	<i>29,0%</i>	<i>8,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>41,5%</i>	<i>100,0%</i>
<i>% s/total ventas material de oficina SPS consolidadas</i>	<i>69,8%</i>	<i>20,8%</i>	<i>9,4%</i>	<i>100,0%</i>	<i>N.A.</i>

Miles de euros	EBITDA Material de oficina SP USA	EBITDA Material de Oficina España	Resto de EBITDA de material de oficina	EBITDA de material de oficina SPS Consolidado	EBITDA de SPS Consolidado
<b>Año 2001</b>	<b>3.704</b>	<b>30</b>	<b>177</b>	<b>3.911</b>	<b>12.496</b>
<i>% s/total EBITDA SPS consolidado</i>	<i>29,6%</i>	<i>0,2%</i>	<i>1,4%</i>	<i>31,3%</i>	<i>100,0%</i>
<i>% s/total EBITDA material de oficina SPS consolidado</i>	<i>94,7%</i>	<i>0,8%</i>	<i>4,5%</i>	<i>100,0%</i>	<i>N.A.</i>
<b>Año 2002</b>	<b>1.528</b>	<b>34</b>	<b>288</b>	<b>1.850</b>	<b>16.852</b>
<i>% s/total EBITDA SPS consolidado</i>	<i>9,1%</i>	<i>0,2%</i>	<i>1,7%</i>	<i>11,0%</i>	<i>100,0%</i>
<i>% s/total EBITDA material de oficina SPS consolidado</i>	<i>82,6%</i>	<i>1,8%</i>	<i>15,6%</i>	<i>100,0%</i>	<i>N.A.</i>

## DESINVERSIÓN EN ACTIVIDADES NO ESTRATEGICAS

El proceso de enfoque estratégico de Service Point en su negocio central ha llevado como consecuencia la venta de dichas compañías y divisiones.

### Logic Control

SPS adquirió Logic Control a finales del año 2000 con el objetivo de complementar la oferta de servicios de Ola Internet. Logic Control, desempeña su actividad principal en el campo de las aplicaciones de software, hardware y servicios para las Pymes y despachos profesionales.

Logic Control fue vendida al 100% a finales de 2001 por un importe de aprox. 60 millones de euros en el contexto de enfoque estratégico de las operaciones de SPS en su negocio de mayor valor, la reprografía digital y la gestión documental. 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 del comprador de la deuda 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 que posteriormente la sociedad vendió. El destino de los fondos cobrados por la venta de Logic Control se destinó a: reducir deuda por importe de 7 millones de euros y para las necesidades de financiación en España.

La venta de Logic Control supuso dar de baja el fondo de comercio remanente que se generó en la adquisición por un importe de 57 millones de euros, que consecuentemente impactaron también en una reducción de los fondos propios.

La plusvalía generada en la venta de Logic Control en las cuentas individuales de SPS, S.A. ha sido de -2,3 millones de euros.

La plusvalía generada en la venta de Logic Control en las cuentas consolidadas de SPS ha sido de -1.060 miles de euros).

### Ola Internet

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 tecnológico 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.

Durante el año 2002 SPS ha vendido el 100% de la participación de Ola Internet por un total de 2.828 miles de euros. La operación se realizó en tres fases, en primer lugar en junio se vendió un 55 % de la participación a directivos de Ola Internet por 578 miles de euros, en noviembre se vendió un 5% también a directivos por 250 miles de euros y a finales de 2002 se vendió el resto a Comunitel (empresa multinacional del sector de las telecomunicaciones) por 2.000 miles de euros.

Ola Internet ha consolidado con SPS sólo hasta junio de 2002, momento en el que SPS de desprende del 55% de la compañía.

La participación en Ola Internet a 31/12/2001 había sido provisionada en su totalidad debido a la decisión estratégica del Grupo de salir del sector de las telecomunicaciones por los problemas tecnológicos que esta tuvo y por las pérdidas acumuladas. En el

capítulo 5 se muestra cuál ha sido el impacto de Ola Internet en las cuentas anuales individuales y consolidadas de SPS en los años 2000-2002.

#### **División de material de oficina en Estados Unidos**

SPS adquirió Charrette durante el año 1999, expandiendo su presencia en el sector de la reprografía digital y gestión documental en el continente americano. En aquel momento los servicios de Charrette incluían material de oficina y de diseño y servicios de reprografía digital y gestión documental. Sin embargo la división de reprografía digital y gestión documental era la que contaba con márgenes más elevados y un mayor potencial de crecimiento, especialmente dentro de la estrategia global de SPS. La división de material de oficina fue vendida por parte de SPS a Junio de 2002 en el proceso de enfoque del grupo en su negocio central.

La división de material de oficina en Estados Unidos se vendió por 21 millones de euros. Dicho importe se utilizó para cancelar deuda por importe de 5,9 millones de euros y le resto para financiar las actividades de la filial americana. La venta de esta división generó una plusvalía de aprox. 2,1 millones de euros.

#### **División de material de oficina en España**

SPS adquirió Buffetti S.A. en 1996. Buffetti contaba con una red de puntos de servicio de material de oficina operando principalmente en régimen de franquicia. La compañía desarrolló a partir de los años 1998 – 1999 una división de reprografía digital y gestión documental, gracias a los conocimientos en el sector de las otras filiales de SPS. A finales de 2002, en el proceso de enfoque estratégico, SPS decidió también en España concentrarse exclusivamente en los servicios de reprografía digital y gestión documental que habían crecido desde 0 hasta un negocio de aproximadamente 6 millones de euros. La venta de la división de material de oficina en España ha sido realizada al equipo directivo de esta división y a un grupo de inversores privados.

La división de material de oficina en España se vendió por 2,5 millones de euros. Dicho importe se utilizó para financiar las actividades de la filial española. La venta de esta división generó una plusvalía de aprox. 0,5 millones de euros.

#### **Otros:**

*Divisiones de "corporate" en Reino Unido y Estados Unidos, División italiana, servicios logísticos*

Durante el año 2002 SPS ha procedido a abandonar dos pequeñas unidades de reprografía cuya actividad no estaba dedicada al segmento AEC. Estas divisiones no eran estratégicas y además al estar ligadas principalmente al sector de la publicidad eran muy cíclicas y aportaban al grupo una contribución negativa a nivel de margen operativo. Invisuals, división de reprografía para el segmento corporate y de diseño gráfico en Estados Unidos no consolida con SPS desde 1/7/2002 ya que se ha creado una Joint Venture "Invisuals-DGI" en la que SPS participa en un 50%.

Asimismo SPS ha procedido a abandonar la división de corporate en el Reino Unido mediante el cierre de cuatro centros de servicios orientados a cliente minorista, no estratégico para SPS.

En Agosto de 2000, durante su desarrollo en los sectores tecnológicos, Service Point tomó la decisión de deshacerse de la mayoría de las sociedades operativas en Italia, por no ser a corto plazo estratégicas, por las dificultades que atravesaba el mercado local y

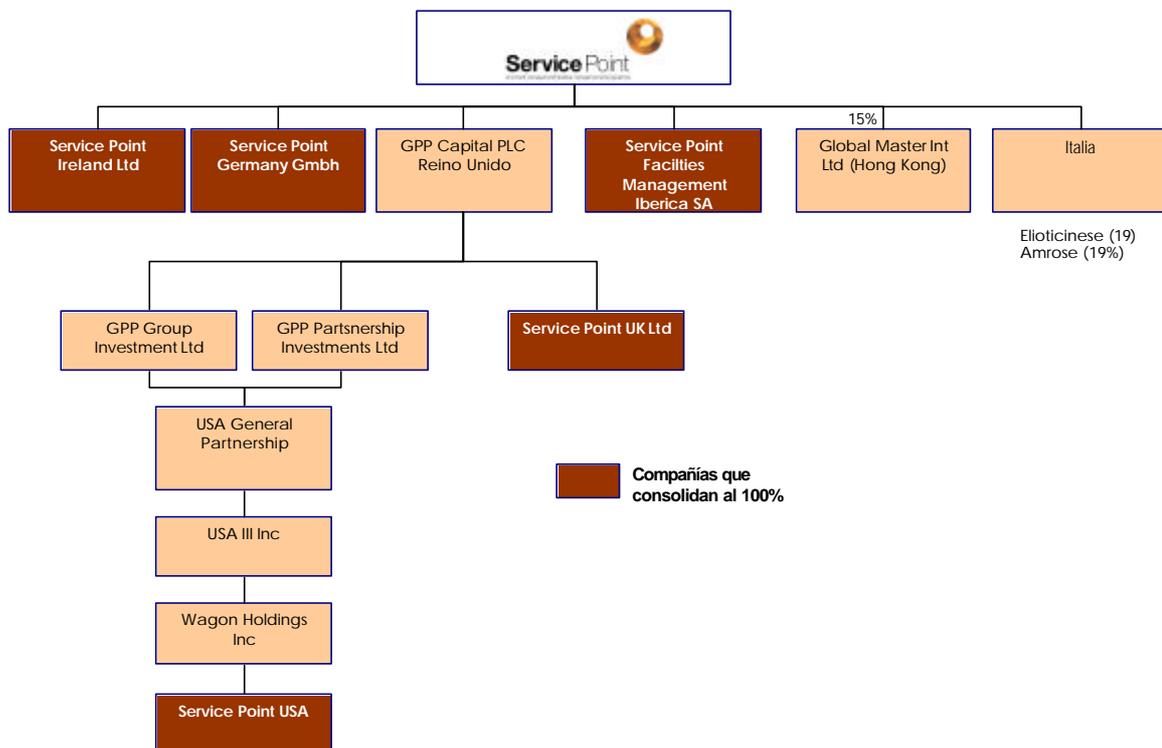
por no tener un equipo directivo adecuado entre otros factores. En el ejercicio 2000 Service Point se desprendió del 81% de la compañía, entregando en esta operación una opción de compra ejercitable entre los ejercicios 2003 y 2004. Por medio de dicha opción, los compradores tienen la opción de vender 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.

SPS decidió abandonar sus actividades en la división de logística. Con fecha 16 de diciembre de 2002 se ha procedido a la venta del 100% del capital de social de Picking Pack Servicios Logísticos por el importe de 544.752 euros.

### 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 30 junio de 2003:



#### 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 de reprografía digital y gestión documental 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 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. Además la compañía mantiene las relaciones institucionales del grupo con entidades financieras, organismos, grandes clientes, etc.

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

- a) Dirección financiera y control de la gestión a nivel internacional

- b) Integración y coordinación a nivel operativo de las distintas filiales para maximizar las sinergias y la implementación de practicas de "best practices"
- c) Actividad de "M&A", estudio compras y venta de negocios y organización corporativa
- d) Relaciones con grandes clientes y establecimiento de partnerships estratégicas
- e) Relación con prensa, inversores, CNMV y demás autoridades monetarias.

La gestión SPS ha sido reforzado con la incorporación de Juan José Nieto (durante el primer semestre de 2002) como presidente de la compañía que ha aportado experiencia en la gestión de grandes compañías y ha permitido el desdoblamiento de los roles de presidencia y primer ejecutivo.

### Magnitudes económicas relevantes

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual (Miles de Euros)**  
Cuenta de resultados de los ejercicios 2000, 2001 y 2002 auditados

RESULTADOS (Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>5.551</b>	100%	<b>4.666</b>	100%	<b>2.536</b>	100%
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	2.970	54%	4.241	91%	1.721	68%
- Gastos de Personal	1.331	24%	2.049	44%	1.453	57%
- Amortizaciones y Provisiones	2.690	48%	3.537	76%	307	12%
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-1.440</b>	-26%	<b>-5.161</b>	-111%	<b>-946</b>	-37%
+/- Resultados Financieros	8.876	160%	8.318	178%	7.717	304%
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>7.436</b>	134%	<b>3.157</b>	68%	<b>6.771</b>	267%
+/- Resultado Extraordinario	-56.141	-1011%	-283.022	-6066%	-63.876	-2519%
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-48.705</b>	-877%	<b>-279.865</b>	-5998%	<b>-57.105</b>	-2252%
- Impuesto sobre sociedades	0		0		0	
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>7.261</b>	131%	<b>-279.865</b>	-5998%	<b>-57.105</b>	-2252%

#### Variaciones Interanuales

Ingresos	5.551		4.666	-16%	2.536	-46%
EBITDA	1.250		-1.624	-230%	-639	-61%
Resultado de explotación / EBIT	-1.440		-5.161	258%	-946	-82%
Resultado del ejercicio	7.261		-279.865	-3954%	-57.105	-80%

**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 cifra de ingresos disminuye desde el año 2000 al 2002 debido a que los importes cobrados por management fees y royalties también se reducen con motivo de la venta de las sociedades Ola Internet y Logic Control.

La partida de resultado financiero de SPS es positiva y está compuesta por:

- ingresos financieros que cobra de las filiales por los préstamos concedidos, diferencias positivas de cambio y otros intereses. (en 2002 han sido en total 12,1 millones de euros )

- gastos financieros de préstamos que tiene con bancos y diferencias negativas de cambio (en 2002 han sido en total 4,4 millones de euros)

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual (Miles de Euros)**  
**Balance de situación de los ejercicios 2000, 2001 y 2002 auditados**

<b>BALANCE (Miles de euros)</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>
Gastos de Establecimiento	12.232	2,6%	3.974	1,5%	352	0,2%
Inmovilizaciones Inmateriales	1.732	0,4%	301	0,1%	547	0,3%
Inmovilizaciones Materiales	168	0,0%	136	0,1%	115	0,1%
Inmovilizaciones Financieras	417.653	87,3%	187.610	73,1%	135.014	83,5%
Acciones propias	2.993	0,6%		0,0%	2.364	1,5%
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>434.778</b>	<b>90,9%</b>	<b>192.021</b>	<b>74,9%</b>	<b>138.393</b>	<b>85,6%</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>32</b>	<b>0,0%</b>	<b>24</b>	<b>0,0%</b>	<b>14</b>	<b>0,0%</b>
Deudores	14.045	2,9%	27.118	10,6%	13.355	8,3%
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	28.511	6,0%	37.037	14,4%	9.871	6,1%
Ajustes por periodificación	1.176	0,2%	287	0,1%	116	0,1%
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>43.732</b>	<b>9,1%</b>	<b>64.442</b>	<b>25,1%</b>	<b>23.343</b>	<b>14,4%</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>478.542</b>	<b>100,0%</b>	<b>256.487</b>	<b>100,0%</b>	<b>161.750</b>	<b>100,0%</b>
Capital social	393.692	82,3%	409.288	159,6%	81.858	50,6%
Reservas	59.122	12,4%	11.717	4,6%	45.452	28,1%
Resultado del ejercicio	-48.705	-10,2%	-279.865	-109,1%	-57.105	-35,3%
<b>Fondos Propios</b>	<b>404.109</b>	<b>84,4%</b>	<b>141.140</b>	<b>55,0%</b>	<b>70.205</b>	<b>43,4%</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>50</b>	<b>0,0%</b>	<b>11.641</b>	<b>4,5%</b>	<b>257</b>	<b>0,2%</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>			<b>12.400</b>	<b>4,8%</b>	<b>11.081</b>	<b>6,9%</b>
Deudas con entidades de crédito	21.469	4,5%	17.176	6,7%	16.717	10,3%
Otras deudas	7.044	1,5%		0,0%	0	0,0%
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>28.513</b>	<b>6,0%</b>	<b>17.176</b>	<b>6,7%</b>	<b>16.717</b>	<b>10,3%</b>
Deudas con entidades de crédito	13.660	2,9%	29.533	11,5%	37.551	23,2%
Deudas con empresas vinculadas	23.640	4,9%	16.365	6,4%	6.726	4,2%
Acreedores comerciales	852	0,2%	3.681	1,4%	2.206	1,4%
Otras deudas no comerciales	7.718	1,6%	7.904	3,1%	6.124	3,8%
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>45.870</b>	<b>9,6%</b>	<b>57.482</b>	<b>22,4%</b>	<b>52.608</b>	<b>32,5%</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>			<b>16.648</b>	<b>6,5%</b>	<b>10.881</b>	<b>6,7%</b>

**Variaciones Interanuales**

Inmovilizado	434.778	192.021	-56%	138.393	-28%
Activo Circulante	43.732	64.442	47%	23.343	-64%
Fondos Propios	404.109	141.140	-65%	70.205	-50%
Endeudamiento financiero neto	36.318	41.105	13%	57.963	41%

*Nota: Ver capítulo 5 para el cálculo del endeudamiento financiero neto y variación de las principales magnitudes*

**Descripción de las actividades de las Sociedades Participadas**

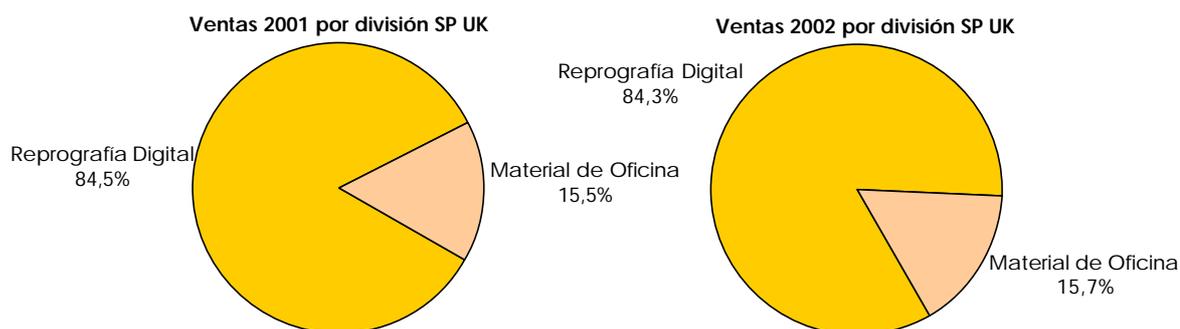
**SERVICE POINT UK LTD.**

**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 43 puntos de servicio propios y 190 FM/OSS 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 los puntos de servicios adaptándolos 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. Asimismo, siguiendo la línea estratégica del grupo SP UK se centró esencialmente en el mercado AEC y cada vez más a través de la oferta de servicios de Facility Management con ventas recurrentes



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Las ventas durante los años 2001 y 2002 en valores absolutos por división han sido las siguientes:

SP UK '000€	2001	2002
Reprografía Digital	61.366	54.038
Material de Oficina	11.257	10.064
<b>Total Ventas</b>	<b>72.623</b>	<b>64.102</b>

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

- **División de reprografía (84% de las ventas):** SP UK ha ido concentrado su oferta en este nicho específico de mercado (AEC), lo que ha implicado la desinversión en algunos puntos de servicios con baja rentabilidad no estratégicos. SP UK ha desarrollado de manera especial los contratos de FM y OSS, consiguiendo una cartera de 190 FM/OSS a finales del año 2002. Esta es una clara oportunidad de negocio para la compañía. SP UK cuenta entre sus

clientes con compañías como Bovis, Jarvis, Amec, Skanska, Balfour Beatty, Morgan Sindall, etc.

- **División de material de oficina (16% de las ventas):** 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 presumiblemente que se seguirá manteniendo en el futuro.

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 crecimiento de la actividad de reprografía digital y gestión documental de SPS en España y Estados Unidos.

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. Lo que le permite uniformizar en cierta medida la demanda.

No obstante el sector de la reprografía y también el de material de oficina es un sector ligado al ciclo económico y no existe duda de que en épocas de desaceleración económica impactan de forma especial en la cuenta de resultados.

**Magnitudes económicas relevantes**

Service Point UK (antes UDO Holdings Plc)

	2000	%	2001	%	2002	%
<i>En Euros '000</i>						
<b>Ingresos</b>	<b>89.200</b>	100,0%	<b>72.623</b>	100,0%	<b>64.102</b>	100,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>60.568</b>	67,9%	<b>51.563</b>	71,0%	<b>46.647</b>	72,8%
<b>EBITDA</b>	<b>9.265</b>	10,4%	<b>7.254</b>	10,0%	<b>10.453</b>	16,3%
Amortizaciones y provisiones	7.257	8,1%	6.790	9,3%	5.190	8,1%
<b>EBIT</b>	<b>2.008</b>	2,3%	<b>464</b>	0,6%	<b>5.263</b>	8,2%
Resultado financiero	-944	-1,1%	-1.140	-1,6%	-1.331	-2,1%
Resultado Extraordinario	-3.144	-3,5%	-3.491	-4,8%	-3.285	-5,1%
Resultado antes de impuestos	-2.080	-2,3%	-4.167	-5,7%	646	1,0%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-2.128</b>	-2,4%	<b>-2.400</b>	-3,3%	<b>1.018</b>	1,6%

<b>EBITDA sin Management Fees</b>	<b>11.232</b>		<b>8.745</b>		<b>11.201</b>	
<b>EBIT sin Management Fees</b>	<b>3.975</b>		<b>1.955</b>		<b>6.011</b>	

Inmovilizado	26.540	48,1%	27.495	49,2%	20.338	45,6%
Activo Circulante	28.627	51,9%	28.399	50,8%	24.287	54,4%
<b>Activo = Pasivo</b>	<b>55.167</b>	<b>100,0%</b>	<b>55.895</b>	<b>100,0%</b>	<b>44.626</b>	<b>100,0%</b>
Capital Social	3.684	6,7%	3.778	6,8%	3.535	7,9%
Fondos Propios	20.081	36,4%	16.896	30,2%	16.006	35,9%
Endeudamiento Financiero Neto	15.537	28,2%	17.291	30,9%	10.091	22,6%

**Variaciones Interanuales**

Ingresos	89.200		72.623	-18,6%	64.102	-11,7%
Margen Bruto	60.568		51.563	-14,9%	46.647	-9,5%
EBITDA	9.265		7.254	-21,7%	10.453	44,1%
EBIT	2.008		464	-76,9%	5.263	1033,7%
Resultado del ejercicio	-2.128		-2.400	-12,8%	1.018	142,4%
Inmovilizado	26.540		27.495	3,6%	20.338	-26,0%
Activo Circulante	28.627		28.399	-0,8%	24.287	-14,5%
Fondos Propios	20.081		16.896	-15,9%	16.006	-5,3%
Endeudamiento Financiero Neto	15.537		17.291	11,3%	10.091	-41,6%

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

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

EBITDA / EBIT sin management fees no incluye los gastos en concepto de management fees y royalties que cada filial paga regularmente a SPS, S.A.

Los resultados extraordinarios del año 2002 se corresponden con el resultado negativo de la división de corporate que ha sido clasificado en este epígrafe y que ha ascendido a 1,3 millones de euros. El resto del importe extraordinario, es decir, 1,9 millones de euros se trata de una dotación por depreciación de activos obsoletos (básicamente maquinaria de impresión).

El endeudamiento financiero de UK se reduce por una amortización de deuda de 1,8 millones de euros y por generación de recursos del negocio.

**Service Point UK (antes UDO Holdings Plc)**

	2000	%	2001	%	2002	%
<i>En Libras Esterlinas '000</i>						
<b>Ingresos</b>	<b>54.342</b>	100,0%	<b>45.149</b>	100,0%	<b>40.301</b>	100,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>36.899</b>	67,9%	<b>32.056</b>	71,0%	<b>29.326</b>	72,8%
<b>EBITDA</b>	<b>5.644</b>	10,4%	<b>4.510</b>	10,0%	<b>6.612</b>	16,4%
Amortizaciones y provisiones	4.421	8,1%	4.221	9,3%	3.264	8,1%
<b>EBIT</b>	<b>1.223</b>	2,3%	<b>289</b>	0,6%	<b>3.349</b>	8,3%
Resultado financiero	-575	-1,1%	-709	-1,6%	-837	-2,1%
Resultado Extraordinario	-1.915	-3,5%	-2.171	-4,8%	-2.085	-5,2%
Resultado antes de impuestos	-1.267	-2,3%	-2.591	-5,7%	426	1,1%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-1.296</b>	-2,4%	<b>-1.492</b>	-3,3%	<b>665</b>	1,7%
Inmovilizado	16.563	48,1%	16.731	49,2%	13.230	45,6%
Activo Circulante	17.866	51,9%	17.281	50,8%	15.799	54,4%
<b>Activo = Pasivo</b>	<b>34.430</b>	<b>100,0%</b>	<b>34.012</b>	<b>100,0%</b>	<b>29.029</b>	<b>100,0%</b>
Capital Social	2.299	6,7%	2.299	6,8%	2.299	7,9%
Prima de Emisión	8.685	25,2%	8.685	25,5%	8.685	29,9%
Reservas Acumuladas	2.844	8,3%	789	2,3%	-1.238	-4,3%
Fondos Propios	12.533	36,4%	10.281	30,2%	10.412	35,9%
Endeudamiento Financiero Neto	9.696	28,2%	10.522	30,9%	6.564	22,6%

**Variaciones Interanuales**

Ingresos	54.342		45.149	-16,9%	40.301	-10,7%
Margen Bruto	36.899		32.056	-13,1%	29.326	-8,5%
EBITDA	5.644		4.510	-20,1%	6.612	46,6%
EBIT	1.223		289	-76,4%	3.349	1060,5%
Resultado del ejercicio	-1.296		-1.492	-15,1%	665	144,6%
Inmovilizado	16.563		16.731	1,0%	13.230	-20,9%
Activo Circulante	17.866		17.281	-3,3%	15.799	-8,6%
Fondos Propios	12.533		10.281	-18,0%	10.412	1,3%
Endeudamiento Financiero Neto	9.696		10.522	8,5%	6.564	-37,6%

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

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

La evolución de las cuentas de Service Point UK refleja el proceso de enfoque estratégico de la filial británica de SPS en el negocio central de la reprografía digital y la gestión documental. La evolución de la compañía se tiene que analizar desde la perspectiva de un contexto económico caracterizado por una general ralentización del ciclo económico. Service Point UK ha sabido reaccionar a estos factores externos actuando sobre su mix de ventas y mejora en los márgenes experimentados.

La reducción en ventas es principalmente un reflejo de lo comentado anteriormente y en particular el cierre de algunos puntos de servicios que no estaban concentrados en el sector AEC. (las ventas de la división de corporate fueron de 2,4 millones de euros en el año 2002, lo que supuso un 6% de las ventas de 2002).

El margen bruto (en porcentaje sobre ventas) ha mejorado en 5 puntos pasando de un 68% en el año 2000 hasta un 73% en el año 2002. SP UK ha sido capaz de mejorar este margen gracias a la combinación de los siguientes factores:

1. Mejora en el mix de servicios, con una cada vez más creciente componente de servicios de gestión documental de alto valor añadido (e-repro).

2. Mejora en el mix de ventas por canal hacia el canal de ventas de Facility Management / On Site Services. Los clientes que utilizan dicha tipología de servicios cuentan con servicios altamente personalizados sobre sus necesidades, lo que permite no solo obtener ventas recurrentes sino que también márgenes más elevados de la media.
3. Mantenimiento de posicionamiento de SP UK como compañía con alto nivel de servicio, sin entrar en guerra de precios.
4. Reducción de gastos de personal y en otros gastos fijos han permitido a la compañía una clara mejora a todos los niveles de la cuenta de explotación comparada con el 2001.

El margen de EBITDA mejora debido a una mejora del margen bruto de aprox. un 2% del 2001 al 2002. Asimismo el cierre de la división de corporate ha permitido reducir la partida de costes de la filial inglesa (el total de costes de la división de corporate de UK ascendió en 2002 a 3,8 millones de euros).

Los resultados presentados en las cuentas auditadas de SP UK incluyen Management Fees y royalties que se pagan a la casa matriz para los servicios prestados y para la utilización de la marca. Dichos costes han sido de 748.000 euros durante el 2002. En el año 2001 ascendieron a 1,4 millones de euros. 1,9 millones de euros respectivamente.

El resultado extraordinario por importe de -1.8 millones de libras esterlinas se corresponde principalmente con los gastos incurridos en el cierre de la división de corporate.

El endeudamiento financiero disminuye del año 2001 al 2002 debido a la amortización de una póliza de crédito.

## **SERVICE POINT USA, Inc (antes Charrette Corporation)**

### **Origen y Desarrollo**

En Junio de 1999 Service Point adquiere Service Point USA Inc. (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 y constructores

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, 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 USA ha reforzado su enfoque en la reprografía digital y gestión documental, hoy 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 ha vendido los activos de la división de material de oficina especializado de Charrette por 21 millones de euros 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). En la venta de esta división se generó una plusvalía de 2,1 millones de euros.

El EBITDA en 2001 de la división de material de oficina de Service Point USA fue de 3,7 millones de euros (un 29,6% del total de EBITDA de Service Point Consolidado) y las ventas fueron de 117 millones de euros (32,7% del total de ventas consolidadas de SPS). Durante el año 2002 el EBITDA consolidado ha sido de 1,5 millones de euros (un 9,1% del total de EBITDA de Service Point Consolidado) y las ventas han sido de 52,8 millones de euros (29,7% del total de ventas consolidadas de SPS). Cabe destacar que en 2002 sólo consolido hasta julio momento en el que se ha vendido.

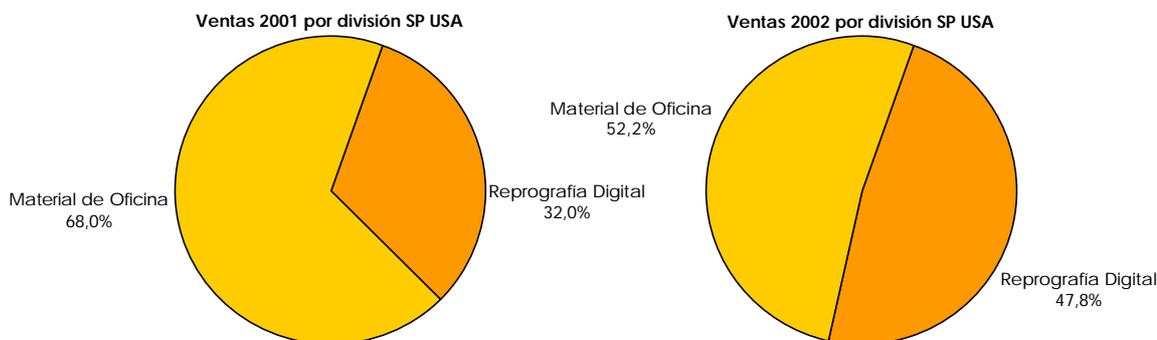
Con la culminación de su proceso de posicionamiento estratégico, Service Point se ha focalizado totalmente en uno de los segmentos de mercado con mayor atractivo, el segmento de servicios / outsourcing en la reprografía digital y gestión documental, y que permitirá una mayor visibilidad del crecimiento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

Durante el año 2002 se ha producido una reorganización societaria de forma que, Charrette Holdings fue absorbida por Charrette Corporation (ahora Service Point USA Inc)."

En Diciembre de 2002, la compañía está presente en 18 estados, con un total de 21 puntos de servicio propios y aproximadamente 239 FM/OSS. En el año 2001 el número de centros de servicio propio eran 37 y el número de FM/OSS de 254. La reducción en puntos de servicio en 2002 se debe al proceso de enfoque en la reprografía digital y gestión documental. Concretamente con la venta de la división de material de oficina han dejado de consolidar 16 centros de servicio propio. Durante el año 2002 el número

de FM/OSS también disminuye debido a la no consolidación de aquellos FM/OSS que estaban más orientados a la venta de material de oficina y que también han sido vendidos.

Durante el 2003 las ventas serán 100% reprografía digital y gestión documental



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Las ventas durante los años 2001 y 2002 en valores absolutos por división han sido las siguientes:

SP USA '000€	2001	2002
Reprografía Digital	55.017	45.965
Material de Oficina	116.912	50.197
<b>Total Ventas</b>	<b>171.929</b>	<b>96.162</b>

Las ventas de la división de reprografía digital disminuyen en el año 2002 por la no consolidación de Invisuals a partir del segundo semestre de 2002. Invisuals se fusionó durante la primera parte de 2002 con otra compañía (DBI) del sector con el objetivo de reducir los costes y buscar sinergias

En línea con los planes del grupo a nivel mundial, Service Point USA prevé llevar a cabo una estrategia de crecimiento y consolidación en los márgenes de su división americana especialmente gracias a la consecución de ventas recurrentes a través de la fórmula de Facility Management y On Site Services. Asimismo, como en los demás mercados geográficos, Service Point prevé aumentar el peso de servicios de gestión documental con contenido tecnológico de acuerdo con la evolución de la demanda de dicha tipología de servicios por parte de las empresas del sector AEC.

**Magnitudes económicas relevantes**

Service Point USA (antes Charrette Corporation)

	2000	%	2001	%	2002	%
<i>En Euros 000</i>						
<b>Ingresos</b>	<b>169.729</b>	100,0%	<b>171.929</b>	100,0%	<b>96.162</b>	100,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>69.132</b>	40,7%	<b>74.364</b>	43,3%	<b>49.886</b>	51,9%
<b>EBITDA</b>	<b>10.834</b>	6,4%	<b>11.923</b>	7,0%	<b>9.175</b>	9,5%
Amortizaciones y provisiones	7.179	4,2%	8.516	5,0%	5.647	5,9%
<b>EBIT</b>	<b>3.655</b>	2,2%	<b>3.408</b>	2,0%	<b>3.529</b>	3,7%
Resultado financiero	-5.818	-3,4%	-5.260	-3,1%	-3.043	-3,2%
Resultado Extraordinario	0	0,0%	-196	-0,1%	220	0,2%
Resultado antes de impuestos	-2.163	-1,3%	-2.048	-1,2%	706	0,7%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-900</b>	-0,5%	<b>-52</b>	0,0%	<b>9.320</b>	9,7%

<b>EBITDA sin Management Fees</b>	12.168		13.893		10.438
<b>EBIT sin Management Fees</b>	4.988		5.378		4.792

Inmovilizado	121.319	75,2%	130.730	74,7%	93.149	87,2%
Activo Circulante	42.203	26,2%	44.280	25,3%	13.683	12,8%
<b>Activo = Pasivo</b>	<b>161.373</b>	<b>100,0%</b>	<b>175.010</b>	<b>100,0%</b>	<b>106.832</b>	<b>100,0%</b>
Capital Social	33	0,0%	35	0,0%	33	0,0%
Prima de Emisión	85.640	53,1%	90.419	51,7%	104.540	97,9%
Reservas Acumuladas	-5.732	-3,6%	-12.664	-7,2%	-42.526	-39,8%
Fondos Propios	79.048	49,0%	77.736	44,4%	71.368	66,8%
Endeudamiento Financiero Neto	24.218	15,0%	21.207	12,1%	11.612	10,9%

**Variaciones Interanuales**

Ingresos	169.729		171.929	1,3%	96.162	-44,1%
Margen Bruto	69.132		74.364	7,6%	49.886	-32,9%
EBITDA	10.834		11.923	10,1%	9.175	-23,0%
EBIT	3.655		3.408	-6,8%	3.529	3,5%
Resultado del ejercicio	-900		-52	-94,2%	9.320	
Inmovilizado	121.319		130.730	7,8%	93.149	-28,7%
Activo Circulante	42.203		44.280	4,9%	13.683	-69,1%
Fondos Propios	79.048		77.736	-1,7%	71.368	-8,2%
Endeudamiento Financiero Neto	24.218		21.207	-12,4%	11.612	-45,2%

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

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

EBITDA / EBIT sin management fees no incluye los gastos en concepto de management fees y royalties que cada filial paga regularmente a SPS, S.A.

El endeudamiento financiero se reduce aprox. un 50% debido a l cobro de la venta de la división de material de oficina de 21 millones de euros. Dicho importe se utilizó para cancelar deuda por importe de 5,9 millones de euros y le resto para financiar las actividades de la filial americana. La venta de esta división generó una plusvalía de aprox. 2,1 millones de euros.

**Service Point USA (antes Charrette Corporation)**

	2000	%	2001	%	2002	%
<i>En USD 000</i>						
<b>Ingresos</b>	<b>156.734</b>	100,0%	<b>153.854</b>	100,0%	<b>88.162</b>	100,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>63.839</b>	40,7%	<b>66.546</b>	43,3%	<b>45.736</b>	51,9%
<b>EBITDA</b>	<b>10.005</b>	6,4%	<b>10.670</b>	6,9%	<b>8.412</b>	9,5%
Amortizaciones y provisiones	6.630	4,2%	7.620	5,0%	5.177	5,9%
<b>EBIT</b>	<b>3.375</b>	2,2%	<b>3.050</b>	2,0%	<b>3.235</b>	3,7%
Resultado financiero	-5.373	-3,4%	-4.707	-3,1%	-2.790	-3,2%
Resultado Extraordinario	0	0,0%	-175	-0,1%	202	0,2%
Resultado antes de impuestos	-1.998	-1,3%	-1.833	-1,2%	647	0,7%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-831</b>	-0,5%	<b>-47</b>	0,0%	<b>8.545</b>	9,7%
Inmovilizado	112.884	75,2%	115.212	74,7%	88.823	87,2%
Activo Circulante	39.269	26,2%	39.024	25,3%	13.048	12,8%
<b>Activo = Pasivo</b>	<b>150.152</b>	<b>100,0%</b>	<b>154.236</b>	<b>100,0%</b>	<b>101.871</b>	<b>100,0%</b>
Capital Social	31	0,0%	31	0,0%	31	0,0%
Prima de Emisión	79.686	53,1%	79.686	51,7%	99.686	97,9%
Reservas Acumuladas	-5.333	-3,6%	-11.161	-7,2%	-40.208	-39,5%
Fondos Propios	73.552	49,0%	68.509	44,4%	68.054	66,8%
Endeudamiento Financiero Neto	22.534	15,0%	18.690	12,1%	11.073	10,9%

**Variaciones Interanuales**

Ingresos	156.734		153.854	-1,8%	88.162	-42,7%
Margen Bruto	63.839		66.546	4,2%	45.736	-31,3%
EBITDA	10.005		10.670	6,6%	8.412	-21,2%
EBIT	3.375		3.050	-9,6%	3.235	6,1%
Resultado del ejercicio	-831		-47	-94,4%	8.545	n.a.
Inmovilizado	112.884		115.212	2,1%	88.823	-22,9%
Activo Circulante	39.269		39.024	-0,6%	13.048	-66,6%
Fondos Propios	73.552		68.509	-6,9%	68.054	-0,7%
Endeudamiento Financiero Neto	22.534		18.690	-17,1%	11.073	-40,8%

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

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

La evolución de las cuentas de Service Point USA refleja el proceso de reestructuración llevado a cabo con el objetivo de concentrar completamente la actividad de la compañía en el área de la reprografía digital y gestión documental. Los datos de 2002 incluyen la división de material de oficina hasta el momento de su venta realizado a principios de Julio de 2002.

Resultado de dicho proceso de enfoque es la mejora en el margen bruto de la compañía que ha crecido de un 40,7% sobre ventas en 2000, hasta un 51,9% sobre ventas obtenido en el ejercicio 2002.

Al igual que SP UK y SP España, SP USA también paga a la casa matriz en concepto de Management fees. El gasto de Management fee repercutido sobre SP USA durante el año 2002 ha sido de 1,2 millones de euros. En el año 2001 ascendieron a 1,9 millones de euros.

**SERVICE POINT FACILITIES MANAGEMENT IBERICA, S.A. (ANTES PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA)**

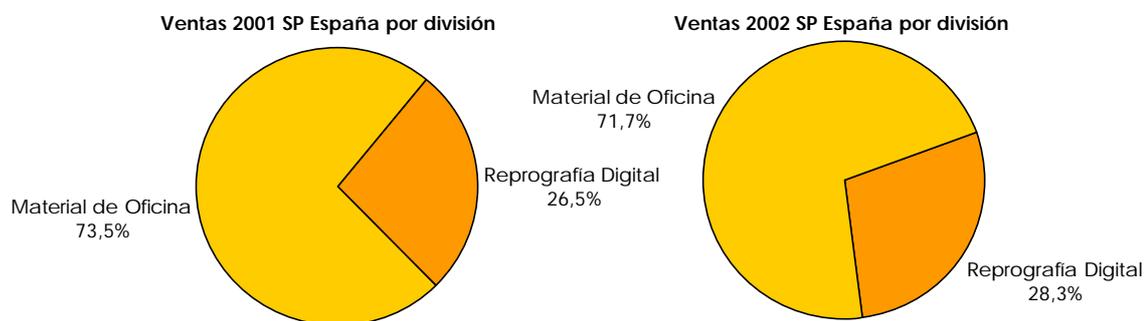
**Actividad**

Service Point Facilities Management Iberica (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 dirigidos a las empresas a las que ofrece principalmente material de oficina especializado y tradicional, así como servicios de reprografía digital.

A finales del año 2002 SPS ha procedido a la venta de los activos de la división de material de oficina por 2,5 millones de euros a un grupo de inversores privados entre los que se encuentra Landon Grupo Corporativo. La plusvalía generada en la operación de venta ha sido 0,4 millones de euros. Los datos que se presentan a continuación incluyen la división vendida a finales del 2002 ya que esta ha consolidado con SPS durante el año 2002. En el año 2003 la división de material de oficina de España no consolidará con SPS, por lo tanto SPS contará con 4 centros de servicio, 6 FM/OSS y ninguna franquicia (las franquicias han sido traspasadas con la venta de la división de material de oficina).

Tras la venta de la división de material de oficina, SP Facilities Management Ibérica conservará 4 puntos de servicio (2 megaservice y 2 centros de impresión digital) y los 6 FM/OSS.

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



Fuente: Service Point Solutions, S.A.

Las ventas durante los años 2001 y 2002 en valores absolutos por división han sido las siguientes:

SP España '000€	2001	2002
Reprografía Digital	7.418	6.790
Material de Oficina	20.576	17.202
<b>Total Ventas</b>	<b>27.994</b>	<b>23.992</b>

El EBITDA consolidado por la división de material de oficina en España ha sido 30.000 euros en el 2001 y 34.000 euros en el 2002.

En el año 1998 y tras la adquisición de UDO (hoy SP UK), Service Point puso en marcha un plan estratégico, comercial y de desarrollo para SP España con el objetivo de crear la primera Compañía ibérica en el sector de la reprografía digital y gestión documental. Dicho negocio ha sido desarrollado desde cero hasta una facturación de aproximadamente 6 millones de euros durante el año 2002.

Service Point ha aprovechado el conocimiento y la experiencia en el sector de reprografía 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.

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 tres 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. Esto también permitirá ampliar la cartera de clientes del sector AEC, como ha ocurrido en otros países.

**Magnitudes económicas relevantes**

Service Point Facilities Management Ibérica, S.A. (SP España)

Miles de Euros	2000	%	2001	%	2002	%
<b>Ingresos</b>	<b>25.321</b>	100,0%	<b>27.994</b>	100,0%	<b>23.992</b>	100,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>9.649</b>	38,1%	<b>11.099</b>	39,6%	<b>8.016</b>	33,4%
<b>EBITDA</b>	<b>450</b>	1,8%	<b>76</b>	0,3%	<b>-2.525</b>	-10,5%
Amortizaciones y provisiones	1.260	5,0%	1.264	4,5%	1.315	5,5%
<b>EBIT</b>	<b>-810</b>	-3,2%	<b>-1.187</b>	-4,2%	<b>-3.840</b>	-16,0%
Resultado financiero	-982	-3,9%	-1.225	-4,4%	-797	-3,3%
Resultado Extraordinario	-751	-3,0%	-5.214	-18,6%	-725	-3,0%
Resultado antes de impuestos	-2.543	-10,0%	-7.627	-27,2%	-5.361	-22,3%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-2.543</b>	-10,0%	<b>-7.627</b>	-27,2%	<b>-5.361</b>	-22,3%

Inmovilizado	8.610	42,2%	9.744	24,3%	7.634	31,9%
Activo Circulante	11.065	54,3%	24.752	61,8%	16.282	68,1%
<b>Activo = Pasivo</b>	<b>20.380</b>	<b>100,0%</b>	<b>40.051</b>	<b>100,0%</b>	<b>23.916</b>	<b>100,0%</b>
Capital Social	1.455	7,1%	1.467	3,7%	1.473	6,2%
Prima de Emisión	2.206	10,8%	4.387	11,0%	7.923	33,1%
Reservas Acumuladas	-361	-1,8%	-2.629	-6,6%	-8.831	-36,9%
Fondos Propios	1.032	5,1%	-1.545	-3,9%	-4.797	-20,1%
Endeudamiento Financiero Neto	6.506	31,9%	6.402	16,0%	2.388	10,0%

**Variaciones Interanuales**

Ingresos	25.321		27.994	10,6%	23.992	-14,3%
Margen Bruto	9.649		11.099	15,0%	8.016	-27,8%
EBITDA	450		76	-83,1%	-2.525	-3421,8%
EBIT	-810		-1.187	-46,5%	-3.840	-223,5%
Resultado del ejercicio	-2.543		-7.627	-199,9%	-5.361	29,7%
Inmovilizado	8.610		9.744	13,2%	7.634	-21,7%
Activo Circulante	11.065		24.752	123,7%	16.282	-34,2%
Fondos Propios	1.032		-1.545	-249,7%	-4.797	-210,5%
Endeudamiento Financiero Neto	6.506		6.402	-1,6%	2.388	-62,7%

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

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

En el mes de abril de 2003 SPS, S.A. (individual) ha realizado una ampliación de capital de 6 millones de euros en SP España para cubrir los fondos propios negativos de dicha sociedad.

La división de material de oficina ha vivido un estancamiento de su negocio especialmente durante el año 2002 cuando dicha actividad ha sido vendida. Las ventas han pasado de 20 millones de euros en 2001 a 17 en 2002.

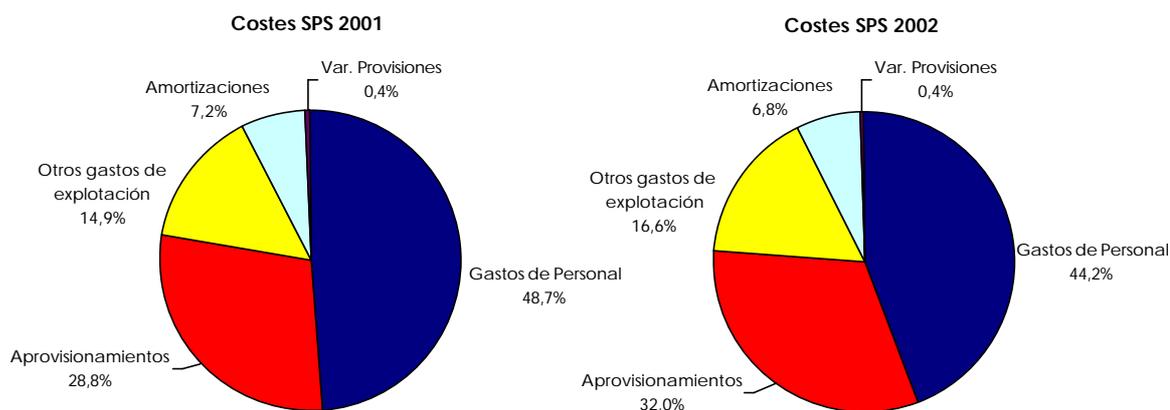
El EBITDA sigue siendo negativo en el año 2002. Durante el periodo 1998-2002, Service Point España ha construido una infraestructura de puntos de venta, introduciendo en el mercado español servicios de gestión documental. Hoy la compañía cuenta con una plataforma para el crecimiento y para rentabilizar las inversiones realizadas.

### 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)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>Ingresos Totales</b>	<b>313.188</b>	<b>100%</b>	<b>359.586</b>	<b>100%</b>	<b>182.580</b>	<b>100%</b>
% de crecimiento	60,7%		14,8%		-49,2%	
Aprovisionamientos	-166.846	-53,3%	-183.411	-51,0%	-79.011	-43,3%
Gastos de Personal	-85.491	-27,3%	-108.263	-30,1%	-57.130	-31,3%
Otros gastos de explotación	-52.090	-16,6%	-55.951	-15,6%	-29.587	-16,2%
<b>EBITDA / Cash Flow de Explotación</b>	<b>8.761</b>	<b>2,8%</b>	<b>11.961</b>	<b>3,3%</b>	<b>16.852</b>	<b>9,2%</b>
Amortizaciones	-19.725	-6,3%	-27.092	-7,5%	-12.163	-6,7%
Var. Provisiones	-1.970	-0,6%	-1.640	-0,5%	-726	-0,4%
<b>EBIT - Resultado de Explotación</b>	<b>-12.934</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-16.771</b>	<b>-4,7%</b>	<b>3.963</b>	<b>2,2%</b>



La partida de aprovisionamientos ha disminuido del ejercicio 2001 al 2002 debido básicamente a la no inclusión de los aprovisionamientos de Ola Internet, Logic Control, material de oficina de SP USA y la división de corporate de UK en 2002.

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

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 a nivel internacional con el objetivo de realizar sinergias e incrementar el poder de compra de Service Point frente a sus principales proveedores.

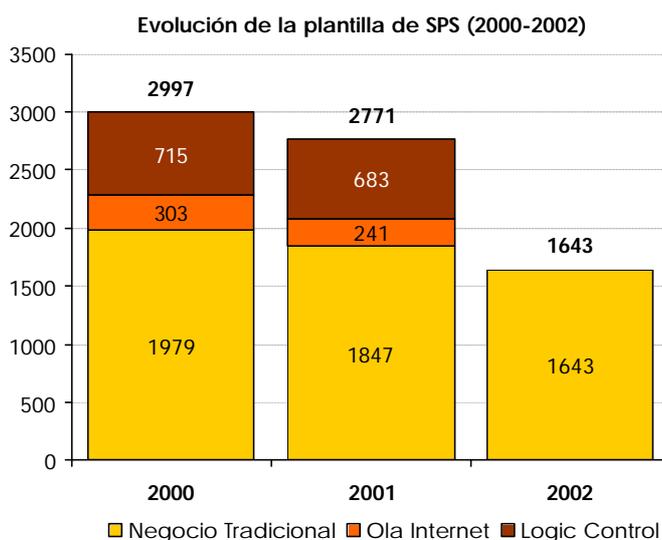
### Otros gastos operativos

La partida de otros gastos operativos hace referencia básicamente a servicios exteriores. Entre otros incluyen los costes centrales del grupo, servicios profesionales y costes asociados a las labores de relaciones públicas, legales, así como los costes centrales de cada una de las filiales en sus localizaciones geográficas. Tras la venta de las divisiones no estratégicas dicha partida ha pasado del 16,6% sobre ventas en el año 2000 al 8,2% en el año 2002. Otros gastos operativos 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. Durante el año 2002 han disminuido notablemente por la no inclusión de los gastos de Logic Control (en el año 2001 consolidó 7,4 millones de euros), Ola Internet (9,5 millones de euros) y la actividad de material de oficina de SP USA (aprox. 5 millones de euros) . Asimismo la compañía también ha aplicado un programa de reducción de costes que ha supuesto unos ahorros aprox de 3 millones de euros. Del año 2001 al 2002 otros gastos de explotación se han reducido en un 47,7%.

### Costes de personal

En los años 2001 y 2002, debido a la venta de actividades no estratégicas, la plantilla disminuye notablemente.

El gráfico siguiente muestra la evolución de la plantilla de Service Point desde 2000:



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. La plantilla de Logic Control y de Ola Internet y la

actividad de material de oficina de SP USA no han consolidado en SPS en el año 2002 debido a su venta por no ser estratégicas (la plantilla de ambas ascendió en 2001 a 924 empleados). Los gastos de personal han disminuido desde el año 2000 al 2002 en promedio un 18% anual.

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.

### Evolución del EBITDA

La siguiente tabla muestra la evolución divisional del EBITDA para los años 2001 y 2002

#### Año 2001

('000 Euros)	Reprografía	%(*)	Material de oficina	%(*)	Voz y Datos	%(*)	Software	%(*)	Costes Centrales	%(*)	SPS Consolidado
EBITDA	18.707	149,7%	3.911	31,3%	-12.810	-102,5%	6.839	54,7%	-4.151	-33,2%	12.496
% s/ing.	14,9%		2,4%		-35,4%		22,4%				3,5%

#### Año 2002

('000 Euros)	Reprografía	%(*)	Material de oficina	%(*)	Voz y Datos	%(*)	Software	%(*)	Costes Centrales	%(*)	SPS Consolidado
EBITDA	17.414	103,3%	1.850	11,0%					-2.412	-14,3%	16.852
% s/ing.	16,3%		2,4%								9,2%

\* Porcentaje sobre el consolidado

La evolución del EBITDA generado en los años 2001 y 2002 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 2001. Los negocios tradicionales de Service Point generaron un EBITDA de 22,6 millones de euros en el año 2001, reflejando el empeoramiento global del entorno económico en la segunda mitad de 2001.

El EBITDA del año 2001 al 2002 a nivel consolidado ha incrementado en 4,8 millones de euros (desde 12,4 millones de euros en 2001 hasta 16,8 en 2002). El año 2002 no incluye ni Ola Internet ni Logic Control que aportaron un EBITDA de -12,8 millones de euros y 6,8 millones de euros respectivamente en el 2001. Asimismo en el año 2002 los costes centrales se han reducido prácticamente en la mitad. El EBITDA de la división de material de oficina en 2002 sólo incluye 6 meses de SP USA debido a su venta en julio de 2002.

### 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	2000	2001	2002
Resultado de explotación antes de amortizaciones y provisiones <b>(EBITDA)</b>	8.760	11.961	16.852
Resultado de explotación neto <b>(EBIT)</b>	-12.934	-16.770	3.963
Resultado neto	-45.262	-110.783	-7.619

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

Para comparar los resultados de los años 2000 y 2002 es necesario tener en cuenta los cambios producidos en el perímetro de consolidación.

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.

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 a las provisión de la participación en sociedades consideradas no estratégicas para el grupo. 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, Eequality, Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio (Portugal), y Picking Pack France.

Como se observa en el año 2002 la compañía ha vuelto a EBIT positivo debido a la focalización en las actividad tradicionalmente rentables y en beneficios como son la reprografía digital y la gestión documental y desprendiéndose de todas aquellas actividades que no eran rentables. Ello le ha implicado unos resultados extraordinarios negativos de 17.146 miles de euros que se refieren a pérdidas procedentes del inmovilizado (94 miles de euros), gastos por cese de actividades deficitarias como la división de corporate en UK, Invisuals en EE.UU y Ola Internet (6.578 miles de euros), amortización anticipada de gastos de establecimiento debido a la reducción del valor nominal de las acciones (3.643 miles de euros), dotación extraordinaria para cubrir los pasivos de planes de pensiones de Reino Unido (11 millones de euros), así como otros gastos extraordinarios.

#### 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 Facilities Management Ibérica 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 2002, SP España contaba con los siguientes puntos de servicio: 122 franquicias, 13 puntos de servicio propios y 6 FM. Durante el año 2002 no se ha abierto ni cerrado ningún centro de servicio propio ni ninguna franquicia. Se ha abierto 1 FM/OSS. Cabe destacar que tras la venta de la división de material de oficina, SPS contará con 4 centros de servicio y 6 FM/OSS. Las franquicias han sido traspasadas en su totalidad con la venta de la división de material de oficina

##### En el extranjero

**Service Point UK Ltd.** con domicilio social en 161-165 Farringdon Road, EC1R3AL Londres (Inglaterra), a fecha 31/12/2002 contaba con 43 tiendas propias y 190 FM/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 Chichester. 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.

Durante el año 2002 se ha abierto 1 tienda (Smithfield) y se han cerrado 5 (London Digital Exhibition Graphics, Leeds, Sheffield, Parkway)

**SP USA** tiene su domicilio en 31 Olympia Avenue Woburn, Massachussets y cuenta con 21 puntos de servicio (en 2002) distribuidas en distintos estados del país y 239 FM/OSS. Durante el año 2002 no se ha abierto ni cerrado ningún centro de servicio propio ni FM/OSS. Cabe destacar que tras la venta de la división de material de oficina, SPS ha traspasado 16 centros de servicio y 15 FM/OSS.

**Service Point Germany GMBH** tiene su domicilio en Wilhemstrasse 14 Berlin 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 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**

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) anteponen 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

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.

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, 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 compite 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.

### **Competencia en España**

En el apartado de reprografía, único negocio desarrollado actualmente por la compañía, no existe ninguna empresa en el ámbito español que compita directamente con SP España en escala nacional. 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 o Sorotel, HP.

### Competencia en el Reino Unido

SP UK, en lo referente a reprografía industrial, es la principal compañía en el Reino Unido, con un 20% 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, Xerox, HP.

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

El mercado de la reprografía digital en los Estados Unidos se encuentran muy fragmentado en los distintos estados, destacando compañías como American Reprographics Company, IKON Office Solutions, Merritt, Air Graphics, Baystate, Global Imaging Services y Danka, Pitney Bowes, Xerox, Canon, HP.

#### 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) durante el primer y el tercer trimestre del año. Asimismo los Facility Management adicionales, principal impulsor del crecimiento de SPS aportan ventas recurrentes a la vez que se firman durante el año.

Las ventas de reprografía de SPS tiene cierta estacionalidad. Como se aprecia en la tabla, las ventas del primer cuatrimestre de 2002 están aprox. un 14% y un 9% por debajo de la media de ventas de 2002.

'000 euros	Primer trimestre 2002	Segundo trimestre 2002	Tercer trimestre 2002	Cuarto trimestre 2002	Total 2002	Primer trimestre 2003
<b>Ventas reprografía</b>	23.023	30.253	24.326	29.185	<b>106.787</b>	22.417
Desviación respecto a la media	-13,8%	13,3%	-8,9%	9,3%	<b>26.697</b>	

#### 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, regulación de precios, contratos de exclusiva o cualquier otro factor que tenga importancia significativa para la situación financiera o económica de la misma.

Las marcas empleadas en la promoción y distribución de productos y servicios están registradas y/o poseen notoriedad en el mercado.

Las marcas empleadas en la actividad comercial, así como en el la promoción de servicios de reprografía digital y gestión de documental, se circunscriben, según las diferentes áreas geográficas, a las siguientes:

- En España y Reino Unido la identidad corporativa se promociona con carácter preferente bajo la marca mixta "Service Point", teniendo asimismo una notable significación en la actividad comercial las marcas "Repronet", "Globalgrafixnet" e "IAS".
- Las marcas mixtas "Service Point", "Repronet" y "Globalgrafixnet" son titularidad de Service Point, S.A. que licencia el uso de dicho signo distintivo a las diferentes divisiones regionales establecidas en diversos Estados de la Unión Europea y en los Estados Unidos de América y que por ello cobra anualmente management fees y royalties a las filiales.
- En Irlanda del Norte la identidad corporativa se promociona con carácter preferente bajo la marca "Service Point", teniendo asimismo una notable significación en la actividad comercial la marca "The Poster Company".
- En Alemania la identidad corporativa se promociona con carácter preferente bajo la marca "Service Point", teniendo asimismo una notable significación en la actividad comercial la marca "Eurografix", propiedad de Service Point (eurografix) Germany.
- En Estados Unidos la identidad corporativa se promociona con carácter preferente bajo la marca "Service Point", teniendo asimismo una notable significación en la actividad comercial la marca "PlanLink", propiedad de Service Point USA, Inc.

Una de las garantías del préstamo sindicado es la pignoración de la marca Service Point.

#### **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. Dicha filial ha sido vendida en 2001

El resto de compañías del grupo no realizan actividades de Investigación y Desarrollo propiamente dichas, aunque la compañía invierte constantemente en mejorar sus servicios para ofertar soluciones de vanguardia en el campo de la gestión documental

#### **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 de la sociedad no tiene impacto en la situación financiera de la sociedad.

#### **IV.3.5 Indicación de cualquier interrupción de actividad.**

No procede

#### 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.

<b>SPS Individual</b>	<b>2.000</b>	<b>2.001</b>	<b>2002</b>
Dirección	2	3	3
Administración	13	18	8
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>21</b>	<b>11</b>
<b>Gastos de Personal ('000 euros)</b>	<b>1.331</b>	<b>2.049</b>	<b>777</b>
<b>SPS Consolidado</b>	<b>2.000</b>	<b>2.001</b>	<b>2002</b>
Dirección	51	221	184
Administración y comercial	1.346	1.739	840
Operarios y Técnicos	1.600	936	507
<b>Total</b>	<b>2.997</b>	<b>2.896</b>	<b>1.531</b>
<b>Gastos de Personal ('000 euros)</b>	<b>85.491</b>	<b>108.263</b>	<b>57.130</b>

*Fuente: Cuentas Anuales.*

Los datos de 2001 recogen el personal de Ola Internet y Logic Control.

El número de trabajadores del año 2001 al 2002 disminuye significativamente por la no consolidación de Ola Internet, Logic Control y la división de material de oficina de USA que si lo hicieron en el año 2001. Adicionalmente SPS también ha llevado a cabo una reestructuración en sus filiales tradicionales (durante los años 2001 y 2002 se ha reducido el número de empleados en 132 y 204 respectivamente)

##### 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.

En Estados Unidos (mercado menos regulado que el europeo) los sueldos se incrementan también en función de la inflación más un diferencial en función de la coyuntura económica.

##### 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. Las ventajas al personal de Estados Unidos y Reino Unido están recogidas en el capítulo 6.

Service Point Solutions, S.A. ha cancelado los planes de opciones sobre acciones dirigidos a directivos y miembros de sus equipos de Service Point y sus filiales, nacionales y extranjeras (Ver apartado VI.9). Existen 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 2002 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	2000	2001	2002
Inversiones en Inmov. Material	32.074	13.677	3.762
Inversiones en Inmov. Inmaterial	9.600	16.807	4.003
Inversiones en Inmov. Financiero	15.705	326	2.750
Inversiones en compra de compañías	218.200		
Desinversiones en compañías		-60.000	-26.872
<b>Total</b>	<b>275.579</b>	<b>-29.190</b>	<b>-16.357</b>

1. En Noviembre del 2000, Service Point adquirió el 99,15% de Logic Control por, aproximadamente, 65 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.). 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 del comprador de la deuda 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 que posteriormente la sociedad vendió. El destino de los fondos cobrados por la venta de Logic Control se destinó a: reducir deuda por importe de 7 millones de euros y para las necesidades de financiación en España.
2. 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.

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 el año 2002. Durante el año 2002 SPS ha vendido el 100% de la participación de Ola Internet por un total de 2.828 miles de euros.

3. La división de material de oficina fue vendida por parte de SPS a Junio de 2002 en el proceso de enfoque del grupo en su negocio central. La división de material de oficina en Estados Unidos se vendió por 21 millones de

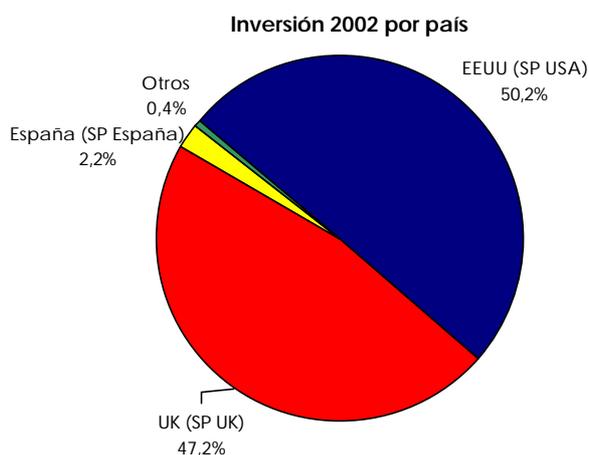
euros. Dicho importe se utilizó para cancelar deuda por importe de 5,9 millones de euros y le resto para financiar las actividades de la filial americana. La venta de esta división generó una plusvalía de aprox. 2,1 millones de euros.

4. Con fecha 16 de diciembre de 2002 se ha procedido a la venta del 100% del capital de social de la división de servicios logísticos por el importe de 544.752 euros.
5. A finales del año 2002, se ha materializado la venta de la división de material de oficina de SP Facilities Management Ibérica por un importe de 2,5 millones de euros a un grupo de inversores privados. Cabe destacar sin embargo que dicha compañía/división ha consolidado con SPS durante todo el año 2002 dado que se ha vendido a finales de año.

#### 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 y 2002:

(Miles de euros)	2001	%	2002	%
Reprografía	12.321	40,0%	10.515	100%
Material de oficina	2.039	6,6%		
Telecomunicaciones	7.207	23,4%		
Software	1.086	3,5%		
Inversión en implantación SAP	8.157	26,5%		
SPS, S.A.		0,0%		
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>30.810</b>	<b>100,0%</b>	<b>10.515</b>	<b>100%</b>



*Fuente: Service Point Solutions, S.A.*

#### Comentario de las inversiones del año 2002

Como se observa durante el año 2002 la totalidad de las inversiones se ha concentrado en el área de reprografía y gestión documental. En el resto de divisiones no se ha

invertido dado la decisión de la compañía de desinvertir en dichas áreas. Gran parte de las inversiones del año 2002 han sido en FM/OSS.

### Financiación de las inversiones del año 2002

Durante el año 2002 Service Point se ha financiado la totalidad de las inversiones (10.515 miles de euros) con leasings (46%) y cash (54%).

### Inversiones año 2003

A continuación se desglosan las inversiones estimadas por país para el año 2003 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 trimestre de 2003. La inversión realizada hasta marzo de 2002 es de 1.747 miles de euros.

(Miles de euros)	2002	mar-03	2003e
SP España	236	30	1.049
SP UK	4.959	43	2.472
SP USA	5.275	1.631	3.879
Otros *	44	15	23
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>10.515</b>	<b>1.747</b>	<b>7.423</b>

\* Otros incluye principalmente alemania y costes centrales

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.



**Service Point**  
document management | facilities management | reprographics

**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 2000, 2001 y 2002 auditados

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>ACTIVO</b>						
<b>Gastos de Establecimiento</b>	<b>12.232</b>	2,6%	<b>3.974</b>	1,5%	<b>352</b>	0,2%
<b>Inmovilizaciones inmatrimoniales</b>	<b>1.732</b>	0,4%	<b>301</b>	0,1%	<b>547</b>	0,3%
<b>Inmovilizaciones materiales</b>	<b>168</b>	0,0%	<b>136</b>	0,1%	<b>115</b>	0,1%
<b>Inmovilizaciones Financieras</b>	<b>417.653</b>	87,3%	<b>187.610</b>	73,1%	<b>135.014</b>	83,5%
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	292.103		349.504		179.116	
Otras participaciones	5.228		5.228		0	
Créditos a empresas del Grupo	184.730		140.773		59.172	
Cartera de valores a largo plazo	1.865		1.669		9.648	
Otros créditos	1.702				1.300	
Crédito fiscal a largo plazo	1.926		3.861		4.166	
Fianzas e imposiciones a largo plazo	11		14		283	
- Provisiones	-69.912		-313.439		-118.671	
<b>Acciones propias</b>	<b>2.993</b>	0,6%			<b>2.364</b>	
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>434.778</b>	90,9%	<b>192.021</b>	74,9%	<b>138.392</b>	85,6%
<b>Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>32</b>	0,0%	<b>24</b>		<b>14</b>	
<b>Deudores</b>	<b>14.045</b>	2,9%	<b>27.118</b>	10,6%	<b>13.355</b>	8,3%
Clientes, Empresas del grupo deudores	10.257		18.801		12.872	
Deudores varios	38		7.611		140	
Administraciones Públicas	3.750		706		343	
<b>Inversiones Financieras temporales</b>	<b>24.574</b>	5,1%	<b>27.322</b>	10,7%	<b>7.684</b>	4,8%
Fondos de inversión en renta variable y mixta	2.000					
Cuenta corriente			16.896			
Inversiones a corto plazo en euro depositos						
Imposiciones a corto plazo en bancos	6.383		2.700			
Créditos a empresas del grupo	16.730		8.431		7.566	
Depósitos a corto plazo			14			
Intereses devengados y otros	14		2		118	
Préstamos concedidos					721	
- Provisiones	-553		-721		-721	
<b>Tesorería</b>	<b>3.937</b>	0,8%	<b>9.715</b>	3,8%	<b>2.187</b>	1,4%
<b>Ajustes por periodificación</b>	<b>1.176</b>	0,2%	<b>287</b>	0,1%	<b>116</b>	0,1%
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>43.732</b>	9,1%	<b>64.442</b>	25,1%	<b>23.343</b>	14,4%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>478.542</b>	100%	<b>256.487</b>	100%	<b>161.749</b>	100%

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. Individual**

**Balance de Situación de la Sociedad Matriz a 31 de diciembre de 2000, 2001 y 2002 auditados**

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>PASIVO</b>						
Capital Suscrito	393.692		409.288		81.858	
Prima de Emisión	56.051		60.343		0	
Reservas	3.346		354		45.452	
Resultados Negativos Ejercicios Anteriores	-275		-48.980		0	
Pérdidas y ganancias	-48.705		-279.865		-57.105	
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>404.109</b>	<b>84,4%</b>	<b>141.140</b>	<b>55,0%</b>	<b>70.205</b>	<b>43,4%</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>50</b>	<b>0,0%</b>	<b>11.641</b>	<b>4,5%</b>	<b>257</b>	<b>0,2%</b>
<b>Provisión para riesgos y gastos a largo plazo</b>			<b>12.400</b>		<b>11.081</b>	
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>28.513</b>	<b>6,0%</b>	<b>17.176</b>	<b>6,7%</b>	<b>16.717</b>	<b>10,3%</b>
Deudas con entidades de crédito	21.469		17.176		16.717	
Otras deudas no comerciales	7.044					
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>45.870</b>	<b>9,6%</b>	<b>57.482</b>	<b>22,4%</b>	<b>52.608</b>	<b>32,5%</b>
Deudas con entidades de crédito	13.660		29.533		37.551	
Deudas con empresas del grupo	23.640		16.365		6.726	
Acreeedores comerciales	852		3.681		2.206	
Otras deudas no comerciales	7.718		7.904		6.124	
<b>Provisión para riesgos y gastos a corto plazo</b>			<b>16.648</b>		<b>10.881</b>	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>478.542</b>	<b>100%</b>	<b>256.487</b>	<b>100%</b>	<b>161.750</b>	<b>100%</b>
<b>Variaciones Interanuales</b>						
<b>Inmovilizado</b>	<b>434.778</b>		<b>192.021</b>	<b>-55,8%</b>	<b>138.393</b>	<b>-27,9%</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>43.732</b>		<b>64.442</b>	<b>47,4%</b>	<b>23.343</b>	<b>-63,8%</b>
<b>Fondos Propios</b>	<b>404.109</b>		<b>141.140</b>	<b>-65,1%</b>	<b>70.205</b>	<b>-50,3%</b>
<b>Endeudamiento Financiero Neto</b>	<b>36.318</b>		<b>41.105</b>	<b>13,2%</b>	<b>57.963</b>	<b>41,0%</b>

Durante los años 2001 y 2002 la compañía ha emprendido una estrategia de focalización de en su negocio tradicional de reprografía y gestión documental, habiendo procedido a la venta de la compañía Logic Control en diciembre el año 2001, Ola Internet (durante el año 2002) , y las divisiones de material de oficina en España (diciembre de 2002) y Estados Unidos (junio de 2002).

El motivo de la venta de dichas compañías han sido los siguientes:

- Ola Internet: no estaba dando los resultados esperados y las pérdidas acumuladas ascendían en el ejercicio 2001 a -59.172 miles de euros, y -43.588 miles de euros en el 2000. En el ejercicio 2002 hasta el momento de la venta del 100% de la participación ha consolidado unos resultados negativos de 2,2 millones de euros. Adicionalmente la red IP con la que se suponía debía ofrecer servicios de telefonía, mostraba problemas en la calidad del servicio.

- Logic Control: en el contexto de la decisión de desinversión en Ola Internet y tras la decisión del grupo de concentrarse en reprografía digital y gestión documental, Logic Control carecía de sentido dentro del grupo SPS
- División de material de oficina en España y Reino Unido: Los márgenes de esta división son muy inferiores a los de reprografía con lo cual los retornos ofrecidos (a pesar de ser una división en beneficios) no satisfacían las expectativas del equipo directivo.

Con motivo de la reestructuración societaria que ha tenido lugar en el grupo, las conclusiones que pudieran extraerse de un análisis comparativo anual de las cifras que se presentan en el balance y la cuenta de resultados no serían significativas.

A continuación se procede a explicar las variaciones más significativas que se han producido en las principales partidas del balance. En aquellas donde la venta de las compañías ha tenido mayor impacto se ha explicado en detenimiento.

### **Gastos de establecimiento**

Los gastos de establecimiento han pasado de 12,2 millones de euros en el año 2000 a 352 miles de euros en el 2002. Dicha disminución corresponde básicamente a la amortización anticipada con cargo al epígrafe de resultados extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias que la sociedad ha efectuado con motivo del write off (dar de baja) de costes activados relativos a operaciones de ampliaciones de capital que estaban asociadas a las filiales no estratégicas que han sido vendidas (Logic Control, Ola Internet, división de material de oficina). El impacto en resultado extraordinario fue de 5,7 millones de euros en el año 2001 y 3,4 millones en 2002

### **Inmovilizaciones financieras**

La partida de inmovilizaciones financieras disminuye desde el año 2000 al 2002 como consecuencia de la focalización del grupo en el negocio de reprografía digital y gestión documental. En el cuarto trimestre de 2001 ha sido llevado a cabo por la compañía durante el 2002 y ha implicado el completo enfoque de SPS en su negocio tradicional. Por lo tanto se han llevado a cabo significativas desinversiones en negocios no estratégicos o pocos rentables con el objetivo de concentrar todos los recursos de la compañía en su área histórica e industrial de mayor valor añadido.

#### *Año 2001*

Las adiciones de 69 millones de euros en el año 2001 en participaciones en empresas del grupo son ampliaciones de capital que SPS suscribió para la compensación de pérdidas en las sociedades filiales. Concretamente, 53 millones de euros en Ola Internet (en base a capitalización de un crédito que SPS había otorgado a Ola Internet en el momento de su compra), 5 millones de euros en SPS España, 7 millones de euros en servicios logísticos y 2 millones de euros en PP Italia.

Durante el año 2001 se dotaron provisiones por depreciación de la participación en empresas del grupo por importe de 238 millones de euros. Este importe se desglosa principalmente en: 7 millones de PP Servicios Logísticos, 6 millones en PP España, 7 millones en PP Italia, 19 millones en GPP Capital (Estados Unidos), 195 millones en Ola Internet. En el año 2001 se provisionó la totalidad de la participación en Ola Internet porque ya no se consideraba estratégica y se espera que se produjera su venta durante el año 2002.

La disminución de los créditos a empresas del grupo de 2001 se debe principalmente a la capitalización de los créditos que ostentaba Ola Internet.

La cifra de bajas de participaciones en empresas del grupo por importe de 12 millones de euros en el año 2001 se corresponde con la venta de participación de Internet Protocol (propietaria de Logic Control), valor por el que estaba recogida dicha participación en las cuentas individuales de SPS.

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.

También se dotó una provisión en 2001 por 5,2 millones de euros en otras participaciones para provisionar la totalidad de la participación en Citadon, Inc.

#### *Año 2002*

La cifra de bajas de 246 millones de euros se corresponde con la venta del 100% de las sociedades Ola Internet (implica una baja en la participación de 218 millones de euros que ya estaba provisionada en su totalidad en el año 2001), PP Servicios logísticos (implica una baja de 27,6 millones de euros) y PP France (implica una baja de 0,1 millones de euros).

Dado que la venta de dichas participaciones estaba totalmente provisionada en los años anteriores se han generado los siguientes benéficos extraordinarios: PP Servicios Logísticos, 0,5 millones de euros y Ola Internet por 2,8 millones.

La cifras de traspasos por 65 millones de euros en participaciones de empresas del grupo y a su vez en créditos a empresas del grupo se trata básicamente de la capitalización de un préstamo que SPS, S.A tenía otorgado a SP USA.

La cifra de adiciones de 11 millones de euros corresponde a ampliaciones de capital suscritas en las sociedades Ola Internet (5,4 millones que ya estaban provisionados en el 2001), SP Facilities Management Ibérica (2,5 millones de euros) PP Italia (1 millón de euros)

Durante el 2002 también se ha procedido a ajustar la totalidad del diferencial entre el coste de adquisición y el valor teórico contable de algunas filiales de SPS, S.A.: SP Facilities Management Ibérica (2,6 millones de euros), PP Italia (1 millón de euros) y GPP Capital (40 millones de euros) entre otras.

#### **Inversiones financieras temporales**

La disminución del año 2001 al 2002 en cerca de 19,2 millones de euros, se corresponde con la anulación de los importes depositados en el Banco Santander Central Hispano que estaban garantizando el plan de opciones sobre acciones para los empleados y directivos de la sociedad que está en proceso de cancelación según la autorización otorgada por la Junta General de Accionistas del año 2001. Dicha cantidad se ha consumido en el año 2002

#### **Provisiones para riesgos y gastos a largo plazo**

Provisión para responsabilidades incluía al 31 de diciembre de 2001 un importe de 2.282 miles de euros correspondiente a la parte a largo plazo del importe de las obligaciones puestas de manifiesto en razón de la cancelación de determinados contratos formalizados por Ola Internet con proveedores y en los que la sociedad se subrogó. Durante el mes de Abril de 2002, se firmaron los acuerdos con dichos proveedores habiéndose registrado el importe pendiente de pago al 31 de diciembre de 2002 en el epígrafe de otras deudas no comerciales a corto plazo.

En el año 2002 se ha dotado una provisión de 11 millones de euros para cubrir el déficit patrimonial del plan de pensiones de SP UK.

### **Provisiones para riesgos y gastos a corto plazo**

Al 31 de diciembre de 2002, incluye principalmente un importe de 9.881 miles de euros correspondiente a la provisión dotada por la Sociedad al objeto de cubrir los fondos propios negativos de determinadas sociedades del grupo:

- Service Point Facilities Management Ibérica: 4,8 millones de euros
- Service point Ireland: 1,2 millones de euros
- PP Italia: 3,6 millones de euros

**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 2000, 2001 y 2002 auditados

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
Ingresos por prestaciones de servicio	2.978		4.378		2.440	
Otros Ingresos de explotación	2.573		288		95	
<b>Total Ingresos de explotación</b>	<b>5.551</b>	100%	<b>4.666</b>	100%	<b>2.536</b>	100%
<b>Gastos de personal</b>	<b>1.331</b>	24,0%	<b>2.049</b>	43,9%	<b>1.453</b>	57,3%
Sueldos, salarios y asimilados	1.209		1.906		1.341	
Cargas sociales	122		143		112	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	2.690		3.537		307	
Otros Gastos de explotación	2.970		4.241		1.721	
<b>Total Gastos de explotación</b>	<b>6.991</b>	125,9%	<b>9.827</b>	210,6%	<b>3.481</b>	137,3%
<b>Beneficio (Pérdida) de explotación / EBIT</b>	<b>-1.440</b>	-25,9%	<b>-5.161</b>	-110,6%	<b>-946</b>	-37,3%
Ingresos Financieros	11.871		14.011		12.149	
Gastos financieros	2.995		5.693		4.432	
<b>Beneficio (Pérdida) de actividades ordinarias</b>	<b>7.436</b>	134,0%	<b>3.157</b>	67,7%	<b>6.771</b>	267,1%
Ingresos Extraordinarios	2		41		42	
Beneficios procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	455				3.176	
Ingresos de ejercicios anteriores					524	
<b>Total Ingresos Extraordinarios</b>	<b>457</b>	8,2%	<b>41</b>	0,9%	<b>3.742</b>	147,6%
Variación de las provisiones de la cartera de control	54.903		258.909		57.260	
Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control			2.268		164	
Provisión por operaciones con acciones propias	1.063		2.762			
Gastos extraordinarios	632		19.124		9.797	
Gastos de ejercicios anteriores					397	
<b>Total Gastos Extraordinarios</b>	<b>56.598</b>	1019,6%	<b>283.063</b>	6066,5%	<b>67.618</b>	2666,8%
<b>Beneficio (Pérdida) antes de Impuestos</b>	<b>-48.705</b>	-877,4%	<b>-279.865</b>	-5998,0%	<b>-57.105</b>	-2252,2%
Impuesto de Sociedades	0		0	0,0%	0	0,0%
<b>BENEFICIOS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO</b>	<b>-48.705</b>	-877,4%	<b>-279.865</b>	-5998,0%	<b>-57.105</b>	-2252,2%
<b>Variaciones Interanuales</b>						
<b>Ingresos</b>	<b>5.551</b>	43,8%	<b>4.666</b>	-15,9%	<b>2.536</b>	-45,7%
<b>EBITDA</b>	<b>1.250</b>	-27,0%	<b>-1.624</b>	-229,9%	<b>-639</b>	-60,7%
<b>Beneficio de Explotación (EBIT)</b>	<b>-1.440</b>	-350,6%	<b>-5.161</b>	258,4%	<b>-946</b>	-81,7%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-48.705</b>	-2419,9%	<b>-279.865</b>	474,6%	<b>-57.105</b>	-79,6%

La cifra de ingresos disminuye desde el año 2000 al 2002 debido a que los importes cobrados por management fees y royalties también se reducen con motivo de la venta de las sociedades Ola Internet y Logic Control.

El detalle de la cifra de gastos extraordinarios por importe de 9.797 miles de euros es el siguiente:

- Dotación extraordinaria a la amortización anticipada de gastos de establecimiento (como consecuencia de la reducción del valor nominal de las acciones de 3 euros a 0,6 euros que se ha llevado a cabo durante el año 2002) que asciende a 3.423 miles de euros.
- Subrogación de contratos de arrendamiento financiero por importe de 2.310 miles de euros (con Ola Internet)
- Patentes y marcas 1.120 miles de euros. Corresponde íntegramente a los gastos incurridos, en el desarrollo de la nueva imagen de marca, que la sociedad atendiendo a un criterio de prudencia ha optado por registrar con cargo al epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Otros gastos extraordinarios: 2.944 miles de euro.

Variación de las provisiones de cartera de control por importe de 57.260 se corresponde a las dotaciones efectuadas al efecto de ajustar al valor neto contable las participaciones en empresas del grupo. Las principales dotaciones que se han efectuado han sido: Service Point Facilities Management Ibérica: 2,5 millones de euros, PP Italia: 1 millón de euros, GPP Capital: 40 millones de euros y aprox. 10 millones de euros adicionales con el fin de cubrir los fondos propios de determinadas sociedades del grupo (Service Point Facilities Management Ibérica, 4,8 millones de euros, Service Point Ireland: 1,2 millones de euros, PP Italia: 3,6 millones de euros).

#### **Beneficios Extraordinarios**

Se corresponden con la plusvalía de la venta de Ola Internet (+2.828 miles de euros) y la plusvalía de la venta de PP servicios logísticos (+348,2 miles de euros).

**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 2000, 2001 y 2002 auditados**

<b>(Miles de euros</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>ORIGENES</b>			
Recursos procedentes de las operaciones	9.596	1.876	3.649
Enajenación de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones materiales	397	0	3.031
b) Inmovilizaciones financieras	47	0	
Ampliación de Capital	262.461	16.896	
Ingresos a distribuir	24	541	
Venta de acciones propias			702
Cancelación de inmovilizaciones financieras	12.399	20.139	20.212
Otras deudas no comerciales a largo plazo	7.044	0	0
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	21.469	0	3.847
<b>Total Origenes</b>	<b>313.437</b>	<b>39.452</b>	<b>31.441</b>
Excesos de aplicaciones sobre origenes (disminución de capital circulante)	14.749	0	36.225
<b>APLICACIONES</b>			
Gastos de Establecimiento	6.489	670	
Adquisiciones de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones inmateriales	1.457	1.972	324
b) Inmovilizaciones materiales	70	22	29
c) Inmovilizaciones financieras	315.894	14.419	18.815
d) Acciones propias	4.056		16.896
Gastos a distribuir en varios ejercicios	32	0	11.383
Traspaso a corto plazo de inmovilizaciones inmateriales	187	0	
Traspaso a corto plazo de inmovilizaciones financieras	0	1.934	
Cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo	0	11.337	4.306
Movimiento neto de provisiones para riesgos y gastos y			15.913
<b>Total Aplicaciones</b>	<b>328.185</b>	<b>30.354</b>	<b>67.667</b>
Exceso de origenes sobre aplicaciones (aumento de capital circulante)	0	9.098	

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

(Miles de euros)	2000		2001		2002	
	Aumentos	Dismin.	Aumentos	Dismin.	Aumentos	Dismin.
Deudores	6.718		13.073			13.763
Acreedores a corto plazo		37.528		11.612	4.874	
Inver. financieras temp.	22.426		2.748			19.638
Tesorería		7.254	5.779			7.528
Ajustes por periodificación	889			890		170
<b>TOTAL</b>	<b>30.033</b>	<b>44.782</b>	<b>21.600</b>	<b>12.502</b>	<b>4.874</b>	<b>41.099</b>
Variación de Capital Circulante		14.749		9.098		36.225

*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 2000, 2001 y 2002 auditados**

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>ACTIVO</b>						
Accionistas por desembosos exigidos	264					
Gastos de Establecimiento	13.084		4.358		428	
Inmovilizaciones Inmateriales	30.191		32.931		20.027	
Inmovilizaciones Materiales	62.238		29.880		14.780	
Inmovilizaciones Financieras	27.367		15.654		24.855	
Acciones Propias	6.144		219		2.364	
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>139.024</b>	<b>21,23%</b>	<b>83.042</b>	<b>22,18%</b>	<b>62.455</b>	<b>30,00%</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>347.009</b>	<b>52,99%</b>	<b>151.330</b>	<b>40,43%</b>	<b>102.080</b>	<b>49,04%</b>
<b>Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>7.636</b>	<b>1,17%</b>	<b>1.772</b>	<b>0,47%</b>	<b>1.244</b>	<b>0,60%</b>
Existencias	21.556		17.164		2.397	
Deudores	98.460		74.022		30.173	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	37.130		44.482		8.106	
Ajustes por periodificación	3.751		2.514		1.720	
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>160.897</b>	<b>24,57%</b>	<b>138.182</b>	<b>36,91%</b>	<b>42.396</b>	<b>20,37%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>654.830</b>	<b>100%</b>	<b>374.326</b>	<b>100%</b>	<b>208.175</b>	<b>100%</b>

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes**  
**Balance de Situación a 31 de diciembre de 2000, 2001 y 2002 auditados**

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
<b>PASIVO</b>						
Capital Suscrito	393.692		409.288		81.858	
Prima de Emisión	52.900		60.124		0	
Reservas de la sociedad dominante	38		38		45.452	
Reservas por acciones propias	6.143		219			
Reservas por redenominación del capital a euros	316		316			
Resultados de ejercicios anteriores de la sociedad dominante	-275		-48.980			
Reservas en sociedades consolidadas por integración global	-20.591		-171.762		-43.869	
Diferencias por conversión	13.219		14.433		-5.366	
Pérdidas y ganancias consolidadas	-45.196		-110.783		-7.619	
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>400.246</b>	<b>61,1%</b>	<b>152.893</b>	<b>40,8%</b>	<b>70.455</b>	<b>33,8%</b>
<b>Socios Externos</b>	<b>404</b>	<b>0,1%</b>				
<b>Ingresos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>100</b>		<b>1.309</b>	<b>0,3%</b>	<b>43</b>	<b>0,0%</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>6.273</b>	<b>1,0%</b>	<b>7.538</b>		<b>12.647</b>	
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>82.781</b>	<b>12,6%</b>	<b>52.086</b>	<b>13,9%</b>	<b>33.563</b>	<b>16,1%</b>
Deudas con entidades de crédito	58.996		47.128		33.563	
Otras deudas	23.785		4.957			
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>161.342</b>	<b>24,6%</b>	<b>148.083</b>	<b>39,6%</b>	<b>90.741</b>	<b>43,6%</b>
Deudas con entidades de crédito	39.249		62.575		54.269	
Acreeedores comerciales	77.979		55.912		18.017	
Otras deudas no comerciales	37.008		29.595		18.455	
Ajustes por periodificación	7.106					
<b>Provisión para riesgos y gastos a corto plazo</b>	<b>3.684</b>	<b>0,6%</b>	<b>12.417</b>	<b>3,3%</b>	<b>725</b>	<b>0,3%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>654.830</b>	<b>100%</b>	<b>374.326</b>	<b>100%</b>	<b>208.175</b>	<b>100%</b>
<b>Variaciones Interanuales</b>						
<b>Inmovilizado</b>	<b>139.024</b>	<b>70,7%</b>	<b>83.042</b>	<b>-40,3%</b>	<b>62.455</b>	<b>-24,8%</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>160.897</b>	<b>47,8%</b>	<b>138.182</b>	<b>-14,1%</b>	<b>42.396</b>	<b>-69,3%</b>
<b>Fondos Propios</b>	<b>400.246</b>	<b>111,9%</b>	<b>152.893</b>	<b>-61,8%</b>	<b>70.455</b>	<b>-53,9%</b>
<b>Endeudamiento Financiero Neto</b>	<b>103.122</b>	<b>129,4%</b>	<b>104.304</b>	<b>1,1%</b>	<b>94.067</b>	<b>-9,8%</b>

Durante los años 2001 y 2002 la compañía ha emprendido una estrategia de focalización en su negocio tradicional de reprografía y gestión documental, habiendo procedido a la venta de la compañía Logic Control en diciembre el año 2001, Ola Internet (durante el año 2002) , y las divisiones de material de oficina en España (diciembre de 2002) y Estados Unidos (junio de 2002).

### Gastos de establecimiento

Durante el año 2001 y 2002 disminuye como consecuencia de la amortización anticipada con cargo al epígrafe de resultados extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada (por importe de 3,6 millones de euros en 2002 y 5,7 millones de euros en 2001) de la totalidad de los gastos de ampliación de capital pendientes de amortización. SPS ha efectuado dicha amortización atendiendo a la

reducción del valor nominal de las acciones llevada a cabo durante el ejercicio 2002 y a los gastos incurridos en las ampliaciones de capital completadas en el ejercicio 2002 para desarrollar el plan de negocio de Ola Internet

### **Inmovilizado Inmaterial**

Disminuye del ejercicio 2001 al 2002 con motivo de la no consolidación de las aplicaciones informáticas y leasings de Ola Internet.

### **Inmovilizado material**

La disminución del 2001 al 2002 se corresponde básicamente por la no consolidación de Logic Control, así como por las provisiones por la depreciación de los activos de la red IP de Ola Internet.

### **Inmovilizado financiero**

La disminución del año 2000 al 2001 se debe principalmente a la provisión por depreciación de una participación en la sociedad norteamericana Citadon, Inc., adquirida el 16 de enero de 2000, que se encuentra especializada en la gestión de documentos vía internet. El importe de la provisión dotada en el año 2001 fue de 10,3 millones de euros.

Durante el año 2002 incrementa por una pequeña participación del 15% en Global Master International, Ltd., cuya actividad principal consiste en la prestación de servicios de reprografía en Asia. Dicha participación fue adquirida con fecha 29 de noviembre de 2002 por un importe de 2,7 millones de euros. Considerando la poca importancia estratégica de la inversión en dichos mercados asiáticos, el Grupo ha optado por provisionar la totalidad de dicha participación.

Además durante el año 2002 se ha activado el importe de la parte que estima recuperable a largo plazo del crédito fiscal reconocido en ejercicios anteriores sobre las bases imponibles negativas pendientes de compensación por importe de 8,4 millones de euros. Asimismo también se han activado los importes correspondientes al importe prepago de planes pensiones en las sociedades del Grupo en Estados Unidos por importe de 2,8 millones de euros.

### **Fondo de comercio**

La reducción de la partida fondo de comercio viene motivada por la amortización lineal de los fondos de comercio de las compañías adquiridas históricamente, así como por la amortización anticipada del fondo de comercio de actividades que han sido vendidas durante el ejercicio 2002. (Ola Internet y la división de material de oficina en España y Estados Unidos) o cuyas expectativas futuras de rentabilidad han disminuido en el contexto económico actual.

Las adiciones del ejercicio 2001 de fondo de comercio de consolidación (13,7 millones de euros) 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.

La amortización anticipada del ejercicio 2001 de fondo de comercio de consolidación (135 millones de euros) 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 abandonó las operaciones con red de telefonía propia IP en el ejercicio 2001 y así como la disminución de rentabilidad y expectativas futuras, amortizó contra reservas el fondo de comercio de consolidación remanente al 31 de diciembre de 2001 por importe de 135.114 miles de euros.

La venta de Logic Control (2001) motivó una baja del fondo de comercio generado en la adquisición y consecuentemente un impacto en reservas de -57.401 miles de euros.

La amortización anticipada del fondo de comercio de consolidación del ejercicio 2002 (26,4 millones de euros) corresponde principalmente a la regularización del fondo de comercio atribuido a ciertas unidades de negocio o divisiones de las sociedades en Estados Unidos que han sido vendidas durante el ejercicio 2002 o cuyas expectativas de rentabilidad futura han disminuido. Durante el ejercicio 2002, SPS ha preparado un plan financiero y de negocio para los años futuros en base a los resultados del cual, no se ha puesto de manifiesto la necesidad de efectuar correcciones valorativas adicionales sobre dicho fondo de comercio de consolidación.

### **Existencias y deudores**

Ambas partidas disminuyen su saldo por la no consolidación de Ola Internet, Logic Control y la división de material de oficina.

### **Provisión por riesgos y gastos a largo plazo**

El detalle de las provisiones para riesgos y gastos a largo plazo en 2002 es:

- Provisión por diferencial de alquileres: 1.058 miles de euros
- Otras provisiones: 508
- Provisión para pensiones: 11.081

Provisión por diferencial de alquileres corresponde principalmente 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 en el ejercicio 2001 y el alquiler de mercado que los administradores del grupo han estimado en un total de 1.668 miles de euros, de los que un importe de 630 miles de euros ha sido clasificada a corto plazo.

En el 2002 se han vendido todos los inmuebles que se habían adquirido con la compra de Logic. La plusvalía total a nivel consolidado asciende a 3,4 M de Eur. Referente a la provisión por diferencial de alquileres, se trata de tener provisionado desde 31/12/2001 el diferencial entre el precio que se paga a los nuevos dueños de los inmuebles y el importe que SPS cobra de Logic Control al a quien los tiene subarrendados.

Durante el ejercicio 2002, bajo una política prudencia de los administradores, como resultado de la reevaluación anual del cálculo actuarial de los compromisos correspondientes a los planes de pensiones para los empleados en activo y para el personal pasivo de SPS en el Reino Unido, se ha puesto de manifiesto un déficit neto de aproximadamente 7.757 miles de euros, resultante de la diferencia entre el importe total de los compromisos adquiridos por importe aproximado de 60.178 miles de euros, el valor de los activos afectos a dicho plan por importe aproximado de 49.097 miles de euros y el efecto impositivo estimado en 3.324 miles de euros. Dicho déficit, se ha producido como consecuencia del cambio de algunas de las hipótesis actuariales de dichos planes de pensiones, principalmente referidas al tipo de interés, así como por la desfavorable evolución de los mercados financieros que ha afectado

significativamente el valor de los activos afectos a dicho plan, como ha ocurrido con la gran mayoría de los planes de pensiones en el Reino Unido. No obstante, los Administradores de la Sociedad, basándose en la información de los actuarios independientes, han estimado que los activos existentes en dichos planes cubren razonablemente los compromisos de pago con los empleados hasta, como mínimo, el ejercicio 2012.

Aun cuando los Administradores del Grupo lo consideran poco probable podrían darse situaciones futuras que generasen otro déficit en los planes de pensiones de las filiales de Reino Unido o en las de USA.

### **Provisión por riesgos y gastos a corto plazo**

*Año 2001*

Su detalle era:

- Provisión para responsabilidades: 3,6 millones de euros
- Provisión por diferencial de alquileres: 2 millones de euros
- Otras provisiones: 1,8 millones de euros

Dentro de provisión para responsabilidades se incluía una provisión por cancelaciones de contratos que correspondía 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 subrogó.

Otras provisiones correspondía 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.

En otras provisiones se incluía el importe por un ajuste en la venta de Logic Control. Era una provisión dotada en el año 2001 a efectos de contemplar un ajuste que potencialmente se podía producir en el precio durante el año 2002.

*Año 2002*

Todas las provisiones dotadas en el año 2001 se han aplicado durante el año 2002, por ello esta partida disminuye.

El importe de las provisiones para riesgos y gastos en 2002 era de aprox. 1 millón de euros.

**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 2000, 2001 y 2002 auditados

(Miles de euros)	2000	%	2001	%	2002	%
Importe neto de la cifra de negocio	313.153		357.921		182.565	
Aumento de productos en curso y terminados	9		12			
Trabajos efectuados por el grupo para el inmovilizado			1.653			
Otros Ingresos de explotación	26				16	
<b>Total Ingresos</b>	<b>313.188</b>	100%	<b>359.586</b>	100%	<b>182.580</b>	100%
Aprovisionamientos	166.846	53,3%	183.411	51,0%	79.011	43,3%
<b>Gastos de personal</b>	<b>85.492</b>	27,3%	<b>108.263</b>	30,1%	<b>57.130</b>	31,3%
Sueldos ,salarios y asimilados	73.189		91.357		47.803	
Cargas sociales	12.303		16.906		9.327	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	19.725		27.092		12.163	
Variación de las provisiones de tráfico	1.970		1.640		726	
Otros Gastos de explotación	52.089	16,6%	55.951	15,6%	29.587	16,2%
<b>Total gastos de explotación</b>	<b>326.122</b>	104,1%	<b>376.356</b>	104,7%	<b>178.618</b>	97,8%
<b>Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT</b>	<b>-12.934</b>	-4,1%	<b>-16.770</b>	-4,7%	<b>3.963</b>	2,2%
Ingresos Financieros	2.234		4.252		6.939	
Gastos Financieros	6.756		13.151		9.411	
<b>Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias</b>	<b>-17.456</b>	-5,6%	<b>-25.669</b>	-7,1%	<b>1.490</b>	0,8%
Beneficios procedentes del inmovilizado	456				6.353	
Ingresos Extraordinarios	312		41		1.394	
<b>Total Ingresos Extraordinarios</b>	<b>768</b>	0,2%	<b>41</b>	0,0%	<b>7.747</b>	4,2%
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					94	
Gastos Extraordinarios	27.479		72.114		24.799	
<b>Total Gastos Extraordinarios</b>	<b>29.259</b>	9,3%	<b>86.507</b>	24,1%	<b>24.893</b>	13,6%
<b>Beneficio (Pérdida) antes de impuestos</b>	<b>-45.947</b>	-14,7%	<b>-112.135</b>	-31,2%	<b>-15.656</b>	-8,6%
Impuesto sobre beneficios	685		1.352		8.037	
Resultado atribuido a socios externos	66					
<b>Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio</b>	<b>-45.196</b>	-14,4%	<b>-110.783</b>	-30,8%	<b>-7.619</b>	-4,2%
<b>Variaciones Interanuales</b>						
<b>Ingresos</b>	<b>313.188</b>	60,7%	<b>359.586</b>	14,8%	<b>182.580</b>	-49,2%
<b>Margen Bruto</b>	<b>146.342</b>	27,7%	<b>176.175</b>	20,4%	<b>103.569</b>	-41,2%
<b>EBITDA</b>	<b>8.761</b>	-49,4%	<b>11.961</b>	36,5%	<b>16.852</b>	40,9%
<b>Beneficio de Explotación / EBIT</b>	<b>-12.934</b>	-367,9%	<b>-16.770</b>	-29,7%	<b>3.963</b>	123,6%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-45.196</b>	-924,2%	<b>-110.783</b>	-145,1%	<b>-7.619</b>	93,1%

Las ventas totales disminuyen del 2001 al 2002 en un 49% (básicamente por la no consolidación de Ola Internet, Logic Control y 6 meses de la división de material de oficina en Estados Unidos).

Las ventas de reprografía disminuyen del 2001 al 2002 debido a la reestructuración de los puntos de servicio de la división de "corporate" en el Reino Unido. A pesar de la disminución de las ventas, los márgenes han incrementado sustancialmente ya que el mix de producto del año 2002 ha sido de productos de mayor valor añadido.

El margen de EBITDA y EBIT incrementa en el año 2002 debido al mayor peso de la división de reprografía y gestión documental en las ventas totales de SPS.

### Beneficios extraordinarios

Su detalle para el año 2002 es el siguiente:

Miles de euros	Año 2002
Plusvalía Ola Internet	2.828
Plusvalía Logística	348
Plusvalía material de oficina España	497
Plusvalía material de oficina USA	2.100
Otros	1.974
<b>TOTAL INGRESOS EXTRAORDINARIOS</b>	<b><u>7.747</u></b>

### Gastos extraordinarios

Su detalle a 31/12/2002 es:

- Por cese de actividades: Pérdidas ocasionadas por las actividades que han sido discontinuadas y que han generado unas pérdidas de 6,6 millones de euros (Ola Internet: 2,2, División de Corporate UK: 1,3, Invisuals USA: 0,7 Otros: 2,1)
- Dotación extraordinaria para cubrir los pasivos para pensiones: Durante el ejercicio 2002, como resultado de la reevaluación anual del calculo actuarial de los compromisos correspondientes a los planes de pensiones para los empleados en activo y para el personal pasivo de SPS en el Reino Unido, el Grupo ha optado por registrar contablemente al 31 de diciembre de 2002, la totalidad del déficit puesto de manifiesto por un importe total de 11 millones de euros
- Dotación extraordinaria a la amortización de gastos de establecimiento: 3,6 millones de euros correspondiente a la amortización anticipada de la totalidad de los gastos de ampliación de capital pendientes de amortización, que SPS ha efectuado atendiendo a la reducción del valor nominal de las acciones llevada a cabo durante el ejercicio 2002
- Otros gastos extraordinarios: 3,4 millones de euros

### Depreciación de la autocartera

La Sociedad ha provisionado contra reservas la totalidad del diferencial entre el coste de adquisición y el valor de mercado al 31 de diciembre de 2002 de las acciones en autocartera provenientes de la cancelación del plan de opciones tramos I y II, adquiridas en las circunstancias expuestas en el capítulo III apartado III.4.

La provisión, ascendió a 11,3 millones de euros, resultante de la comparación entre el precio de adquisición y su valor de mercado al 31 de diciembre de 2002. Dicha provisión se realizó con cargo a reservas, de conformidad con el auditor externo KPMG Auditores, S.L. ya que sus efectos equivaldrían a los de una reversión de la ampliación de capital asimilable por su naturaleza a una amortización de capital y bajo la consideración de no existencia de transmisión efectiva de las acciones en la suscripción de las mismas por BSCH, quien exclusivamente ostentaba su titularidad legal, no pudiendo disponer de las mismas, ni de sus derechos económicos o políticos.

No obstante, la Junta General de accionistas autorizó a la sociedad a vender las acciones en el mercado, lo cual fue realizado por SPS, según el detalle que figura en el mencionado apartado III.4 al objeto de hacer frente al servicio financiero de la deuda.

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

“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 2002 por dicho concepto, ha sido de 7.556 miles de euros. Asimismo tal como se comenta en la nota 10 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, durante el ejercicio 2002 el Grupo ha regularizado contra reservas el fondo de comercio correspondiente a ciertas unidades de negocio de las sociedades del Grupo en Estados Unidos, que durante el ejercicio 2002 han sido vendidas o cuyas expectativas de rentabilidad futura en el contexto económico actual han disminuido, por un importe de 26.418 miles de euros. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización y regularización de dichos fondos de comercio deberían 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 2002 y las pérdidas consolidadas del ejercicio 2002 se encuentran infravaloradas en un importe aproximado de 33.974 miles de euros, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los fondos propios consolidados de Service Point Solutions, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2002”.

“El Grupo presenta incluidas en el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2002, las pérdidas de las actividades ordinarias que por importe aproximado de 5.987 miles de euros han incurrido las sociedades del Grupo, cuya actividad o parte de la misma ha sido totalmente discontinuada. De acuerdo con normas y criterios de contabilidad generalmente aceptados en España, los ingresos y los gastos deben reflejarse por naturaleza en los correspondientes capítulos y epígrafes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 2002. No obstante, el criterio de presentación empleado por el Grupo, no tiene impacto alguno sobre las pérdidas consolidadas del ejercicio 2002 ni sobre los fondos propios consolidados del Grupo al 31 de diciembre de 2002”.

### **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

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.

SPS considera oportuno realizar la amortización del fondo de comercio con cargo a reservas ya que dicho tratamiento:

- Tiene el mismo impacto en los Fondos Propios netos de la compañía, que tendría el cargo como gasto de amortización en la cuenta de explotación
- Se trata de una partida que no impacta en los flujos de caja de la compañía
- Presenta una clara imagen sobre la compañía a los terceros interesados en la valoración operativa de SPS

**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 2000, 2001 y 2002**

(Miles de Euros)	2.000	2001	2002
<b>CASH FLOW POR OPERACIONES</b>			
Resultado del ejercicio	-45.196	-110.783	-7.619
Ajustes al resultado			
Dotación a las amortizaciones de inmovilizado	21.803	27.091	12.163
Dotación a la depreciación de inmovilizado		12.720	
Beneficio en la enajenación de inmovilizaciones	-456		-6.438
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			
<b>Fondos Generados</b>	<b>-23.916</b>	<b>-60.615</b>	<b>-1.893</b>
Variaciones del Fondo de Maniobra			
(Aumentos) disminuciones de existencias	-3.240	4.392	14.767
(Aumentos) disminuciones de deudores	-32.060	24.438	43.850
Aumentos (disminuciones) de acreedores a corto plazo	71.094	2.580	-69.034
(Aumentos) disminuciones de ajustes por periodificación	6.626	-6.009	794
<b>Variación del fondo de maniobra</b>	<b>42.420</b>	<b>25.401</b>	<b>-9.623</b>
<b>Cash Flow por Operaciones</b>	<b>18.504</b>	<b>-35.214</b>	<b>-11.516</b>
<b>CASH FLOW POR INVERSIONES</b>			
Adquisiciones de inmovilizado			
Gastos de establecimiento	-7.029	-762	-95
Inmovilizaciones Inmateriales	-19.601	-16.806	-4.003
Inmovilizaciones Materiales	-32.074	-13.780	-3.762
Inmovilizaciones Financieras	-15.610	-326	-11.842
Adquisiciones de Fondo de Comercio	-222.558	-13.766	-3.335
Adquisición de acciones propias			-16.896
Ingresos (Gastos) a distribuir	-7.346	7.073	-738
Variaciones de conversión	-3.979	-3.744	-4.994
Provisiones para riesgos y gastos y otros movimientos	5.674	1.265	5.109
Diferencias en el perímetro de consolidación	-17.642	6.783	-52
<b>Cash Flow por Inversiones</b>	<b>-320.165</b>	<b>-34.063</b>	<b>-40.607</b>
<b>CASH FLOW POR ACTIVIDADES FINANCIERAS</b>			
Ampliaciones de capital social	262.461	22.821	0
Deuda a largo plazo	41.596	-30.695	-18.523
Traspaso al largo plazo de crédito fiscal a corto plazo		-2.902	-711
Enajenación de inmovilizaciones materiales e inmateriales	13.085	24.238	22.698
Enajenación de inmovilizado financiero	1.045	5.206	480
Enajenación de fondo de comercio		57.960	2.866
Enajenación de acciones propias			701
Gastos a distribuir			0
Variación en el perímetro de consolidación			8.237
<b>Cash Flow por actividades Financieras</b>	<b>318.187</b>	<b>76.628</b>	<b>15.748</b>
<b>Variación de tesorería</b>	<b>16.526</b>	<b>7.351</b>	<b>-36.375</b>

### 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	Reserva Voluntaria	Diferencias ajuste del capital a euros	Reservas para acciones propias	Resultados Negativos de ejercicios anteriores	Reservas consolidadas de integración global	Diferencias de conversión	Perdidas y ganancias de la sociedad dominante	TOTAL
<b>Saldo a 31/12/1999</b>	<b>187.473</b>	<b>2.802</b>	<b>38</b>		<b>316</b>	<b>0</b>	<b>-2.374</b>	<b>-8.875</b>	<b>4.058</b>	<b>5.483</b>	<b>188.919</b>
Distribución de resultados							2.099	3.384		-5.483	0
Ampliación de capital	206.219	56.242									262.461
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
<b>Saldo a 31/12/2000</b>	<b>393.692</b>	<b>52.900</b>	<b>38</b>		<b>316</b>	<b>6.144</b>	<b>-275</b>	<b>-20.591</b>	<b>13.219</b>	<b>-45.196</b>	<b>400.245</b>
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
<b>Saldo a 31/12/2001</b>	<b>409.288</b>	<b>60.124</b>	<b>38</b>		<b>316</b>	<b>219</b>	<b>-48.980</b>	<b>-171.762</b>	<b>14.433</b>	<b>-110.783</b>	<b>152.893</b>
Aplicación de la pérdida del ejercicio 2001							-279.865	161.866	7.216	110.783	
Reducción de capital para compensar pérdidas	-268.148						268.147				
Compensación de reservas con resultados de ejercicios anteriores		-60.124	-38		-316	-219	60.698				
Reducción de capital para la dotación de reservas	-59.282		8.186	51.096							
Dotación a la amortización y regularización del fondo de comercio								-33.974			-33.974
Dotación a la provisión por depreciación de acciones propias				-11.357							-11.357
Pérdida por venta de acciones propias				-2.473							-2.473
Constitución de reservas para acciones propias				-2.364		2.364					
Diferencias de conversión									-27.015		-27.015
Beneficios consolidados del 2002										-7.619	-7.619
<b>Saldo a 31/12/2002</b>	<b>81.858</b>	<b>0</b>	<b>8.186</b>	<b>34.902</b>	<b>0</b>	<b>2.364</b>	<b>0</b>	<b>-43.869</b>	<b>-5.366</b>	<b>-7.619</b>	<b>70.455</b>

**V.2.4 Informe de auditoria, 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):

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.**  
**Cuadro de evolución del endeudamiento individual correspondiente a los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2000, 2001 y 2002**

I.- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO	2000	2001	2002
<b>(Miles de euros)</b>			
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	21.469	17.176	16.717
Otras deudas a largo plazo	7.044		
<b>1.1. Endeudamiento financiero a largo plazo</b>	<b>28.513</b>	<b>17.176</b>	<b>16.717</b>
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	13.660	29.533	37.551
Otras deudas a corto plazo de ambito financiero	6.479	6.827	6.001
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	<i>6.479</i>	<i>6.827</i>	<i>729</i>
<i>Deudas derivadas de obligaciones de Ola Internet</i>			<i>2.522</i>
<i>Deuda por compra de Global Master International, Ltd</i>			<i>2.750</i>
<b>1.2. Endeudamiento financiero a corto plazo</b>	<b>20.139</b>	<b>36.360</b>	<b>43.552</b>
<b>1. Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>48.652</b>	<b>53.536</b>	<b>60.269</b>
Inversiones financieras temporales liquidas	8.397	2.716	119
<i>Fondos de inversión en renta variable y mixta</i>	<i>2.000</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>	
<i>Otros</i>			<i>119</i>
Tesorería	3.937	9.715	2.187
<b>2. Tesorería disponible</b>	<b>12.334</b>	<b>12.431</b>	<b>2.306</b>
<b>3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)</b>	<b>36.318</b>	<b>41.105</b>	<b>57.963</b>
+ 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	-59.172
<b>4.1. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a l.p.</b>	<b>-164.725</b>	<b>-128.185</b>	<b>-59.172</b>
+ Financiación recibida de empresas del grupo a corto plazo			
- Financiación concedida a empresas del grupo a corto plazo	-16.730	-8.431	-7.566
<b>4.2. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a c.p.</b>	<b>-16.730</b>	<b>-8.431</b>	<b>-7.566</b>
<b>4. Financiación recibida (concedida) neta del grupo</b>	<b>-181.455</b>	<b>-136.616</b>	<b>-66.738</b>
<b>5. TOTAL ENDEUDAMIENTO NETO (3+4)</b>	<b>-145.137</b>	<b>-95.511</b>	<b>-8.775</b>
+ Acreedores Comerciales	852	3.681	2.206
+ Otros acreedores a corto plazo	1.239	1.077	123
<b>7. TOTAL ENDEUDAMIENTO GLOBAL</b>	<b>-143.046</b>	<b>-90.753</b>	<b>-6.445</b>
Fondos Propios/Endeudamiento financiero bruto	8,31	2,64	1,16
Fondos Propios/Endeudamiento financiero neto	11,13	3,43	1,21
Endeudamiento Financiero Neto / Pasivo Total	0,08	0,16	0,36
Endeudamiento Financiero c.p. / Endeudamiento Financiero Bruto	0,41	0,68	0,72
Endeudamiento Global / Pasivo Total	-0,30	-0,35	-0,04

A efectos del cálculo del endeudamiento financiero neto (incluye todas la partidas de deuda que no se consideran de naturaleza comercial, entre ellas las deudas de compra y venta de empresas), del total de inversiones financieras temporales y tesorería que ascendían a 37.037miles de euros en 2001 y 9,8 en 2002, sólo se han tenido en cuenta aquellas que eran disponibles para SPS. En el año 2001 y 2002 no se han incluido los créditos a empresas del grupo dentro de inversiones financieras

temporales disponibles. En el año 2001 tampoco se ha incluido la partida "cuenta corriente" por importe de 16.896 miles de euros por estar esta pignorada.

II.- EVOLUCION FONDO DE MANIOBRA NETO	2000	2001	2002
+ Existencias			
+ Deudores	14.045	27.118	13.355
- Acreedores Comerciales	-852	-3.681	-2.206
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-1.239	-1.077	-123
<b>= Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>11.954</b>	<b>22.360</b>	<b>11.026</b>
+ Tesorería disponible	12.334	12.431	2.306
+/- Financiación recibida/concedida neta del grupo a corto plazo	16.730	8.431	7.566
- Endeudamiento financiero a corto plazo	-20.139	-36.360	-43.552
<b>= Fondo de maniobra neto</b>	<b>20.879</b>	<b>6.862</b>	<b>-22.654</b>
% Fondo de maniobra neto/capitales permanentes	5%	4%	-26%
% Fondo de maniobra neto/Stocks	n.a.	n.a.	n.a.
Fondos Propios	404.109	141.140	70.204
Capitales Permanentes (FF.PP. + Acreedores a Largo Plazo)	432.622	158.316	86.921

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**  
Cuadro de evolución del endeudamiento consolidado correspondiente a los ejercicios  
terminados al 31 de diciembre de 2000, 2001 y 2002

<b>I.- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>(Miles de euros)</b>			
<b>Deudas con entidades de crédito a largo plazo</b>	<b>58.996</b>	<b>47.128</b>	<b>33.563</b>
<i>Crédito sindicado multidivisa</i>	21.431	17.141	12.860
<i>Pólizas y créditos bancarios</i>	24.631	18.176	13.414
<i>Arrendamiento financiero</i>	12.934	11.811	7.289
<b>Otras deudas a largo plazo de ambito financiero</b>	<b>23.785</b>	<b>4.957</b>	<b>0</b>
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	14.203	0	
<i>Deuda por préstamos recibidos de los antiguos accionistas de Logic Control</i>	7.044	0	
<i>Desembolsos pendientes sobre acciones</i>	1.838	0	
<i>Earnout de compra de empresas de reprografía</i>	700	4.957	
<b>1.1. Endeudamiento Financiero a largo plazo</b>	<b>82.781</b>	<b>52.085</b>	<b>33.563</b>
<b>Deudas con entidades de crédito a corto plazo</b>	<b>39.249</b>	<b>62.575</b>	<b>54.269</b>
<i>Pólizas de crédito, descuento bancario y vencimientos a corto plazo de créditos a largo plazo</i>	31.753	52.103	49.900
<i>Arrendamiento financiero</i>	7.496	10.472	4.369
<b>Otras deudas a corto plazo de ambito financiero</b>	<b>18.221</b>	<b>17.230</b>	<b>14.343</b>
<i>Deudas derivadas de obligaciones de Ola internet, S.A.</i>			2.522
<i>Deuda por compra de Logic Control</i>	11.742	2.928	
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	6.479	7.044	729
<i>Deuda por adquisición de participaciones</i>		7.258	6.592
<i>Otras deudas</i>			4.500
<b>1.2. Endeudamiento Financiero a corto plazo</b>	<b>57.470</b>	<b>79.805</b>	<b>68.612</b>
<b>1. Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>140.251</b>	<b>131.890</b>	<b>102.175</b>
<b>Inversiones financieras temporales líquidas</b>	<b>28.153</b>	<b>10.754</b>	<b>2.529</b>
<i>Imposiciones a corto plazo</i>	6.383	2.700	2.496
<i>Imposiciones en fondos de inversión</i>	21.005	0	
<i>Créditos y préstamos</i>	1.252	721	20
<i>Inmuebles destinados a la venta</i>	0	7.889	
<i>Otros</i>	67	165	13
<i>Provisión para valores negociables</i>	-554	-721	
<b>Tesorería</b>	<b>8.976</b>	<b>16.831</b>	<b>5.578</b>
<b>2. Tesorería disponible</b>	<b>37.129</b>	<b>27.585</b>	<b>8.107</b>
<b>3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)</b>	<b>103.122</b>	<b>104.304</b>	<b>94.067</b>
+ Acreedores Comerciales	77.979	55.912	18.017
+ Otros acreedores a corto plazo	18.787	12.365	4.112
<b>4. TOTAL ENDEUDAMIENTO GLOBAL</b>	<b>199.888</b>	<b>172.581</b>	<b>116.196</b>
Fondos Propios/Endeudamiento financiero bruto	2,85	1,16	0,69
Fondos Propios/Endeudamiento financiero neto	3,88	1,47	0,75
Endeudamiento Financiero Neto / Pasivo Total	0,16	0,28	0,45
Endeudamiento financiero c.p. /Endeudamiento financiero brutc	0,41	0,61	0,67
Endeudamiento Global / Pasivo Total	0,31	0,46	0,56

A efectos del cálculo del endeudamiento financiero neto, del total de inversiones financieras temporales y tesorería que ascendían a 44,4 millones de euros en 2001 y 8,1 en 2002, sólo se han tenido en cuenta aquellas eran disponibles para SPS. En el año 2001 no se ha incluido en inversiones financieras temporales la partida "cuenta corriente" por importe de 16.896 miles de euros por estar esta pignorada garantizando

un plan de opciones sobre acciones para directivos y empleados que durante el año 2002 la JGA autorizó su cancelación.

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	2002
+ Existencias	21.556	17.164	2.397
+ Deudores	98.460	74.022	30.173
- Acreedores Comerciales	-77.979	-55.912	-18.017
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-18.787	-12.365	-4.112
<b>= Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>23.250</b>	<b>22.909</b>	<b>10.441</b>
+ Tesorería	8.976	16.831	5.578
+ Inversiones Financieras temporales líquidas	28.153	10.754	2.529
- Endeudamiento financiero a corto plazo	-57.470	-79.805	-68.612
<b>= Fondo de maniobra neto</b>	<b>2.909</b>	<b>-29.311</b>	<b>-50.064</b>
% Fondo de maniobra neto/capitales permanentes	1%	-14%	-48%
% Fondo de maniobra neto/Stocks	13%	-171%	-2089%
Fondos Propios	400.246	152.893	70.455
Capitales Permanentes	483.027	204.979	104.018

### Comentario del endeudamiento de SPS Consolidado del 2002

La cifra de endeudamiento financiero neto ha pasado de 104.304 miles de euros en el año 2001 a 94.067 miles de euros en el 2002, lo que implica una reducción de aprox. 10 millones de euros, es decir un 10% en términos absolutos, si bien el ratio de fondos propios sobre endeudamiento financiero neto ha empeorado pasando de 1,16 en el año 2001 a 0,69 en el año 2002, con motivo de la disminución de los fondos propios en el año 2002 en un 50%, pasando de 141 millones de euros a 70 y el ratio de endeudamiento financiero neto sobre pasivo total también ha empeorado pasando de 0,28 en 2001 a 0,45 en 2002.

El objetivo de Service Point es seguir el proceso de reducción de su deuda, situando el ratio de deuda neta sobre EBITDA en menos de 3 veces en el medio plazo.

Atendiendo a los vencimientos de dicha deuda se observa que la deuda a largo plazo se ha reducido en aproximadamente 18,5 millones de euros y la deuda a corto plazo en 11,2 millones de euros.

Atendiendo a la naturaleza de las deudas se observa que la partida de "otras deudas de ámbito financiero (sin coste)" disminuye en 7,8 millones de euros y las deudas con entidades de crédito se reducen en 21,8 millones de euros.

Cabe destacar también que la partida de inversiones financieras temporales líquidas y tesorería se ha reducido pasando de 27,5 millones de euros en el 2001 a 8,1 en el 2002. Esta partida se reduce significativamente debido a que la cifra de tesorería del año 2001 incluía parte del importe de la venta de Logic Control a finales del año 2001 y que ha ido utilizando durante el año 2002 para las distintas inversiones de la compañía (véase esquema de origen y aplicación de fondos del año 2002 en página 21)

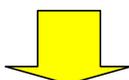
Durante los dos últimos años la compañía ha llevado a cabo acciones para mejorar su posición de endeudamiento financiero lo que se espera pueda beneficiar los flujos de caja futuros. Por un lado SPS ha implementado en sus distintas filiales así como en la matriz del grupo el sistema de gestión integral SAP. Dicha implementación puede mejorar la gestión de clientes, proveedores, inventarios y en general del capital circulante de la compañía. Por otro lado a partir del año 2002, los principales ejecutivos de la compañía tienen parte de su compensación variable basada en incentivos sobre la evolución de la deuda neta.

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

Con fecha junio de 2003, SPS ha firmado un préstamo sindicado por importe de 59 millones de euros liderado por BBVA, Deutsche Bank y BNL en el que participan 16 instituciones. Dicho préstamo sindicado ha consistido en refinanciar parte de la deuda que la sociedad tenía a largo y a corto plazo. Desde dicha fecha el préstamo sindicado tiene pleno efecto.

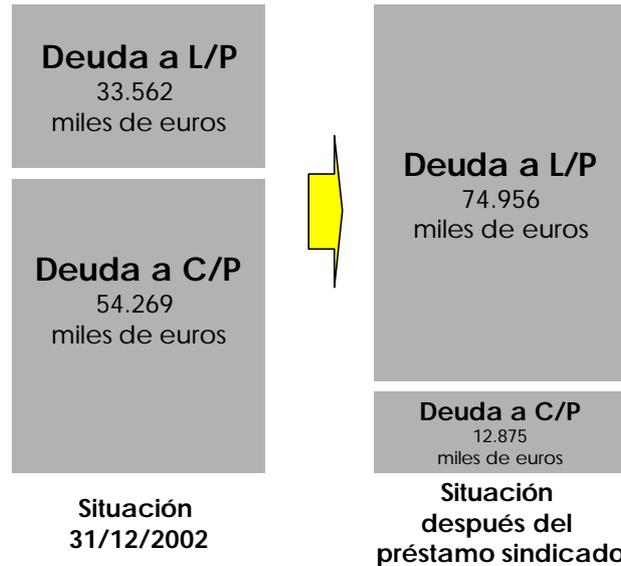
A continuación, se describe cuales han sido las partidas de deuda bancaria del balance que han sido refinanciadas partiendo de la deuda bancaria que la sociedad tenía a 31/12/2002:

Situación a 31/12/2002	'000 €	%
<b>Deuda con entidades de crédito a largo plazo</b>	<b>33.562</b>	<b>38%</b>
Crédito sindicado multidivisa	12.860	15%
Pólizas y créditos bancarios	13.413	15%
Acreedores por arrendamiento financiero	5.643	6%
Otros	1.646	2%
<b>Deuda con entidades de crédito a corto plazo</b>	<b>54.269</b>	<b>62%</b>
Pólizas de crédito	41.330	47%
Deudas a corto plazo por leasings	4.370	5%
Vencimientos a corto plazo de deudas a largo	6.880	8%
Otros	1.689	2%
<b>TOTAL DEUDA BANCARIA</b>	<b>87.831</b>	<b>100%</b>



Situación tras el préstamo sindicado	'000 €	%
<b>Deuda con entidades de crédito a largo plazo</b>	<b>74.956</b>	<b>85%</b>
<u>Nuevo préstamo sindicado</u>	<u>59.037</u>	<u>67%</u>
Pólizas y créditos bancarios	10.276	12%
Acreedores por arrendamiento financiero	5.643	6%
<b>Deuda con entidades de crédito a corto plazo</b>	<b>12.875</b>	<b>15%</b>
Pólizas de crédito	7.125	8%
Deudas a corto plazo por leasings	4.370	5%
Otros	1.380	2%
<b>TOTAL DEUDA BANCARIA</b>	<b>87.831</b>	<b>100%</b>

Por el mencionado contrato de crédito sindicado y en línea con la política de refuerzo del balance, SPS se ha comprometido a realizar una ampliación de capital o a la emisión de deuda convertible con un plazo superior al de la financiación obtenida, por un importe mínimo de 10 millones de euros con anterioridad al 31 de diciembre de 2003.



A continuación se describe cuales son las condiciones básicas de cada una de las partidas de deuda así como su calendario de pago (vencimientos). Los instrumentos de deuda de Service Point contienen cláusulas (covenants, garantías, etc.) en línea con las actualmente practicadas en los mercados financieros por compañías de la tipología de Service Point. Ver capítulo 6 para un mayor detalle.

### **1) Nuevo préstamo sindicado**

#### **Importe del préstamo**

59 millones de euros

#### **Plazo del préstamo:**

5 años desde la fecha de firma (junio de 2003)

#### **Garantías:**

Prenda sobre las acciones de Wagon Holdings y Service Point UK Ltd. Y GPP Capital Plc. propiedad de la Compañía y/o filiales de la compañía.

Pignoración de las cuentas bancarias de Service Point Facilities Management España.

Pignoración de la marca Service Point Solutions.

#### **Tipo de Interés:**

Hasta que se repague la deuda de USA (diciembre de 2004) el tipo de interés será Euribor + 2,50%

Posteriormente éste variará en función del comportamiento anual del ratio "Deuda Financiera Neta sobre EBITDA" entre 200 puntos básicos y 100 puntos básicos (ver capítulo 6).

En el servicio financiero de la deuda se ha previsto que el tipo de interés promedio durante toda la vida del préstamo sea de 4,5%.

### Compromisos relacionados con el endeudamiento

Los principales compromisos que SPS tiene con el sindicato de bancos en relación al endeudamiento son:

- 1) "llevar a cabo cuantas actuaciones sean necesarias y/o oportunas al objeto de que las correspondientes sociedades extranjeras amorticen íntegramente la Deuda USA no más tarde del 30 de noviembre de 2004 y la Deuda UK no más tarde del 31 de diciembre de 2003"
- 2) "no incurrir (y hacer todo lo posible para que sus Filiales no incurran) en ninguna clase de Endeudamiento. Se exceptúa de esta obligación aquellos Leasings que pueda suscribir SPS y/o sus Filiales en relación con la obtención de nuevos contratos con clientes, con el límite máximo anual a nivel consolidado de siete millones de euros (€7.000.000)"
- 3) "que su nivel de endeudamiento no supere los 75 millones de euros".

### Otros

SPS tiene otras limitaciones impuestas por el sindicato de bancos, entre las que destacan: no pagar dividendos hasta que no este completamente amortizada la deuda, limitación a las inversiones (sólo las contempladas en el plan de negocio) y covenants financieros que se describen en el capítulo 6.

### Calendario de pago:

Nuevo préstamo sindicado ('000 €)	2003	2004	2005	2006	2007	Resto	Total
<b>Saldo Inicial</b>		<b>59.037</b>	<b>56.537</b>	<b>47.537</b>	<b>38.537</b>		
Pago principal		2.500	9.000	9.000	12.000	26.537	<b>59.037</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>59.037</b>	<b>56.537</b>	<b>47.537</b>	<b>38.537</b>	<b>26.537</b>		
Intereses	1.328	2.600	2.342	1.937	1.464	1.194	<b>10.865</b>
Tipo de interes previsto	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	

El préstamo sindicado tiene un periodo de carencia de 18 meses.

### 2) Pólizas y créditos bancarios a largo plazo

A 31.12.2002, esta partida esta compuesta por:

- a) Póliza de crédito a largo plazo con un límite máximo de 7,2 millones de dólares de EE.UU. (7,2 millones de euros con tipo de cambio de 31.12.2002) 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. Vencimiento noviembre de 2004. Con fecha 31.12.2002 la compañía tenía dispuestos 7,2 M. Euros.

Las garantías impuestas por parte de las entidades bancarias para este préstamo son la pignoración de activos de la filial americana y de las acciones Service Point USA Inc. y una serie de covenants financieros (Ver capítulo 6)

- b) Una línea de crédito de un banco inglés (Venture Finance) por un importe máximo de 6 millones de libras esterlinas (aprox. 9,5 millones de euros) con vencimiento en diciembre de 2003. Con fecha 31.12.2002 la compañía tenía dispuestos 3,1 M. Euros.
- c) Con fecha 31.12.2002 existía una línea de crédito por importe de 3,1 millones de euros con un banco italiano (Banca Intesa) que ha sido refinanciada por el préstamo sindicado en junio de 2003.

<b>Pólizas y créditos bancarios a largo plazo ('000 €)</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>Resto</b>	<b>Total</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>13.413</b>	<b>14.776</b>	<b>3.000</b>	<b>1.500</b>	<b>0</b>		
Refinanciación préstamo sindicado	3.137						<b>3.137</b>
Disposición prevista para segundo semestre de 2003	4.500						
Pago principal		11.776	1.500	1.500			<b>14.776</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>14.776</b>	<b>3.000</b>	<b>1.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
Intereses	651	489	124	41	0		
Tipo de interes previsto	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%		

Durante el segundo semestre del año 2003 la compañía prevé refinanciar la póliza de crédito que tiene actualmente con Venture Finance (punto b) por importe máximo disponible de 6 millones de libras (aprox. 9,5 millones de euros) con la misma o otra entidad financiera, siempre y cuando no se concedan ningún tipo de garantías ya otorgadas a favor del sindicato de bancos. En opinión de SPS, la refinanciación de dicha póliza de crédito, no contraviene el compromiso con el sindicato de bancos de amortización de la totalidad de la deuda en UK antes de 2003, ya que el endeudamiento global no superaría los 75 millones.

Tras la refinanciación, SPS estima disponer de 4,5 millones de euros adicionales (de la póliza de crédito mencionada con anterioridad, hasta un total de 7,6 millones de euros) no superando la cifra de endeudamiento bancario (sin incluir los leasings) permitida por el sindicato de bancos que asciende a 75 millones de euros. En opinión de SPS la disposición adicional de 4,5 millones de euros en la filial inglesa no contraviene el compromiso con el sindicato de bancos de no incurrir en ninguna clase de endeudamiento adicional, ya que el endeudamiento global no superaría los 75 millones. Si SPS no pudiera refinanciar la póliza de crédito que tiene actualmente con Venture Finance el servicio financiero de la deuda del año 2003 se debería incrementar en 7,6 millones de euros por dicha línea de crédito.

### 3) Arrendamiento financiero a largo plazo

Incluye principalmente compra de maquinaria de reprografía digital financiada a través de leasings. Aproximadamente devengan un interés del 5,50% anual medio. Su calendario de pago es:

Leasing a largo plazo	2004	2005	2006	2007	Total
Saldo Inicial	5.643	4.031	2.418	806	
Pago principal	1.612	1.612	1.612	806	5.643
Saldo Final	4.031	2.418	806	0	
Intereses	248	177	106	35	
Tipo de interes previsto	4,4%	4,4%	4,4%	4,4%	

El pago de la cuota de leasings del año 2003 está incluida en el corto plazo.

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

Los arrendamientos financiero devengan un tipo de interés anual 4,40%. 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. El tipo de interés medio de las pólizas de crédito es de 4,5% anual.

Pago de principal de deuda bancaria a C/P ('000€)	2003
Deudas a corto plazo por leasings	4.370
Otros	1.380
<b>Total</b>	<b>5.750</b>

Pago de intereses de deuda bancaria a C/P ('000€)	2003
Pólizas de crédito	1.014
Deudas a corto plazo por leasings	344
Otros	62
<b>Total</b>	<b>407</b>

#### Otras deudas a corto plazo de ámbito financiero

Su desglose es el siguiente:

Otras deudas a corto plazo de ambito financiero ('000€)	
<i>Deudas derivadas de obligaciones de Ola Internet</i>	2.522
<i>Deuda por adquisición de participaciones</i>	6.592
<i>Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control</i>	729
<i>Otras deudas</i>	4.500
<b>Total</b>	<b>14.343</b>

Todos estos importes serán pagados durante el año 2003, no devengando intereses.

Deudas por adquisición de participaciones incluye al 31 de diciembre de 2002, principalmente el contravalor en euros de un importe de 4,1 millones de dólares de EE.UU. correspondiente al precio a pagar a corto plazo por la adquisición de los activos de dos sociedades norteamericanas (Capitol Technigraphics y Southern Blueprint) de reprografía. Asimismo incluye un importe de 2,7 millones de euros correspondiente a la adquisición del 15% del capital social de Global Master International, Ltd.

La partida de otras deuda por 4,5 millones incluye principalmente el importe por la opción de compra existente sobre SP Italia, gastos por el cierre de un punto de servicio en el área de Levante, las provisiones por earnouts (pagos por compra de compañías de reprografía que se producen porque la compañía adquirida alcanza unos determinados niveles de EBITDA) de compañías norteamericanas, así como otras provisiones.

### Resumen del servicio financiero de la deuda

Servicio Financiero de la deuda (Miles de euros)	2003	2004	2005	2006	2007	resto	TOTAL
<b>Deuda bancaria a largo plazo</b>	<b>0</b>	<b>15.888</b>	<b>12.112</b>	<b>12.112</b>	<b>12.806</b>	<b>26.537</b>	<b>79.456</b>
Nuevo préstamo sindicado	0	2.500	9.000	9.000	12.000	26.537	59.037
Pólizas y créditos bancarios	0	11.776	1.500	1.500	0	0	14.776
Arendamiento financiero		1.612	1.612	1.612	806		5.643
Intereses	1.980	3.089	2.465	1.978	1.464	1.194	12.170
<b>Deuda bancaria corto plazo</b>	<b>5.750</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.750</b>
Deudas a corto plazo por leasings	4.370						4.370
Otros	1.380						1.380
Intereses	407						407
<b>Otras deudas no comerciales a corto plazo</b>	<b>14.343</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Deudas derivadas de obligaciones de Ola internet, S.A.	2.522						
Deudas por adquisición de participaciones	6.592						
Deuda con los antiguos accionistas de Logic Control	729						
Otras deudas	4.500						
Intereses	407						
<b>TOTAL PRINCIPAL</b>	<b>20.093</b>	<b>15.888</b>	<b>12.112</b>	<b>12.112</b>	<b>12.806</b>	<b>26.537</b>	<b>85.206</b>
<b>TOTAL INTERESES</b>	<b>2.793</b>	<b>3.089</b>	<b>2.465</b>	<b>1.978</b>	<b>1.464</b>	<b>1.194</b>	<b>12.577</b>

Desde enero de 2003 hasta junio de 2003 la compañía ha pagado aprox. 8 millones del servicio financiero de la deuda.

No están consideradas en el servicio financiero de la deuda las pólizas de crédito a corto plazo que por importe de 7.125 miles de euros SPS tenía dispuestas (con bancos ingleses y americanos) ya que, como se esperan renovar durante el próximo año, no representan salidas de caja. Tras la firma del préstamo sindicado SPS se ha comprometido a devolver dichas pólizas a los actuales proveedores de deuda (antes de diciembre de 2003 la deuda en UK que asciende a 3,1 millones de euros y antes de diciembre de 2004 la deuda en USA que asciende a 4 millones de euros). No obstante, SPS está en negociaciones avanzadas con otros bancos para refinanciar dichas pólizas de crédito y el resultado de la refinanciación se espera que sea positivo ya que las filiales americana y inglesa toleran los niveles de deuda que se están planteando (mientras la cifra de endeudamiento de ambas filiales es similar al EBITDA anual que generan, el standard bancario permite un nivel de deuda de aprox. 2,5-3,5 veces el EBITDA anual generado). Si el resultado de la refinanciación no fuera positivo, se deberían incluir en el servicio financiero de la deuda 10,7 millones de euros adicionales en 2003 (7,6 por la no refinanciación la póliza de crédito a largo plazo con Venture Finance y 3,1 por la no refinanciación de las pólizas de crédito a corto plazo) y 4 millones de euros adicionales en 2004.

En el capítulo VII se presenta un cuadro de financiación de la sociedad para todo el año 2003. Asimismo, se detalla como se va a hacer frente a los nuevos repagos de deuda del año 2003.

### Firma de Equity Line

En diciembre de 2002 SPS ha firmado un importante contrato de equity line con Société Générale por el que la sociedad se ha dotado de una línea de financiación adicional por importe máximo de 35 millones de euros (efectivos), ampliables hasta 50 millones de euros cuyo vencimiento se producirá el 20 de diciembre de 2005.

El contenido principal de este contrato consiste en que la sociedad tendrá la posibilidad de realizar pequeñas ampliaciones de capital, en unas condiciones, plazos e importes, previamente establecidos. Dichas ampliaciones de capital serán integralmente suscritas por Société Générale.

Cada emisión de nuevas acciones ir  precedida de un periodo de prospección de la demanda de diez días durante el cual Société Générale comprobar  la liquidez y demanda de las acciones de SPS, mediante venta en el mercado de acciones de SPS con el límite del 15% del volumen diario. Las acciones serán previamente adquiridas por parte de Société Générale mediante préstamo de valores. Las condiciones específicas de cada emisión de nuevas acciones (precio e importe de cada emisión) serán establecidas e la finalización del cada uno de estos periodos de prospección y serán ampliamente explicadas al mercado en cada folleto informativo, que será sometido a verificación con carácter previo por parte de la CNMV.

Société Générale suscribir  en cada emisión de nuevas acciones que acuerde el Consejo de Administración de SPS, un número equivalente al 15% del volumen diario negociado en bolsa durante el periodo de prospección de la demanda, con un máximo de acciones equivalentes al 0,6% del número de acciones actual, el precio de emisión deberá corresponderse con el valor razonable de las acciones de SPS, que se desprenda del informe que en cada ocasión emitirá un auditor independiente nombrado por Registro Mercantil. En cualquier caso las acciones no serán nunca emitidas por debajo del valor nominal.

Esta financiación tiene por objeto dar cobertura a los objetivos siguientes:

- ~~///~~ Fortalecer su crecimiento orgánico a través de su expansión en el sector de la reprografía digital y la gestión documental, dotando SPS de fondos adicionales para los nuevos contratos de Facility Management (centros de servicios de reprografía digital y gestión documental ubicados en las oficinas del cliente).
- ~~///~~ Fortalecer su balance y consecuentemente mejorar sus ratios y solidez operativa y financiera.
- ~~///~~ Dotar la compa a de la posibilidad de acceder a recursos propios también en escenarios de alta volatilidad de los mercados financieros y de los mercados de capitales.

En ningún caso el equity line puede ser interpretado como un instrumento de dilución significativa para el accionista ya que las ampliaciones de capital que se llevarán a cabo serán pequeñas y espaciadas en el tiempo. Se trata de una línea de financiación adicional para pequeñas inversiones relacionadas con la gestión diaria de la compa a.

Desde su firma hasta fecha 30 junio de 2003 la compa a no ha hecho uso de dicho instrumento.

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

### **OLA INTERNET (100% de la participación vendida en 2002)**

Durante el último trimestre del ejercicio 2001, y como consecuencia de las dificultades puestas de manifiesto en el desarrollo tecnológico por Ola Internet, S.A. de la red propia de telefonía (voz y datos) con tecnología IP y dado el entorno macroeconómico, Service Point decidió concentrar sus actividades en sus negocios estratégicos de reprografía y gestión documental. En dichas circunstancias teniendo en cuenta las pérdidas incurridas por Ola Internet (en el ejercicio 2001 -59.172 miles de euros, y -43.588 miles de euros en el 2000) y la fuerte disminución de la esperada rentabilidad potencial futura debido al abandono de las operaciones con red propia, 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 Junio de 2002 Service Point ha vendido 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 ha formalizado mediante la venta del 55% del capital a directivos de Ola. Esta participación minoritaria restante fue considerada como inversión financiera temporal en el balance de Service Point, por el hecho que no se mantenía ningún control directo sobre la compañía y su gestión futura. En Noviembre de 2002 SPS ha vendido otro 5% de Ola al equipo directivo por un importe de 250.000 euros. A finales de 2002 se ha vendido el resto de la participación, un 40% a Comunitel (empresa multinacional del sector de las telecomunicaciones) por 2 millones de euros.

En total la participación de Ola Internet se ha vendido por 2,8 millones de euros

SPS ha concluido por tanto su proceso de venta del 100% Ola Internet durante el año 2002.

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

Los resultados de Ola Internet durante el año 2002 hasta el momento de su venta (junio de 2002) se han cargado contra una provisión dotada a tal efecto en el ejercicio 2001 y por ello no han impactado en la cuenta de resultados consolidada del ejercicio 2002.

### **LOGIC CONTROL, S.A. (Vendida 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.). Logic Control es una compañía dedicada a la producción y distribución del software empresarial.

Con fecha 31/12/2002 SPS debe a los antiguos vendedores de Logic Control un importe de 729 miles de euros que se pagarán durante el año 2003. SPS tiene que cobrar de Olivares Investment 1 millón de euros que se abonará en el año 2008.

El impacto de la venta de Logic Control en las cuentas anuales consolidadas del 2002 de SPS fue:

- 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).

### 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			Amortización	Amortización anticipada	Diferencias de conversión	Saldo Final
	Inicial	Adiciones	Bajas				
<b>Año 2001</b>	<b>347.006</b>	<b>13.766</b>	<b>-57.959</b>	<b>-19.301</b>	<b>-135.378</b>	<b>3.195</b>	<b>151.328</b>
Ola Internet, S.A.	142.401			-7.287	-135.114		0
Internet Protocol 6, S.L.	590		-558	-32			0
Logic Control, S.L.	60.449		-57.401	-3.048			0
GPP Capital y sociedades dependientes	142.205	13.766		-8.843		3.195	150.323
Otros	1.361			-91	-264		1.006
<b>Año 2002</b>	<b>151.330</b>	<b>3.334</b>	<b>-2.865</b>	<b>-7.556</b>	<b>-26.418</b>	<b>-15.745</b>	<b>102.080</b>
GPP Capital, Plc	49.769			-3.010		-3.812	42.947
Wagon Holdings	100.555	2.950	-2.078	-4.479	-26.418	-11.933	58.597
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	835	384	-787	-56			376
Picking Pack Service Point germany, GmbH	171			-11			160

El fondo de comercio de consolidación se amortiza linealmente en un plazo de 20 años. En el ejercicio 2002 la amortización del fondo de comercio de consolidación ha comportado un cargo de aprox. 7,5 millones de euros, compuesto por las amortizaciones de los fondos de comercio de las distintas sociedades del grupo.

Amortización anticipada del ejercicio 2002 de fondo de comercio de consolidación corresponde principalmente a la regularización del fondo de comercio de ciertas actividades o divisiones que han sido vendidas durante el 2002 o cuyas expectativas de rentabilidad han disminuido. Concretamente el grupo ha amortizado

anticipadamente fondos de comercio por importe de 26,4 millones de euros por la división de productos de Charrette, Invisuals, LDO, Colonial, Arrow y Presto.

En total la amortización del fondo de comercio en el año 2002 ha ascendido a 34 millones de euros.

**b) Aportación al resultado de las individuales al Consolidado.**

	Miles de euros	
	2.002	2.001
Service Point Solutions, S.A.	-57.105	-279.865
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	-4.616	-6.525
PP Servicios Logísticos, S.A.	-137	-3.680
Ola Aragón, S.A.	-319	
Puntocom Contenido en Internet	-270	
Alterna Sociedad de Telefonía	-312	
Ola Internet	-2.264	-55.552
Logic Control	0	2.668
<b>Subtotal sociedades en España</b>	<b>-65.023</b>	<b>-342.954</b>
GPP Capital, Plc y subsidiarias	5.019	-9.099
PP Italia, S.r.l	-295	-8.290
PP Service Point Ireland	26	-1.490
PP Service Point Germany, GmbH	-167	-212
<b>Subtotal sociedades extranjeras</b>	<b>4.583</b>	<b>-19.091</b>
Ajustes de consolidación	<b>52.821</b>	<b>251.262</b>
<b>Beneficio/(Pérdida) atribuible a la sociedad dominante</b>	<b>-7.619</b>	<b>-110.783</b>

Ajustes procedentes del proceso de consolidación incluyen principalmente al 31 de diciembre de 2002, la reversión de la provisión por depreciación de participaciones dotada a nivel de las cuentas anuales individuales de Service Point Solutions, S.A.

**c) Reservas en sociedades consolidadas por integración global**

El desglose de este capítulo del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2002 por sociedad es como sigue:

	<b>Miles de euros</b>
	<b>2002</b>
GPP Capital, Plc y subsidiarias	-42.030
Service Point Ireland	-67
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	-178
Servicios Logísticos, S.A.	137
Service Point Germany, GmbH	160
Grafisprat, S.L.	-787
Diazoplan, S.L.	-8
Disvec, S.L.	-68
Ola Internet, S.A.	-903
Service Point Italia	-125
	<b>-43.869</b>

**d) Detalle de los créditos con empresas del grupo a 31/12/2002**

El capítulo de créditos a empresas del grupo a largo plazo presenta al 31 de diciembre de 2002 el siguiente detalle:

(Miles de Euros)	Fecha de concesión	Fecha de vencimiento	Tipo de interés	Limite (1)	Saldo al 31/12/02	Moneda
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	13/07/2000	13/07/2003	Euribor + 1%	12.020	4.476	Euros
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	31/12/2001	31/12/2003	Euribor + 1%	10.000	641	Euros
GPP Capital, Plc.	07/07/99	07/07/2009	Libor + 1,5%	9990	9526	Dólares de EE.UU.
GPP Capital, Plc.	30/01/1998	30/01/2003	Libor + 3%	13.966	21.469	Libras Esterlinas
GPP Capital, Plc.	31/07/2000	24/07/2010	Libor + 1%	15000	23059	Libras Esterlinas
<b>Total</b>				<b>60.976</b>	<b>59.171</b>	

(1) Expresado en la moneda original de concesión

Los créditos concedidos a las sociedades Service Point Facilities Management Ibérica, S.A. y GPP Capital Plc, son clasificados a largo plazo, ya que contienen una cláusula de renovación automática a su vencimiento.

El capítulo de créditos a empresas del grupo a corto plazo presenta al 31 de diciembre de 2002 el siguiente detalle:

(Miles de Euros)	Fecha de concesión	Fecha de vencimiento	Tipo de interés	Moneda	Saldo al 31/12/02
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	31/12/2000	n.a.	Varios	Euros	2.819
GPP Capital, Plc.	25/08/2000	31/12/2003	Libor+1%	Libras esterlinas	933
PP Italia, S.r.l.	31/05/2000	31/05/2003	Euribor+1%	Euros	1.165
Service Point UK Ltd	17/01/2002	31/12/2003	Libor+1%	Libras esterlinas	2.306
PP Ireland, Ltd	26/02/2002	31/12/2003	Libor+1%	Libras esterlinas	250
Alterna Sociedad de Telefonía y Comunicaciones	15/06/2002	15/06/2003	Euribor+1%	Euros	103
<b>Total</b>					<b>7.576</b>

**e) Detalle de los saldos acreedores con empresas del grupo a 31/12/2002**

	Saldos a 31/12/2002	
	Saldos deudores	Saldos acreedores
Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.	1863	926
GPP Finance, Ltd.	7.774	1.878
GPP Capital Plc.	2.067	4
Service Point UK, Ltd.	97	1.503
Picking Pack Service point Germany, GmbH	275	
Picking Pack Italia, Srl	778	30
Service Point USA, Inc.		197
Ola Aragón, S.L.		277
Puntocom Contenido en Internet, S.L.		241
Picking Pack USA III, Inc.		1.666
Otros	17	4
	<b>12.871</b>	<b>6.726</b>

**f) 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:

2002	Días de cobro	Días de Pago
UK	73	90
US	60	60
España	84	95
Alemania	46	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.**

**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:

<b>Cargo</b>	<b>Tipo de Consejero</b>	<b>Nombre</b>	<b>Fecha 1er Nombramiento</b>
<b>Presidente</b>	Externo	Juan José Nieto Bueso	13/05/02
<b>Vicepresidente y Consejero Delegado</b>	Ejecutivo	Carlo U. Bonomi	29/6/95
<b>Secretario Consejero</b>	Externo	Ignacio López-Balcells Romero	8/2/95
<b>Vocales</b>	Independiente	Joaquín Barrera Amann	29/6/95
	Independiente	Robin G. Holland-Martin **	29/6/95
	Externo	Juan A. Samaranch Salisachs	21/5/99
	Ejecutivo	Ugo Giorcelli	16/5/00
	Independiente	Martín González del Valle Chávarri	16/11/00
	Externo	Arturo Mas-Sardá Romagosa	16/11/00
	Ejecutivo	Rafael López-Aparicio Areilza	21/12//02
	Independiente	Alvaro de Remedios Salabert	15/10/02
<b>Vicesecretario No Consejero</b>		Mireia Blanch Olivé	

?? **Ejecutivo:** Son el Consejero Delegado y demás Consejeros, que desempeñan responsabilidades de gestión dentro de la compañía

**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, si bien desempeñan o han desempeñado, directamente o a través de sociedades vinculadas a los mismos, prestación de servicios profesionales a la Sociedad.

**Dominical:** Son los propuestos por los titulares de participaciones significativas estables en el capital de la Sociedad.

**Independiente:** 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 ni de prestación de servicios profesionales, directamente o a través de sociedades vinculadas a los mismos.

\*\* Presidente de los Comités de Auditoría y Remuneración.

---

La Junta General de 27 de junio de 2003 aprobó el nombramiento de D. Alvaro de Remedios como consejero.

En relación con el "Código de Buen Gobierno" y en particular con las recomendaciones del Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados y en las Sociedades Cotizadas presidida por D. Enrique de Aldama ("Informe Aldama") se han adoptado las medidas a continuación indicadas:

- Existe mayoría de consejeros externos o independientes sobre consejeros ejecutivos.
- Se dispone de los siguientes comités dependientes del Consejo de Administración:

#### **Comité de Auditoría**

En marzo de 1998 el Consejo de Administración designó un **Comité de Auditoría**, que actualmente está compuesto por:

Robin G. Holland-Martin (Presidente), independiente

Joaquín Barrera Amann, independiente

Juan José Nieto Bueso, externo

El Comité de Auditoría, deberá reunirse al menos dos veces al año, habiéndolo hecho en dos ocasiones en cada uno de los ejercicios 2001, 2002 y 2003.

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 47 de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, la Junta General de Accionistas de 27 de junio de 2003 acordó añadir dos nuevos artículos números 22-bis y 22-ter a los Estatutos Sociales, al objeto de regular la composición y funcionamiento del Comité de Auditoría, al objeto de que desempeñe las siguientes funciones, las cuales ya viene desarrollando en la actualidad:

1. Informar en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materias de su competencia.
2. Proponer al Consejo de Administración para su sometimiento a la Junta General de Accionistas la designación de los auditores de cuentas externos de la sociedad.
3. Supervisar los servicios, en su caso, de la auditoría interna.
4. Conocer del proceso de información financiera y de los sistemas de control interno de la Sociedad.
5. Mantener relación con los auditores externos, para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como aquéllas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría.

Asimismo, el Comité de Auditoría es el órgano responsable fundamentalmente de:

- revisar periódicamente los métodos financieros empleados y cuentas de la Sociedad
- analizar para su aplicación, los cambios de política contable que puedan producirse,
- analizar las recomendaciones que pudieran derivarse de la revisión realizada por los Auditores del Grupo,
- mantenimiento de reuniones con los Auditores independientes externos del Grupo, el establecimiento de sus honorarios, así como su designación y/o renovación,
- informar al Consejo de Administración de los cambios significativos según los análisis anteriores, así como su recomendación al respecto,
- revisar la adecuación e integridad de los sistemas de control interno,
- analizar la información financiera a remitir a los mercados, incluyendo los Folletos Informativos que elabore la Sociedad. En este sentido el presente Folleto ha sido objeto de revisión por parte de dicho Comité.
- analizar, en el seno del Consejo, las inversiones propuestas y, en su caso, detectar posibles conflictos de interés con los Consejeros,

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:

Robin G. Holland-Martin (Presidente), independiente  
Juan José Nieto Bueso, externo  
Martín González del Valle Chavarri, independiente

El Comité de Remuneración, que se reúne con una periodicidad mínima de dos veces al año, habiéndolo hecho en dos ocasiones en cada uno de los ejercicios 2001, 2002 y 2003, 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, si bien las filiales que lo componen tienen sus propios comités de remuneración.
- Recomendar al Consejo de Administración, para su propuesta a la Junta General de Accionistas, sobre los sistemas retributivos de administradores y sobre sistemas de participación de directivos y empleados en el capital social de SPS.
- Analizar las operaciones con partes vinculadas a la Sociedad. En caso de que la operación afecte a algún miembro del Comité, aquél debe abstenerse de participar en su análisis.

Los miembros del Comité de Remuneración, salvo su Presidente, el Sr. Holland-Martin no perciben remuneración por su pertenencia a dicho Comité.

### **Comité de Estrategia e Inversiones**

Todas las inversiones y desinversiones realizadas por SPS históricamente han sido en su totalidad previamente presentadas, debatidas y aprobadas por el Consejo de Administración, si bien recientemente se ha designado un comité al efecto, que en la actualidad está compuesto por los siguientes Consejeros:

D. Juan José Nieto Bueso (Presidente), externo  
D. Alvaro de Remedios, independiente  
D. Juan Antonio Samaranch, externo  
D. Carlo U. Bonomi, ejecutivo  
D. Rafael López-Aparicio, ejecutivo  
D. Ugo Giorcelli (ejecutivo)

### **Información adicional sobre el Consejo de Administración**

El número estatutario mínimo y máximo de Consejeros es tres y quince respectivamente. La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 27 de junio de 2003 ha determinado en once su número. Actualmente hay once 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, y en 2003, hasta la fecha nueve 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.

En relación con las disposiciones de la Ley 26/2003, de 17 de julio, de transparencia de las sociedades anónimas cotizadas así como en relación a otras recomendaciones del Informe Aldama, la Sociedad se encuentra preparando la redacción de un Reglamento del Consejo que regule las normas de régimen interno y funcionamiento, de acuerdo con la Ley y los estatutos que contendría las medidas concretas tendentes a garantizar la mejor administración de la Sociedad, el cual se espera someter a la aprobación de dicho órgano en los próximos meses. Asimismo va a comenzar a trabajar en el texto de un Reglamento de la Junta de accionistas, que contemple materias que atañen a dicho órgano, con respeto a las materias reguladas en la Ley y en los estatutos sociales, el cual será sometido a la consideración de la próxima junta general ordinaria de accionistas. Ambos Reglamentos está previsto que se hagan públicos a través de su difusión en la página web de la CNMV.

Adicionalmente la Sociedad también tiene en estudio la implantación de otras medidas para dotar de mayor transparencia por un lado la información sobre gobierno corporativo (redacción y remisión de un informe anual sobre cumplimiento) y por otro, la información sobre la propia Sociedad.

#### **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, Ugo Giorcelli, Rafael López-Aparicio Areilza, Jim Kachenmeister, Mark DiPasquale, Javier Rigal.

Don Carlo U. Bonomi, Vicepresidente y Consejero Delegado, tiene poderes de representación de la sociedad, de forma mancomunada con cualquier otro Consejero.

Don Ugo Giorcelli es Consejero y Director Financiero del Grupo.

Don Rafael López-Aparicio es Director de Operaciones (COO)

Don Jim Kachenmeister es Consejero Delegado de Service Point UK, Ltd.

Don Mark DiPasquale es Consejero Delegado de Service Point US Inc.

Don Javier Rigal es el Director General de Service Point Facilities Management Ibérica

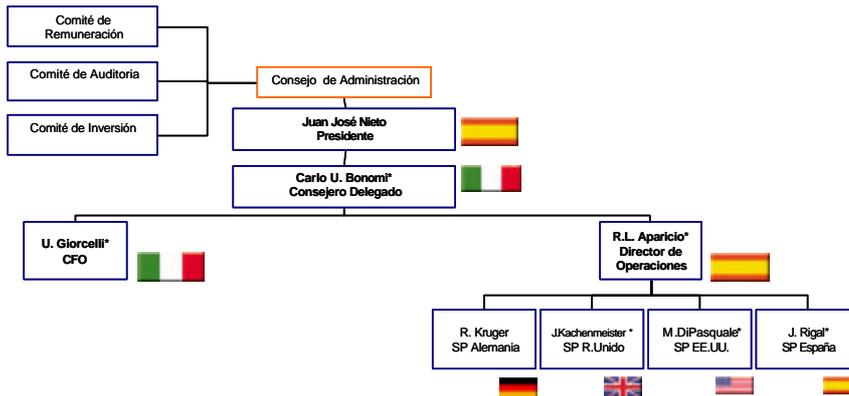
Asimismo, está previsto que entre a formar parte de dicho Comité cualquier Director General de las sociedades que componen el grupo, cuya división supere la cifra de 5 millones de euros en ventas. Cualquier consejero no ejecutivo podrá atender las reuniones de dicho órgano.

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 reúne aproximadamente cada seis meses.

**Otros Directivos.**

Doña Renata Kruger es Consejero Delegado de Service Point Germany GmbH

A continuación se indica el organigrama de SERVICE POINT al nivel más elevado, en la actualidad, indicando la nacionalidad de cada uno de los responsables:



\* Miembro del Comité Ejecutivo

**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 (junio de 2003), acciones de la sociedad en las siguientes cantidades:**

<u>Participaciones Directas (en %)</u>	<u>% Directas</u>	<u>% Indirectas</u>	<u>% Representadas</u>	<u>% Capital</u>
Don Juan José Nieto Bueso	0,557%			0,557%
Don Carlo U. Campanini Bonomi	0,019%			0,019%
Don Robin George Holland-Martin	0,009%			0,009%
Don Martin 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				
<b>TOTAL</b>	<b>1,05%</b>	<b>0,37%</b>	<b>0,00%</b>	<b>1,42%</b>

<u>Participaciones Directas (en acciones)</u>	<u>Nº acciones Directas</u>	<u>Nº acciones Indirectas</u>	<u>Nº acciones Representadas</u>	<u>Total</u>
Don Juan José Nieto Bueso	760.000			760.000
Don Carlo U. Campanini Bonomi	26.579			26.579
Don Robin George Holland-Martin	12.250			12.250
Don Martin 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			
<b>TOTAL</b>	<b>1.436.911</b>	<b>503.386</b>		<b>1.940.296</b>
<b>Número de acciones a junio de 2003:</b>	<b>136.429.189</b>			

Los miembros del Consejo de Administración, en su totalidad, representan el 1,42% 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 27 de junio de 2003, se delegaron votos en el Consejo de Administración por un importe de en torno al 34,4% 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 ejercicio 2002 el importe de 167,6 miles euros, en concepto de asesoramiento a las sociedades del Grupo, de los que 90 miles de euros los ha percibido como persona física, 45 miles de euros a través de la sociedad Palmera Servicios de Dirección, S.L., y 32,6 miles de euros a través de Palmera Capital Investors, S.L. controladas ambas por el Sr. Nieto. Dichos importes ascienden a 22 miles de euros como persona física y a 30 miles de euros, a través de Palmera Servicios de Dirección, S.L., en el primer trimestre de 2003.

Los servicios prestados por el Sr Nieto incluyen reuniones semanales con los ejecutivos de la compañía con el objetivo de seguir y valorar la evolución de los negocios en sus diferentes mercados geográficos. El Sr Nieto se ocupa además de representar la compañía en reuniones periódicas con los medios de comunicación y la comunidad de analistas, inversores, clientes actuales y potenciales y con las entidades financieras con los que tiene relación la compañía.

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 últimos ejercicios. Las remuneraciones percibidas por los servicios prestados ascienden a 256 miles de euros en el ejercicio 2002 y a 41 miles de euros en el primer trimestre de 2003.

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 los últimos ejercicios (entre otras, la venta de OLA INTERNET, S.A.), habiendo percibido remuneraciones por importe de 20 miles de euros en el ejercicio 2001, de 42 miles de euros en el ejercicio 2002 y de 30 miles de euros en el primer trimestre de 2003.

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., S.A. ha asesorado a SERVICE POINT en las transacciones realizadas por ésta en los últimos ejercicios. Las sociedades de GRUPO FINANCIERO RIVA Y GARCIA han facturado honorarios por importe de 435 miles de euros en el ejercicio 2001, habiendo devengado honorarios durante el ejercicio 2002 por importe de 82 miles de euros y 35 miles de euros en el primer trimestre de 2003.

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. Adicionalmente ninguna de dichas personas ni de sus compañías tiene concedidos prestamos por parte de la compañía ni de ninguna de sus filiales.

Todas las operaciones vinculadas se realizan en condiciones de mercado y son analizadas con carácter previo por el Comité de Remuneración. En caso de que la operación afecte a algún miembro de dicho Comité, aquél debe abstenerse de participar en su análisis.

### 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 2002 los siguientes importes por los conceptos indicados:

2002	En miles euros				Total
	Sueldo fijo	S. Variable (1)	Dietas	Otros <sup>(2)</sup>	
Don Juan José Nieto Bueso	-	-	6	-	6
Don Carlo U. Bonomi	337	41	6	2	386
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	-	18	-	18
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	-	18	-	18
Don Robin George Holland-Martin	-	-	17	8	24
Don Joaquín Barrera Amann	-	-	17	-	17
Don Ugo Giorcelli	184	30	6	24	244
Don Martín González del Valle Chavarri	-	-	18	-	18
Don Arturo Mas-Sardá Romagosa	-	-	18	-	18
Don Rafael López-Aparicio	208	57	6	32	303
Don Alvaro de Remedios (2º semestre)	-	-	8	-	8
INOVA CAPITAL PARTICIPADAS, S.L. (1er semestre)	-	-	8	-	8
					-
<b>TOTAL</b>	<b>729</b>	<b>128</b>	<b>144</b>	<b>66</b>	<b>1.067</b>

<sup>(1)</sup> El sueldo variable se calcula sobre los siguientes conceptos: (i) Consecución de EBIT según el presupuesto aprobado;

ii) Flujos de caja; iii) Consecución de determinados objetivos operativos; iv) Evolución de la deuda.

<sup>(2)</sup> Otros, en su caso, incluye retribuciones en especie tipo seguro de vida, coche de empresa, etc.

Los miembros del Consejo de Administración han percibido en el primer trimestre de 2003 los siguientes importes por los conceptos indicados:

	En miles euros				Total
	Sueldo fijo	S. Variable <sup>(1)</sup>	Dietas	Otros <sup>(2)</sup>	
Don Juan José Nieto Bueso	-	-	-	-	-
Don Carlo U. Bonomi	84	30	-	0,3	114
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	-	-	-	-
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	-	-	-	-
Don Robin George Holland-Martin	-	-	-	-	-
Don Joaquin Barrera Amann	-	-	-	-	-
Don Ugo Giorcelli	46	6	-	6	58
Don Martin González del Valle Chavarri	-	-	-	-	-
Don Arturo Mas-Sarda Romagosa	-	-	-	-	-
Don Rafael López-Aparicio	52	7	-	9	68
Don Alvaro de Remedios (2º semestre)	-	-	-	-	-
INOVA CAPITAL PARTICIPADAS, S.L. (1er semestre)	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>182</b>	<b>43</b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>240</b>

<sup>(1)</sup> El sueldo variable se calcula sobre los siguientes conceptos: (i) Consecución de EBIT según el presupuesto aprobado;

ii) Flujos de caja; iii) Consecución de determinados objetivos operativos; iv) Evolución de la deuda.

<sup>(2)</sup> Otros, en su caso, incluye retribuciones en especie tipo seguro de vida, coche de empresa, etc.

#### Directivos

En la matriz figuran como directivos D. Carlo U. Bonomi, D. Ugo Giorcelli y D. Rafael López-Aparicio, cuyas retribuciones figuran en el cuadro de Consejeros.

El Presidente del Comité de Remuneración y del Comité de Auditoría, Robin Holland-Martin, percibió en el ejercicio 2002 una remuneración por el desempeño de dichos cargos de 8 miles de euros, no habiendo percibido cantidad alguna por dicho concepto a 31 de marzo de 2003.

B/ A cargo del conjunto de empresas dependientes:

#### Consejeros de sociedades dependientes.

En el ejercicio 2002, se ha satisfecho al Consejero D. Robin Holland-Martin una remuneración de 25 miles de euros por servicios prestados a la filial SERVICE POINT UK. Asimismo el Sr. Holland Martin ha percibido una retribución como consejero de GPP Capital Ltd. por importe de 8 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 durante el primer trimestre de 2003.

#### Directivos de sociedades dependientes.

En 2002 se han devengado honorarios a favor de los directivos de las filiales por importe de 957 miles de euros, correspondiendo 658 miles de euros a sueldos, 57 miles de euros a retribución en especie y 242 miles de euros a retribución variable.

A 31 de marzo de 2003 dicho importe ha sido de 262 miles de euros, correspondiendo 118 miles de euros a sueldos, 20 miles de euros a retribución en especie y 125 miles de euros a retribución variable.

#### 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 42 miles euros para 2002 y 8 miles euros a 30/3/03.

En cuanto a las sociedades del Grupo ubicadas fuera de España:

Service Point (UK), dispone de planes de pensiones, en línea con las demás empresas británicas, 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 2002 fue de 572 miles de euros y de 851 miles de euros en el año 2001. Durante el ejercicio 2002, como resultado de la reevaluación anual del cálculo actuarial de los compromisos correspondientes a los planes de pensiones para los empleados en activo y para el personal pasivo de SPS en el Reino Unido, se ha puesto de manifiesto un déficit neto de aproximadamente 7.757 miles de euros, resultante de la diferencia entre el importe total de los compromisos adquiridos por importe aproximado de 60.178 miles de euros, el valor de los activos afectos a dicho plan por importe aproximado de 49.097 miles de euros y el efecto impositivo estimado en 3.324 miles de euros. Dicho déficit, se ha producido como consecuencia del cambio de algunas de las hipótesis actuariales de dichos planes de pensiones, principalmente referidas al tipo de interés, así como por la desfavorable evolución de los mercados financieros que ha afectado significativamente el valor de los activos afectos a dicho plan, como ha ocurrido con la gran mayoría de los planes de pensiones en el Reino Unido. No obstante, los Administradores de la Sociedad, basándose en la información de los actuarios independientes, han estimado que los activos existentes en dichos planes cubren razonablemente los compromisos de pago con los empleados hasta, como mínimo, el ejercicio 2012.

No obstante lo anterior y siguiendo lo establecido en la normativa vigente en España, los Administradores del Grupo han optado por registrar contablemente al 31 de diciembre de 2002, la totalidad del déficit puesto de manifiesto por un importe total de 11.080.707 euros con cargo al epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta

Service Point US Inc., en línea con las demás empresas americanas, dispone de un plan de jubilaciones, no contributivo, que cubre a la mayor parte de sus empleados a tiempo completo. En el ejercicio 2000, 2001 y 2002 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 (260 miles de euros- en 2001). Asimismo dispone de otro plan que cubre a la mayoría de los empleados quienes participan de forma voluntaria. La contribución de Service Point US Inc. al plan está basada en una fórmula relativa a las contribuciones realizadas por los empleados. La contribución realizada por la compañía en 2001 fue de 589 miles de euros lo que representa el 38% de las contribuciones realizadas por los empleados.

La matriz SPS y sus filiales españolas no disponen de esta tipología de plan.

**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 U. Bonomi desempeña los siguientes cargos:

- ~~///~~ Consejero de Service Point US Inc. (antes Charrette Corp.)
- ~~///~~ Consejero de Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.
- ~~///~~ Consejero de 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 Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.

Don Robin G. Holland-Martin desempeña los siguientes cargos:

- ~~///~~ Consejero de 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 Investindustrial Holdings, Ltd. (antes 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 Arts 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 Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.

Consejero de Service Point (UK), Ltd.

Consejero de Service Point US Inc.

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 de Calidad Residencial 2000, S.A. (Grupo Care)

Consejero Delegado de de Investindustrial Partners Spain S.A. sociedad con gestión independiente en España, perteneciente en un 100% a InvestIndustrial Holdings, Ltd. (antes 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 Service Point Facilities Management Ibérica, S.A.

Consejero de Service Point UK

Consejero de Service Point US Inc.

#### **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 2001, 2002 y primer trimestre de 2003 los siguientes importes, por los conceptos que se indican, relativos a todas las Sociedades que conforman el grupo consolidado SERVICE POINT:

(miles euros)	2001	2002	31/3/3
Auditoria.	474	308	20
Otros servicios.	480	146	-

**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.**

Los siguientes datos hacen referencia a la última información pública disponible.

Invest Industrial Holdings, Ltd. (antes 21 Invest International Holdings, Ltd.) posee una participación directa de 4.000.000 acciones, representativas del 2,93% del capital social actual de SPS.

Juan J. Nieto, Presidente de SPS, posee 770.000 acciones, representativas del 0,564% del capital de SPS.

**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 27 de junio de 2003 asistieron accionistas titulares de 48.310.940 acciones, entre presentes y representados, lo cual supone el 35,411% 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 Participantes para la última Junta General de Accionistas, habiendo aproximadamente un 80% de "free float".

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 SOLUTIONS tiene concedido con fecha 6 de junio de 2003 un crédito sindicado por plazo de cinco años desde su firma, con varias entidades (BBVA, SCH, Fortis

Bank, Deutsche Bank, Intesa BCI, Banca di Roma, Banca Nazionale del Lavoro, Banco Urquijo, Banco Sabadell, Banco Atlántico, Bancaja, Desdner Bank, Commerzbank, Bank of America y ABN Amro Bank), por un importe máximo de 59 millones de euros cuyo vencimiento es en marzo de 2008. El principal del crédito, que dispone de un período de dieciocho meses de carencia, se reduce linealmente de forma semestral, mediante el pago de un importe de 2,5 millones de euros en el primer vencimiento (que tendrá lugar en septiembre de 2004), de 4,5 millones de euros en los siguientes cuatro vencimientos, de 6 millones en los dos subsiguientes y de 26 millones en el vencimiento final. El tipo de interés sobre el importe dispuesto hasta que se repague la deuda de la filial de Service Point en Estados Unidos equivale al Euribor + 2,5%, si bien posteriormente este variará en función del comportamiento anual del ratio "deuda financiera neta sobre EBITDA" entre 200 y 100 puntos básicos, según el cuadro siguiente:

Deuda Financiera Neta /EBITDA	Margen
<3,50	1,75%
<2,75	1,50%
<2,00	1,25%
<1,50	1,00%

El principal requisito para su mantenimiento, como es habitual en este tipo de operaciones, consiste en mantener unos fondos propios mínimos a nivel consolidado durante toda la vida de la operación establecidos en €70.000.000 y en cumplir con los siguientes ratios financieros, cuyo cálculo estará basado en los estados financieros consolidados y con los cuales se cumplen en la actualidad:

Deuda Financiera Neta/EBITDA <:

<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006-vto</u>
4,75	3,75	3,00	2,50

EBITDA/Gastos Financieros >:

<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006-vto</u>
3,00	3,00	3,50	3,50

Deuda Financiera Neta/Fondos Propios <:

<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006-vto</u>
1,10	1,00	0,90	0,80

Adicionalmente y como es habitual en este tipo de transacciones, SERVICE POINT SOLUTIONS ha asumido los siguientes compromisos:

- a) No ceder, gravar, enajenar participaciones y activos de las filiales sin la autorización previa del sindicato de bancos.

- b) No se podrán otorgar préstamos a compañías filiales. Quedan excluidos los pagos a otras compañías del grupo en concepto de contraprestación de servicios.
- c) No otorgar garantías reales o personales sobre los activos de SPS o sus filiales.
- d) No distribuir dividendos sin la autorización del sindicato de bancos.
- e) No realizar nuevas adquisiciones o inversiones salvo que las mismas: (i) esté prevista en el plan de negocio recogido en las proyecciones financieras; (ii) se financie mediante incrementos de capital de SPS; (iii) no suponga un incumplimiento de los ratios (arriba señalados); y, (iv) se informe a la Entidad Agente del sindicato al menos con 30 días de antelación a la operación.
- f) A llevar a cabo cuantas actuaciones sean necesarias y/o oportunas (salvo la transmisión de fondos o financiación intra-grupo) al objeto de que las correspondientes sociedades extranjeras amorticen íntegramente la deuda USA no más tarde del 30 de noviembre de 2004 y la deuda UK no más tarde del 31 de diciembre de 2003.
- g) A no incurrir (y hacer todo lo posible para que sus Filiales no incurran) en ninguna clase de Endeudamiento. Se exceptúa de esta obligación aquellos Leasings que pueda suscribir SPS y/o sus Filiales en relación con la obtención de nuevos contratos con clientes, con el límite máximo anual a nivel consolidado de siete millones de euros (€7.000.000).
- h) A que su nivel de Endeudamiento no supere los setenta y cinco millones de euros (€75.000.000). A los efectos del cálculo de dicho límite, quedan excluidos de la definición de Endeudamiento los siguientes conceptos:
  - a. El importe de cualquier emisión de Deuda Convertible y Deuda Convertible Subordinada.
  - b. El importe a 31 de marzo de 2003 de la deuda derivada de los Leasings de SPS (que asciende a €13.959.000).
  - c. El importe de la deuda que se derive de los nuevos Leasings que pueda suscribir SPS.

Como se ha comentado en el capítulo 5 en el apartado de servicio financiero de la deuda, en opinión de SPS, la disposición adicional de 4,5 millones de euros en la filial inglesa no contraviene ninguno de los compromisos con el sindicato de bancos, ya que el endeudamiento global no supera los 75 millones. El hecho de renegociar la deuda de UK y USA en opinión de SPS no contraviene lo dispuesto en punto e) siempre y cuando no se otorguen garantías.

Compromisos de aportación de fondos:

SPS se compromete antes de finalizar el año 2003 a realizar cuantas acciones sean necesarias para realizar una emisión de deuda convertible o deuda subordinada o a realizar una ampliación de capital por un importe mínimo de 10 millones de euros. En tal caso SPS está obligada a devolver 2,5 millones de euros del importe del préstamo sindicado. Consecuentemente, los repagos del préstamo sindicado se reducirán proporcionalmente en dicha cantidad.

Amortización anticipada obligatoria:

SPS estará obligada a amortizar anticipadamente de forma obligatoria en los siguientes casos:

- Todo excedente de tesorería superior a 8 millones de euros después del servicio financiero de la deuda

- El importe equivalente entre el 25% (hasta que SP USA repague la deuda) y el 10% de cualquier emisión de deuda convertible o subordinada o de ampliación de capital, distinta de la cláusula “compromiso de aportación de fondos”.

En concepto de garantías se han pignorado las acciones de Wagon Holdings, de Service Point UK Ltd. y de GPP Capital Plc., por un valor teórico contable conjunto de 180,4 millones de euros y se han pignorado las cuentas corrientes de Service Point Facilities Management Iberica. Asimismo se ha pignorado a favor de las entidades financieras prestatarias la marca SERVICE POINT SOLUTIONS.

La filial Service Point US Inc. suscribió en 1999 un crédito con Citizens Bank con vencimiento en 2005 (si bien, en cumplimiento de lo establecido en las condiciones del préstamo sindicado arriba mencionado su vencimiento debe anticiparse a noviembre de 2004), por importe máximo de 30 millones de dólares, a un tipo de interés del Libor a tres meses + 2,75%. Dicho préstamo fue parcialmente repagado y renegociado después de la venta de la división de material de oficina de Service Point US Inc. En Noviembre de 2002 la línea de financiación ha sido transformada en un préstamo a 4 años de un importe de 7,2 millones de dólares con un tipo de interés fijo al 5,50%. 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 de dividendos limitados a dos millones de dólares; limitaciones a la disposición de activos y limitaciones al pago de management fees a un millón y medio de dólares. Las amortizaciones de dicha línea son trimestrales, siendo los primeros cuatro pagos de 600.000 dólares cada uno y sucesivamente de 400.000 dólares cada uno. Los tres covenants principales de este préstamo son:

- Ratio de cobertura del servicio de deuda: al menos 1,25 (trimestral)
- Ratio de endeudamiento (deuda financiera/EBITDA): no superior a 2,50
- Ratio de apalancamiento (deuda total/fondos propios): no superior a 1,5

La compañía cumplió con todos los covenants financieros en el año 2002, los cumple a la fecha de firma del presente folleto y espera cumplirlos en el 2003.

Asimismo tiene suscrito con dicha entidad bancaria una póliza de crédito circulante por importe de 3,5 millones de dólares (esta línea también ha sido reducida después de la venta de la división de la filial de material de oficina, el importe inicial era 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.

En Marzo de 2003 Service Point US Corp ha adicionalmente acordado con Citizens Leasing Corporation una línea de financiación a través de la modalidad de préstamos en leasings de hasta 5 millones de dólares anuales. Dicha financiación tiene como objetivo financiar las inversiones en equipos y maquinaria, especialmente para los nuevos Facility Management de Service Point US Inc.

La filial británica de Service Point Solutions, Service Point UK, tiene concedido un préstamo con Venture Finance (Grupo ABN). Se trata de una línea de financiación “revolving” con vencimiento en diciembre de 2003, hasta un importe de 6 millones de libras esterlinas (y siempre como máximo hasta el 75% del importe representado por el saldo a cobrar que

tenga la filial inglesa de SPS en cada momento). El tipo de interés de dicha financiación es del 1.4% sobre el LIBOR. La garantía principal la constituye el saldo de clientes a cobrar por los que se pide el descuento de facturas. Existen limitaciones en cuanto a pago de Management fees y royalties a la casa matriz (el ratio entre EBITA antes de management fees y royalties disminuidos por el importe de Management fees y royalties pagados, dividido por la suma de intereses y repagos de leasings tiene que ser superior a 2). El saldo dispuesto en la actualidad asciende a 3,6 millones de euros.

#### **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).**

Siguiendo una política de diversificación del riesgo, no existen clientes que tengan relaciones de negocio significativas con SERVICE POINT, puesto que su clientela está muy fragmentada (aproximadamente 15.000 clientes), si bien con el aumento de las ventas a través del canal Facility Management, está previsto el aumento de grandes clientes en el futuro (del tipo de Bovis, Hewlett Packard, British Airport Authorities etc.)

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 2002 han sido proveedores significativos Xerox, Océ, Spicers y Upm Kymene en las filiales del grupo en el Reino Unido y España; Azerty, Xerox y Danka en los Estados Unidos. Tal como se expresa en el capítulo IV las compañías del grupo realizan compras conjuntas al objeto de obtener economías de escala.

#### **VI.9 ESQUEMAS DE PARTICIPACION DEL PERSONAL EN EL CAPITAL DEL EMISOR.**

En julio de 1999 se puso en marcha el Primer Tramo del Plan de Opciones mediante entrega de las opciones a favor de Directivos y empleados de SPS.

Entre julio de 2000 y julio de 2001 se puso en marcha el Segundo Tramo.

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 debido a la variación de las circunstancias, motivadas fundamentalmente por la venta de OLA INTERNET, S.A. y de LOGIC CONTROL, S.A., así como la división de material de oficina de Service Point USA y otros factores externos, como la fuerte evolución negativa de los mercados de valores que ha afectado directamente a la cotización de las acciones de SPS y al desfase entre la misma y el precio de ejercicio y el elevado coste financiero y administrativo al que SPS estaba sometido al mantener los tramos primero y segundo, la Junta autorizó su cancelación en junio de 2002. Igualmente fue cancelada la cobertura que SPS tenía establecida con BSCH.

A fecha de verificación del presente folleto, solo se encuentran pendientes de renunciar a sus respectivos derechos del plan de opciones aproximadamente y básicamente por razones de índole personal tipo fallecimiento o desplazamiento fuera del lugar de residencia, 5 beneficiarios (lo que representa el 2,7% del total de las opciones), no habiéndose sido ejercitado el derecho de ejecución por ninguno de los beneficiarios de los Planes I o II. 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. No obstante lo anterior, no está previsto un mecanismo de cancelación del Plan.

En relación a las acciones emitidas para dar cobertura a los Planes de Opciones I y II, que representaban el 3,81% del capital social de SERVICE POINT, con fecha 6 de agosto de 2002 se procedió a la adquisición de dichas acciones, habiéndose enajenado a 31 de marzo de 2003 la totalidad de las mismas.

Sin embargo, SPS con el fin de incentivar, motivar e involucrar a directivos, empleados y administradores de la compañía y sus filiales, tiene puesto en marcha un nuevo plan de opciones sobre acciones, cuya implantación y ejecución todavía no se ha producido, cuyas principales características, según acuerdo de la Junta General de Accionistas de 27 de junio de 2003 son las siguientes:

- o El número total de acciones que el Comité de Remuneración concederá a los participantes del Plan es como máximo de 6.818.000 acciones.
- o El precio de ejercicio será de 0,61 Euros, correspondiente al precio medio de cotización de las acciones de SPS durante los seis meses inmediatamente anteriores a la última reunión del Comité de Remuneración de la compañía, de fecha 30 de abril de 2003.
- o Las opciones concedidas en virtud de este Plan serán ejercitables una vez transcurrido el plazo de dos (2) años desde la fecha de su concesión, hasta el día 31 de diciembre de 2009.
- o Las opciones concedidas en virtud de este Plan podrán sufrir ajustes durante su vigencia, tanto en el número de acciones como en el precio de ejercicio de la opción, por la concurrencia de cualesquiera de las circunstancias que a continuación se indican y siempre que dicho ajuste sea de forma proporcionada a la causa que lo motive:
- o Un cambio en las acciones en circulación por razón de aumentos o reducción de capital, desdoblamiento, agrupación canje o cualquier otra reclasificación, una emisión gratuita, devolución de aportaciones, Recapitalización, fusión, escisión combinación o intercambio de acciones u otro cambio social o reestructuración que afecte a la valoración de las acciones.

La Junta delegó en el Consejo de Administración o en su caso en el Comité de Remuneración para que procediese a la regulación y ejecución del Plan de Opciones, así como para establecer cuantas disposiciones, pactos, reglamentos condiciones, términos y requisitos sean necesarios para su desarrollo y ejecución, lo cual será objeto de un Folleto Informativo, que deberá ser verificado por la CNMV.

## 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 trimestre del año 2003**

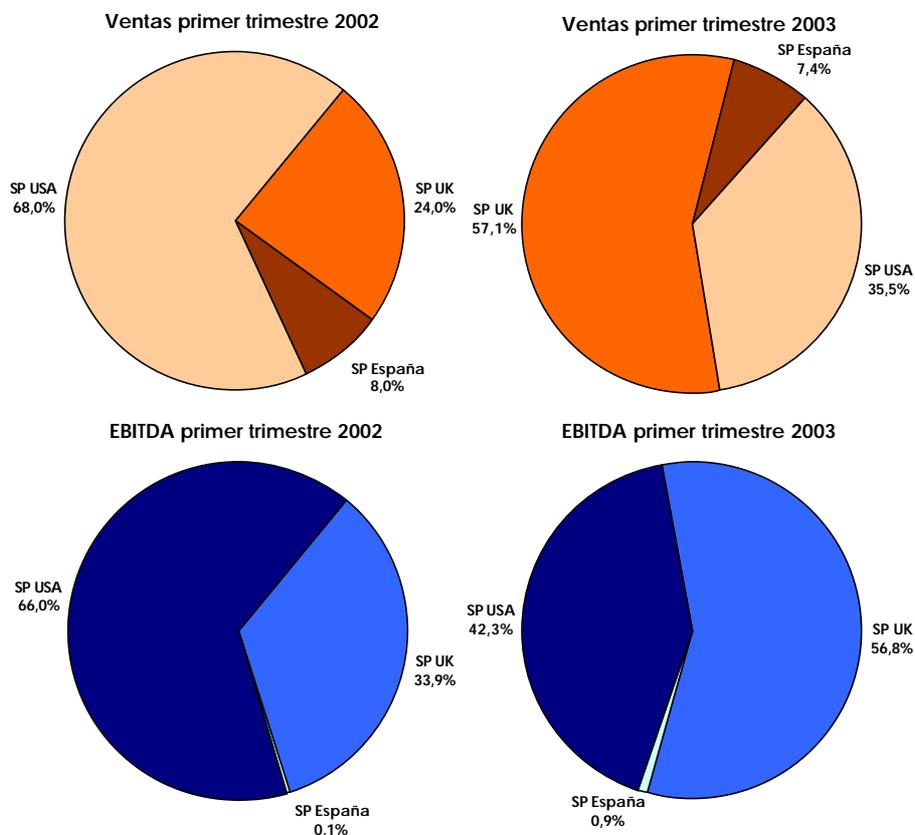
El equipo directivo de Service Point Solutions, después haber ejecutado durante el 2002 su plan de enfoque estratégico en su negocio central de reprografía digital y gestión documental para el sector AEC (Arquitectos, Ingenieros y Construcción), ha centrado su actividad durante el primer trimestre de 2003, en línea con su plan, en actuaciones de gestión dirigidas a mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la compañía para poder obtener a finales del ejercicio 2003 una plataforma industrial sobre la cual desarrollar su expansión.

Se han obtenido los siguientes resultados económicos y operativos:

1. Las ventas han sido de 26,6 millones de euros. Dicho importe no es comparable con el mismo periodo del año anterior (las ventas reales del primer trimestre de 2002 fueron de 65,7 millones de euros) debido al proceso de enfoque estratégico que ha comportado la desinversión total en negocios no estratégicos y con rentabilidad reducida. Las ventas proforma del primer trimestre de 2002 (no incluye la división de material de oficina de Estados Unidos, ni la división de material de oficina de España, ni Ola Internet, ni logística, ni Italia) ascendieron a 31 millones de euros. Las ventas del primer trimestre de 2002 son inferiores de las proforma del primer trimestre de 2002 debido al efecto negativo que ha tenido el tipo de cambio de la libra y del dólar. La comparativa de ventas en sus respectivas monedas originales muestra que las filiales mantienen el mismo nivel de ventas del año anterior. En el apartado VII.4. se muestran las cuentas de resultados de las filiales en sus respectivas monedas originales.
2. El margen bruto ha alcanzado el 72,3% sobre ventas con un crecimiento de casi 20 puntos porcentuales desde el 52,7% obtenido en el primer trimestre de 2002 gracias al enfoque en servicios reprografía digital y gestión documental.
3. El margen de EBITDA ha alcanzado el 14% sobre ventas con un crecimiento de 6,6 puntos porcentuales desde el 7,4% obtenido en el primer trimestre de 2002 gracias al enfoque en servicios reprografía digital y gestión documental.
4. El beneficio operativo (EBIT), ha sido de 1,1 millones de euros lo que representa una mejora de un 23,3% respecto al mismo periodo de 2002. El margen de EBIT ha pasado del 1,4% al 4,2% en 2002. A nivel proforma, sin considerar el efecto de los tipos de cambio y de las operaciones no estratégicas vendidas, el EBIT ha pasado del 1,4% en 2002 al 6,8% en 2003.
5. El beneficio neto ha sido positivo alcanzando los 53 mil euros, en un trimestre que cuenta tradicionalmente con una muy baja estacionalidad histórica (las ventas del primer trimestre están aprox. un 10% por debajo de la media). Estos resultados a nivel operativo están en línea con el plan de negocio de SPS y son positivos considerando el actual contexto económico y la evolución fuertemente negativa en los tipos de cambio de la divisas en que se realizan el 91% de las ventas de SPS (dólar y libra han perdido respectivamente un 22,5% y un 8,9% de su valor en euros comparados con el primer trimestre de 2002).
6. El endeudamiento financiero neto (incluyendo earnouts de compañías y otros pagos previstos) ha pasado de 94 millones de euros a finales del 2002 a 99 millones de euros en marzo de 2003.

7. SPS ha ampliado su volumen de contratos recurrentes (Facility Management y On Site Services) que representan un 26% del total de las ventas de la compañía y un 15% del total de la facturación del año 2002. Dichos contratos han crecido un 18% entre el primer trimestre de 2002 y 2003.
8. Adicionalmente la compañía a final del primer trimestre contaba con un importante crecimiento de la cartera de potenciales contratos y proyectos (valorada en 15 millones de euros de ventas anualizadas).

A nivel geográfico hay que remarcar que las ventas de la compañía en el Reino Unido han disminuido un 4,3% respecto al proforma del primer trimestre de 2002 y un 12,9% respecto al primer trimestre real de 2002 (debido al cierre de la división de corporate). Las ventas de la compañía en Estados Unidos han disminuido un 4% respecto al proforma del primer trimestre de 2002 y un 78% respecto al primer trimestre real de 2002 (debido a la venta de la división de material de oficina).



En el área euro (9% ventas SPS), SPS está especialmente presente en España (7% de las ventas), uno de los mercados europeo de mayor crecimiento, donde SPS está obteniendo una evolución positiva.

En el área bursátil, durante el mes de abril la compañía ha anunciado su salida del Nuevo Mercado con objeto de reflejar más fielmente su modelo industrial de negocio y reducir la volatilidad de la acción. La acción de SPS está cotizando en el mercado continuo, dentro del sector servicios.

Durante el mes de junio de 2003 SPS ha firmado un préstamo sindicado que ha permitido que el 92% de la deuda de la compañía está clasificada a largo plazo (en junio de 2003).

Se presentan el balance y cuenta de resultados a marzo de 2002 y marzo de 2003 de SPS Individual:

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)**

**Balance de Situación a diciembre de 2002 y primer trimestre de 2003**

(Miles de euros)	dic-02	%	mar-03	%
<b>ACTIVO</b>				
Gastos de Establecimiento	352		364	
Inmovilizaciones Inmateriales	547		6.006	
Inmovilizaciones Materiales	115		93	
Inmovilizaciones Financieras	135.014		127.591	
Acciones propias	2.364			
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>138.393</b>	85,6%	<b>134.055</b>	85,6%
<b>Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>14</b>	0,0%	<b>9</b>	0,0%
Existencias	0			
Deudores	13.355		14.308	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	9.871		8.114	
Ajustes por periodificación	116		156	
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>23.343</b>	14,4%	<b>22.578</b>	14,4%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>161.750</b>	100,0%	<b>156.642</b>	100,0%

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. (Individual)**

**Balance de Situación a diciembre de 2002 y primer trimestre de 2003**

(Miles de euros)	dic-02	%	mar-03	%
<b>PASIVO</b>				
Capital Suscrito	81.858		81.858	
Reservas	45.452		-14.130	
Pérdidas y ganancias consolidadas	-57.105		-139	
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>70.205</b>	43,4%	<b>67.589</b>	43,1%
<b>Ingresos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>257</b>	0,2%		
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>11.081</b>	6,9%	<b>11.081</b>	
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>16.717</b>	10,3%	<b>16.352</b>	10,4%
Deudas con entidades de crédito	16.717		16.352	
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>52.608</b>	32,5%	<b>46.543</b>	29,7%
Deudas con entidades de crédito	37.551		37.012	
Acreeedores comerciales	8.933		4.861	
Otras deudas no comerciales	6.124		4.671	
<b>Provisión para riesgos y gastos a corto plazo</b>	<b>10.881</b>	6,7%	<b>15.078</b>	9,6%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>161.750</b>	100,0%	<b>156.642</b>	100,0%

Los fondos propios, que al cierre de 2002 alcanzaban la cifra de 70 millones de euros han pasado a 67 millones de euros durante el primer trimestre de 2003. Dicha variación, se explica principalmente con las diferencias de cambio, que ha impactado las reservas de diferencia de conversión (2,4 millones de euros), y con la correspondiente amortización contra reservas del fondo de comercio (1 millón de euros). Hay que destacar que todas estas partidas no implican, sin embargo, ningún impacto en caja. El endeudamiento financiero neto ha pasado de 96,5 millones de euros a finales del 2002 a 99 millones de euros en marzo de 2003.

A nivel de gestión de los flujos de caja es importante subrayar dos aspectos:

1. El nivel de inversiones ha sido de 1,7 millones de euros, de los que aproximadamente el 80% están vinculadas a los nuevos contratos recurrentes de Facility Management, que se traducirán en ventas recurrentes a partir del segundo trimestre. Hoy SPS cuenta con una importante capacidad adicional operativa (entre un 30% y un 40%) con la infraestructura que dispone en la actualidad; esto permitirá reducir el nivel de las inversiones (y por tanto reducir el de deuda y el de los costes de amortizaciones) en el futuro.
2. La compañía ha obtenido una mejora en la gestión del capital circulante, en particular en su filial británica, donde SPS ha conseguido reducir el plazo de cobro en unos 5 días (un 7% desde 70 días hasta 65 días), generando una creación de caja adicional de unos 800.000 euros, gracias a la implementación del sistema integrado de gestión SAP. Dichas actuaciones continuarán en el futuro también en España y en los Estados Unidos.

Hay que destacar que actualmente existen otros factores que están contribuyendo a una reducción del importe de la deuda y de sus intereses. Entre estos: a) la reducción en la valoración de dólar y libra afecta positivamente la reducción en la deuda, cuyo importe en divisa extranjera es de aproximadamente 19 millones de euros; b) reducciones en los tipos de interés que han sido realizadas durante los últimos años.

La deuda a corto plazo (a marzo de 2003) representa aprox. el 60% del total de la deuda, siendo el objetivo del equipo directivo reducir fuertemente este porcentaje con el fin de disponer, dependiendo evidentemente de la evolución del entorno financiero, de una mayor flexibilidad y volumen en los recursos para afrontar su plan. Tras la firma del préstamo sindicado en junio de 2003 dicha estructura ha mejorado y el 92% de la deuda de la compañía está clasificada a largo plazo. Dicha financiación incluye un periodo inicial de carencia de 18 meses.

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A.**  
**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Individual del primer trimestre de 2002 y 2003**

(Miles de euros)	mar-02	%	mar-03	%
Importe neto de la cifra de negocio	1.117		500	
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.117</b>	100,0%	<b>500</b>	100,0%
Aprovisionamientos	0			
Gastos de personal	389		323	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	77		80	
Otros gastos de explotación	314		302	
<b>Total gastos de explotación</b>	<b>780</b>	69,8%	<b>704</b>	140,8%
<b>Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT</b>	<b>337</b>	30,2%	<b>-204</b>	-40,8%
Ingresos Financieros	1.632		845	
Gastos Financieros	603		1.157	
<b>Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias</b>	<b>1.366</b>	122,2%	<b>-516</b>	-103,2%
<b>Extraordinarios</b>	<b>-380</b>	-34,0%	<b>377</b>	75,4%
<b>Beneficio (Pérdida) antes de impuestos</b>	<b>985</b>	88,2%	<b>-139</b>	-27,8%
Impuesto sobre beneficios				
<b>Beneficio (Pérdida) del ejercicio</b>	<b>985</b>	88,2%	<b>-139</b>	-27,8%

La cifra de ingresos disminuye desde el año 2001 al 2002 debido a que los importes cobrados por management fees y royalties también se reducen con motivo de la venta de la división de material de oficina de Estados Unidos.

La partida de gastos financieros incrementa debido al impacto negativo de las diferencias de tipo de cambio.

A continuación se presentan el balance y la cuenta de resultados del primer trimestre de 2002 de SPS consolidado comparados con los del primer trimestre de 2003:

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes**  
**Balance de Situación a diciembre de 2002 y primer trimestre de 2003**

(Miles de euros)	dic-02	%	mar-03	%
<b>ACTIVO</b>				
Gastos de Establecimiento	428		415	
Inmovilizaciones Inmateriales	20.027		19.176	
Inmovilizaciones Materiales	14.780		12.742	
Inmovilizaciones Financieras	24.855		24.422	
Acciones propias	2.364		2.134	
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>62.455</b>	30,0%	<b>58.888</b>	30,2%
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>102.080</b>	49,0%	<b>96.905</b>	49,6%
<b>Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>1.244</b>	0,6%	<b>1.689</b>	0,9%
Existencias	2.397		2.213	
Deudores	30.173		27.994	
Inversiones Financieras Temporales y Tesorería	8.106		5.954	
Ajustes por periodificación	1.720		1.655	
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>42.396</b>	20,4%	<b>37.815</b>	19,4%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>208.175</b>	100,0%	<b>195.298</b>	100,0%

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes**  
**Balance de Situación a diciembre de 2002 y primer trimestre de 2003**

(Miles de euros)	dic-02	%	mar-03	%
<b>PASIVO</b>				
Capital Suscrito	81.858		81.858	
Reservas de la sociedad dominante	45.452		45.447	
Reservas en sociedades consolidadas	-43.869		5.589	
Diferencias por conversión	-5.366		-13.792	
Resultados negativos de ejercicios anteriores			-57.105	
Pérdidas y ganancias consolidadas	-7.619		53	
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>70.455</b>	33,8%	<b>62.050</b>	31,8%
<b>Ingresos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>43</b>			
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>12.647</b>			
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>33.563</b>	16,1%	<b>35.502</b>	18,2%
Deudas con entidades de crédito	33.563		35.502	
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>90.741</b>	43,6%	<b>85.863</b>	44,0%
Deudas con entidades de crédito	54.269		53.163	
Acreedores comerciales	18.017		10.387	
Otras deudas no comerciales	18.455		13.393	
Ajustes por periodificación			8.920	
<b>Provisión para riesgos y gastos a corto plazo</b>	<b>725</b>	0,3%	<b>11.883</b>	6,1%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>208.175</b>	100,0%	<b>195.298</b>	100,0%

**SERVICE POINT SOLUTIONS, S.A. y Sociedades Dependientes**  
**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada del primer trimestre de 2002 y 2003**

(Miles de euros)	mar-02	%	mar-03	%
Importe neto de la cifra de negocio	65.719		26.617	
<b>Total Ingresos</b>	<b>65.719</b>	100,0%	<b>26.617</b>	100,0%
Aprovisionamientos	31.093	47,3%	7.377	27,7%
Gastos de personal	19.919	30,3%	10.385	39,0%
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	3.949	6,0%	2.600	9,8%
Otros gastos de explotación	9.847	15,0%	5.133	19,3%
<b>Total gastos de explotación</b>	<b>64.808</b>	98,6%	<b>25.494</b>	95,8%
<b>Beneficio (Pérdida) de Explotación / EBIT</b>	<b>911</b>	1,4%	<b>1.123</b>	4,2%
Ingresos Financieros	62		60	
Gastos Financieros	1.564		1.245	
<b>Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias</b>	<b>-591</b>	-0,9%	<b>-63</b>	-0,2%
<b>Extraordinarios</b>	<b>1.719</b>	2,6%	<b>116</b>	0,4%
<b>Beneficio (Pérdida) antes de impuestos</b>	<b>1.128</b>	1,7%	<b>53</b>	0,2%
Impuesto sobre beneficios	239		0	
<b>Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio</b>	<b>1.367</b>	2,1%	<b>53</b>	0,2%

La cifra de gastos de personal y otros gastos de explotación como porcentaje sobre ingresos incrementa del año 2002 al 2003 debido a la no inclusión en el año 2003 de la división de material de oficina (el área de reprografía tiene unos márgenes brutos superiores pero es intensiva en mano de obra).

**La facturación de la compañía ha alcanzado los 26,6 millones de euros**, lo que representa una disminución del 59,5% respecto al mismo periodo de 2002. Esta se debe principalmente, a la total desinversión en el negocio del material de oficina en España y en los Estados Unidos, que proporcionaban reducidos márgenes. Las composición de ventas por país ha sido la siguiente: Reino Unido 57,1%, Estados Unidos 35,5%, España 7,4%.

Expresado en divisas locales, los datos referentes a las operaciones de la compañía en Estados Unidos y en el Reino Unido han cumplido con el presupuesto. En España (7% de las ventas de SPS), dichos datos a pesar del buen crecimiento respecto al 2002 están ligeramente por debajo del presupuesto.

La evolución de tipos de cambio ha actuado muy desfavorablemente durante este primer trimestre al haber el dólar y la libra perdido respectivamente un 22,5% y un 8,9% de su valor con respecto al euro comparado con mismo periodo del año anterior. El impacto a nivel de ventas de dicha evolución ha ascendido a aproximadamente 3 millones de euros (11,5% del total de las ventas).

Cabe destacar la positiva evolución en el mix de ventas por canal: SPS ha ampliado su volumen de contratos recurrentes (Facility Management y On Site Services) que

representan un 26% del total de las ventas de la compañía y un 15% del total de la facturación del año 2002. Dichos contratos han crecido un 18% entre el primer trimestre de 2002 y 2003.

Adicionalmente la compañía a final del primer trimestre contaba con un importante crecimiento de la cartera de potenciales contratos y proyectos (valorada en 15 millones de euros de ventas anualizadas). Esta cifra representa un máximo histórico para SPS, confirmando por un lado la mayor acogida de las oferta de servicios de Facility Management, y por otro lado la tendencia seguida por muchas empresas, especialmente en los Estados Unidos y en el Reino Unido, en retrasar sus decisiones de compra que ha sido registrada durante el primer trimestre de 2003.

**El margen bruto ha alcanzado los 19,2 millones de euros**, un 72,3% sobre las ventas de la compañía. El margen bruto en porcentaje sobre ventas se ha visto fuertemente incrementado en 19,6 puntos (desde el 52,7%) gracias al enfoque de la compañía en los servicios de reprografía digital y gestión documental y especialmente en contratos a largo plazo (Facility Management).

**El EBITDA ha sido de 3,8 millones de euros.** A pesar del entorno económico, el EBITDA sobre ventas ha alcanzado un 14,1% sobre ventas, comparado con el 7,6% sobre ventas obtenido en el primer trimestre de 2002, prácticamente doblándose en 12 meses. En términos absolutos el EBITDA ha disminuido en 1,2 millones de euros respecto al primer trimestre de 2002. Esta diferencia se ha producido por la desinversión en el negocio de material de oficina, y por la evolución de los tipos de cambio. El margen de EBITDA proforma ha mejorado dos puntos porcentuales)

Respecto al primer trimestre de 2002 se ha conseguido un ahorro de costes de aprox. 300.000 euros. Este ahorro forma parte de un programa anual de reducción de costes que en términos anualizados espera una disminución de 1,1 millones de euros:

- Reducción de costes de marketing: ahorro de costes de marketing externo, que ahora se realizan desde UK. Ahorro de 200.000 euros
- Reducción de costes de IT/Hosting: nuevo proveedor de servicios a nivel europeo. Ahorro de 200.000 euros
- Reducción de gastos de comunicaciones: Cambio a nuevas tecnologías como ADSL en lugar de líneas fijas. Ahorro de 100.000 euros
- Centralización de servicios de mantenimiento de maquinaria: 200.000 euros.
- Reestructuración de personal: 150.000 euros.
- Explotación de SAP y consecuente mejora de la gestión de circulante.

En este sentido en los tres primeros meses de 2003 se ha producido la implantación de los "centros de excelencia" en Marketing (departamento central y único de marketing para todo el grupo), IT e Innovaciones. Cada una de estas áreas, que operan como centros de coordinación y soporte a nivel mundial, ha puesto en marcha planes e iniciativas que aumentan las sinergias y contribuyen a mejorar la calidad y eficacia de la gestión así como al desarrollo de nuevos productos y servicios.

Ejemplos específicos dentro del primer trimestre son:

- 1) el desarrollo de un eficiente Intranet a nivel global para el soporte de marketing, ventas y recursos humanos
- 2) entrenamiento On-Line para fuerza de ventas y empleados etc.
- 3) dentro del área de IT el diseño y gestión más eficaz de la plataforma de comunicación e implantación y desarrollo de la herramienta SAP (gestión de información mucho más eficaz que contribuye a la mejora de la gestión de clientes y activos).

- 4) Por último, en el área de Innovación, la centralización y coordinación del desarrollo de soluciones de gestión documental y firma de nuevos acuerdos de colaboración y partnerships con terceras compañías del sector han reforzado esta importante línea de crecimiento.

**El resultado operativo (EBIT) ha alcanzado 1,1 millones de euros.** El margen de EBIT ha mejorado tres puntos porcentuales respecto al 2002 pasando del 1,4% hasta el 4,2% en 2002. Hay que resaltar que dicho crecimiento es significativo ya que durante el primer trimestre de 2002 se consolidó el negocio de material de oficina que ha sido vendido.

**El resultado neto de la compañía ha sido positivo** alcanzado los 53 mil euros. Cabe resaltar que el primer trimestre de 2002 incluyó un beneficio extraordinario puntual de aproximadamente 1,7 millones de euros provenientes de la venta de unos inmuebles. Hay también que recordar que el primer trimestre del año está afectado por la estacionalidad típica del negocio. (las ventas del primer trimestre están por debajo del promedio anual de la compañía debido a la estacionalidad del sector AEC y a que los Facility Management adicionales, principal impulsor del crecimiento de SPS aportan ventas recurrentes a la vez que se firman durante el año. Los trimestres que generan el mayor volumen de negocio tradicionalmente para la compañía son el segundo y el cuarto).

Aunque todavía estos resultados no son los óptimos, representan un avance significativo y demuestran que la compañía está comprometida con seguir en la senda de mejora de resultados trimestre a trimestre.

## 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 sobre dichas perspectivas y proyecciones, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible de determinar en el momento actual con altas volatilidades en los mercados económicos, financieros, bursátiles y de tipo de cambio.

### Presupuesto del año 2003

El Consejo de SPS ha formulado diferentes escenarios con relación a la evolución de la compañía, en función de escenarios de desarrollo económico en los corto-medio plazo. A continuación, se presenta un escenario promedio (entre los escenarios conservadores y optimistas que se contemplan) en relación a las principales partidas de la cuenta de explotación por el año 2003.

Los resultados son susceptibles de variar en torno del +/- 15% en términos de EBITDA.

Los resultados del primer y tercer trimestre del año acusan en cierta medida la estacionalidad del negocio de SPS, estando aprox. entre un 5%-10% por debajo de la media de ventas.

Miles de euros	Ene-Dic 2002	Ene-Dic 2002	1er Tri 2003	Ene-Dic 2003
	Real	Proforma*		estimado
<b>Ventas</b>	182.581	113.293	26.617	117.426
<b>Margen Bruto</b>	103.571	82.774	19.240	84.755
<b>EBITDA</b>	16.852	15.002	3.723	17.350
<b>EBIT</b>	3.962	3.548	1.123	7.675
<b>Beneficio después de impuestos (BDI)</b>	-7.619	n.a.	53	3.166
<b>Margen de Margen Bruto</b>	56,7%	73,1%	72,3%	72,2%
<b>Margen de EBITDA</b>	9,2%	13,2%	14,0%	14,8%
<b>Margen de EBIT</b>	2,2%	3,1%	4,2%	6,5%
<b>Margen BDI</b>	-4,2%	n.a.	0,2%	2,7%

\* Los datos proforma y los del primer trimestre no están auditados

\*\* La compañía no prevé pagar impuestos porque tiene un crédito fiscal de aprox. 300 millones de euros a compensar en los próximos 15 años

**Nota: El 2002 proforma ha sido elaborado por la compañía y contiene solo las empresas que forman parte del grupo en el año 2003. Es decir, del año 2002 se ha extraído, la división de material de oficina de Estados Unidos, la división de material de oficina de España, Ola Internet, logística e Italia).**

Como se observa el EBITDA consolidado del año 2003 estimado incrementa en aproximadamente 2 millones de euros respecto al pro forma de 2002 debido a acciones de reducciones de gastos que han sido llevadas a cabo en diferentes áreas operativas (aprox. 0,5 millones de euros de ahorros de costes centrales de SPS, S.A.) y a un apalancamiento operativo positivo.

Se prevé que el margen operativo neto (EBIT) del 2003e se pueda doblar respecto al del 2002 proforma debido a una reducción sustancial de las amortizaciones por la amortización anticipada de activos no estratégicos (llevada a cabo en 2002) y por la mejora de dos millones de EBITDA.

### Consideraciones respecto al crecimiento en ventas

Las tres compañías principales que aportan ventas a Service Point, son SP USA, SP UK y Service Point Facilities Management España. A continuación se muestra una tabla con un desglose en detalle de las ventas por compañía del año 2002 real el 2002 proforma y la previsión del año 2003. La evolución negativa del tipo de cambio se prevé que pueda reducir el crecimiento en ventas en euros del año 2003 en UK.

'000 Euros	2002	2002PF	2003e	% Variación PF2002 -2003e
Service Point Facilities Managemen España	21.981	6.231	8.829	41,7%
Service Point UK	64.102	64.102	63.575	-0,8%
Service point USA	95.656	42.118	44.271	5,1%
Otros	842	842	751	-10,8%
<b>Total Ventas</b>	<b>182.581</b>	<b>113.293</b>	<b>117.426</b>	<b>3,6%</b>

*\*Otros incluye Alemania y ajustes intercompañía*

### Service Point Facilities Management España

El desarrollo de Service Point en su mercado domestico se encuentra en un nivel menos avanzado que en Reino Unido y en los Estados Unidos, debido a una más limitada presencia histórica en el mercado de la reprografía digital y gestión documental, y a un grado de introducción de las soluciones de outsourcing que no ha alcanzado todavía los niveles de otros países especialmente en el mercado anglosajón.

Service Point España ha desarrollado de manera importante en los últimos años su negocio de reprografía digital y gestión documental para el mercado AEC.

La estrategia de Service Point España pasa por aprovechar el crecimiento del mercado de reprografía y gestión documental. La alta fragmentación del mercado ofrece oportunidades de conseguir nuevos acuerdos de outsourcing y nuevos servicios tecnológicos de gestión documental.

Aproximadamente se espera conseguir un millón de euros de incremento de ventas por la consecución de 5 nuevos contratos de Facility Management (con fecha 30 de junio de 2003 se han conseguido 3 FM). Es la filial en la que mayores crecimientos se esperan debido a que en la actualidad cuenta con un menor nivel de penetración en el mercado respecto a las otras filiales principales.

La compañía ha incorporado durante el primer trimestre del año un nuevo consejero delegado con amplia experiencia en el sector de grandes cuentas.

### Service Point UK

La estrategia de Service Point en el Reino Unido es mantener su posición respecto a las tendencias que está demandando el sector (outsourcing, internacionalización en los proyectos de la industria AEC, creciente digitalización).

La compañía prevé continuar su desarrollo con la potenciación de los contratos de FM/OSS. De hecho en el 2003 se esperan conseguir 9 contratos de FM de los cuales 4 ya están firmados con fecha 30 de junio de 2003.

De esta manera está previsto que Service Point UK pueda concentrar sus inversiones principalmente vinculándolas a nuevos contratos con ventas recurrentes adicionales

El 2003 también prevé una disminución de ventas de material de oficina de 1 millón de euros, que aunque marginales, suponen aproximadamente 6,5 millones de euros.

### Service Point USA

Service Point USA ha desarrollado su actividad de oferta de servicios de reprografía digital y gestión documental, especialmente en el área de Estados Unidos conocida como New England (Massachusetts, Maine, New Hampshire, Vermont, Connecticut y Rhode Island) donde cuenta con un 30% estimado de cuota de mercado en la oferta al sector AEC.

Service Point USA cuenta con un gran número de soluciones de On Site Services especialmente diseñados para el mercado de arquitectos. Dichos servicios permiten a sus clientes una disponibilidad de equipos de última tecnología sin necesidades de inversión, una estructura de coste variables, un sistema de seguimiento y análisis estadístico de costes por centro y usuario, el soporte de centros de backup y finalmente la independencia de fabricante o marca de equipo.

La estrategia de crecimiento de Service Point en los Estados Unidos pasa por la ampliación geográfica de la red de puntos de servicios On Site Services. SP USA se encuentra inmersa en proceso de desarrollo de sinergias operativas:

- Programas de "global accounts": a empresas multinacionales que SPS les presta sus servicios en un determinado país, se intenta conseguir también contratos de ventas en otros países de la empresa cliente. Ejemplos: HLM, McDonalds eran clientes en EE.UU. y ahora lo son también de UK.

SP USA proyecta un crecimiento en ventas del 5% aprox. alcanzando una facturación de 44,2 millones de euros durante el 2003. El crecimiento está motivado por la consecución de 1 nuevo contrato de FM y 25 nuevos contratos de OSS (con fecha 30 de junio de 2003 se han conseguido 14). También se prevé facturará 1 millón de euros adicional gracias al desarrollo de los servicios más tecnológicos de gestión documental.

### Consideraciones respecto al Margen Bruto

'000 Euros	2002		2002PF		2003e		% Variación
		% s/ing		% s/ing		% s/ing	PF 2002 - 2003e
Service Point Facilities							
Managemen España	7.310	33,3%	3.447	55,3%	4.668	52,9%	35,4%
Service Point UK	46.647	72,8%	46.647	72,8%	46.947	73,8%	0,6%
Service point USA	49.446	51,7%	31.995	76,0%	32.704	73,9%	2,2%
Otros	168	19,9%	685	81,3%	436	58,1%	-36,2%
<b>Total Margen Bruto</b>	<b>103.571</b>	<b>56,7%</b>	<b>82.774</b>	<b>73,1%</b>	<b>84.755</b>	<b>72,2%</b>	<b>2,4%</b>

\* Otros incluye Alemania y costes centrales

Estas previsiones indican una reducción de un punto porcentual en el margen bruto, debido al incremento en términos porcentuales del peso de las ventas de España que cuentan con un margen bruto inferior al resto de países, sin embargo el margen bruto se mantiene en unos altos niveles debido al posicionamiento de mercado de SPS como proveedor de servicios de alta calidad.

### Consideraciones respecto al resultado operativo bruto de la compañía (EBITDA)

En líneas generales y a nivel de todas las compañías del grupo, SPS tiene en marcha un proceso de mejora en sus márgenes actuales que se fundamenta en:

- Crecimiento de ventas en reprografía digital y gestión documental, concentrándose en los servicios de FM y de ventas on-line. Durante el primer trimestre de 2003 han sido ya alcanzando 5 nuevos acuerdos de Facility Management con ventas recurrentes
- Proceso de reestructuración de costes de estructura: personal, gastos generales, servicios profesionales, marketing, etc. Las acciones de reducciones de costes que han sido implementadas explican aproximadamente la mitad de la mejora en el EBITDA durante el 2003. (acciones de mejora: externalización de actividades no estratégicas, reorganización de la red de ventas, creación de especialistas de FM y de e-repro, continuo análisis de la productividad de recursos humanos y técnicos).
- 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. Así mismo el incremento en el Mix de ventas de los servicios de FM/OSS motiva un incremento de márgenes (ya que los servicios son personalizados sobre la base de necesidades de los clientes).

A continuación se desglosa un detalle del EBITDA por compañía teniendo en cuenta los puntos anteriormente expuestos:

'000 Euros	2002	% s/ing	2002PF	% s/ing	2003e	% s/ing	% Variación PF-2003e
Service Point Facilities Managemen España	-1.266	-5,8%	-1.232	-19,8%	17	0,2%	-101%
Service Point UK	9.592	15,0%	9.592	15,0%	10.699	16,8%	12%
Service point USA	10.928	11,4%	9.044	21,5%	9.527	21,5%	5%
Otros	-2.402	-285,3%	-2.402	-285,3%	-2.893		20%
<b>Total EBITDA</b>	<b>16.852</b>	<b>9,2%</b>	<b>15.002</b>	<b>13,2%</b>	<b>17.350</b>	<b>14,8%</b>	<b>3,0%</b>

\* Otros incluye Alemania y costes centrales

### Inversiones estimadas de las compañías

A continuación se desglosan las inversiones estimadas por país para los próximos años que se destinan principalmente al desarrollo del canal de Facility Management, una de las bases principales del crecimiento futuro de la compañía

Para el futuro la compañía prevé una reducción de sus costes de amortizaciones, ya que los niveles de inversión en equipos se están reduciendo paulatinamente; de hecho, la compañía ha invertido durante el periodo 1999-2002 aproximadamente 40 millones de euros en la implementación de su infraestructura de reprografía digital y gestión documental. Hoy SPS cuenta con una importante capacidad adicional operativa (entre un 30% y un 40%) con la infraestructura que dispone en la actualidad; esto permitirá reducir el nivel de las inversiones (y por tanto reducir el de deuda y el de los costes de amortizaciones) en el futuro.

'000 Euros	2002	2003e
Service Point Facilities		
Managemen España	236	1.049
Service Point UK	4.959	2.472
Service point USA	5.275	3.879
Otros	44	23
<b>Total inversiones</b>	<b>10.515</b>	<b>7.423</b>

El nivel de inversiones estimado para el año 2003 es superior al del 2002 debido a una mayor inversión en SP USA y SP España.

Las inversiones en circulante del año 2003 se estima que asciendan a 1,7 millones de euros.

En el cuadro de financiación del apartado VII.3, se muestra cómo va a financiar la compañía las inversiones del año 2003.

### VII.3 Balance y Flujo de Caja Estimados a Diciembre 2003

#### Balance de situación real del año 2002 y estimado del año 2003

(Miles €)	2002R	2003E
Inmovilizado	63.699	61.447
Fondo comercio	102.080	95.480
<b>Activo Fijo</b>	<b>165.779</b>	<b>156.927</b>
Stocks	2.397	2.419
Deudores	31.892	32.086
Tesorería e inversiones financieras temporales	8.107	2.413
<b>Activo Circulante</b>	<b>42.396</b>	<b>36.918</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>208.175</b>	<b>193.844</b>

(Miles €)	2002R	2003E
<b>Fondos propios</b>	<b>70.455</b>	<b>67.021</b>
Deuda bancaria a largo plazo	23.467	66.912
Leasings a largo plazo	5.845	5.845
Otras deudas a largo plazo	12.649	12.649
Acreeedores	37.240	30.389
Deuda bancaria a corto plazo	52.800	7.760
Leasing a corto plazo	5.719	3.269
<b>Pasivo Circulante</b>	<b>95.759</b>	<b>41.418</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>208.175</b>	<b>193.844</b>

<b>Deuda bancaria neta sin leasings</b>	<b>68.160</b>	<b>72.259</b>
<b>Deuda bancaria neta con leasings</b>	<b>79.724</b>	<b>81.373</b>

En relación a los fondos propios, la Junta General de Accionistas que tuvo lugar el pasado día 27 de junio de 2003, aprobó entre otros:

- reducción del capital social, con el fin de dotar una reserva voluntaria indisponible de conformidad con lo dispuesto en el art. 167.3 de la Lsa, mediante disminución del valor nominal de las acciones de 0,60 euros de valor nominal por acción actual a 0,06 euros de valor nominal por acción y consecuente modificación del artículo 5º de los estatutos sociales relativo al capital social. (Con dicho acuerdo la cifra de fondos propios no varía, simplemente se efectúa un mero movimiento contable) a la fecha de redacción del presente folleto dicho acuerdo ya ejecutado e inscrito en el registro mercantil. El capital suscrito ha pasado de 82 millones de euros a 8 millones de euros tras la ejecución de dicho acuerdo. La diferencia, 74 millones de euros, ha pasado a reservas.
- aumento del valor nominal de las acciones pasando de 0,06 euros por acción a 1,20 euros por acción, mediante la agrupación de acciones en la proporción de 20 acciones antiguas en 1 acción nueva, y consiguiente reducción del número de acciones en circulación, delegando expresamente en el consejo de administración de la compañía su ejecución si lo considera oportuno. Este acuerdo todavía no está ejecutado. El contrasplit no afecta a la cifra de fondos propios.
- aumento de capital social y delegación en el consejo de administración de la ejecución del acuerdo del aumento de capital de conformidad con el artículo 153.1 a) de la ley de sociedades anónimas de hasta 27 millones de euros

**Cuadro de financiación estimado del año 2003**

(Miles €)	2003E
<b>EBITDA</b>	<b>17.350</b>
Variación del capital circulante	-1.735
Inversiones en activo fijo	-7.423
<b>Cash Flow Operativo</b>	<b>8.192</b>
Plan de pensiones USA	4.500
<b>Cash Flow antes del servicio de la deuda</b>	<b>12.692</b>
Disposición de líneas de crédito	4.500
Servicio financiero de la deuda	-22.886
<b>Variación de tesorería</b>	<b>-5.694</b>
<b>Saldo de caja inicial</b>	<b>8.107</b>
<b>Saldo de caja final</b>	<b>2.413</b>

Durante el primer semestre del año 2003 la compañía ha cobrado un importe de aprox. 4,5 millones de euros procedente del cobro de un plan de pensiones de Estados Unidos, debido a que el valor del fondo de pensiones era superior al valor que debía recoger en función de los pagos futuros previstos.

El importe del servicio financiero de la deuda del año 2003 que asciende a 23 millones de euros, incluye pagos no recurrentes en años siguientes que ascienden a 14,3M (Ver detalle en el capítulo 5).

Durante el segundo semestre del año 2003 la compañía prevé refinanciar una póliza de crédito que tiene actualmente con un banco inglés por importe de 6 millones de libras (aprox. 9,5 millones de euros) que en la actualidad está dispuesta por 3,1. Tras la refinanciación SPS estima disponer de 4,5 millones de euros adicionales. En opinión de SPS la refinanciación de la póliza de crédito y la disposición adicional de 4,5 millones de euros en la filial inglesa, no contraviene ningún compromiso con el sindicato de bancos, ya que el endeudamiento global no supera los 75 millones.

Hay que recordar que no están consideradas en el servicio financiero de la deuda las pólizas de crédito a corto plazo que por importe de 7.125 miles de euros SPS tenía dispuestas (con bancos ingleses y americanos) ya que, como se esperan renovar durante el próximo año, no representan salidas de caja. Tras la firma del préstamo sindicado SPS se ha comprometido a devolver dichas pólizas a los actuales proveedores de deuda (antes de diciembre de 2003 la deuda en UK que asciende a 3,1 millones de euros y antes de diciembre de 2004 la deuda en USA que asciende a 4 millones de euros). No obstante, SPS está en negociaciones avanzadas con otros bancos para refinanciar dichas pólizas de crédito (sin otorgamiento de garantías ya concedidas al sindicato de bancos) y el resultado de la refinanciación se espera que sea positivo ya que las filiales americana y inglesa toleran los niveles de deuda que se están planteando (mientras la cifra de endeudamiento de ambas filiales es similar al EBITDA anual que generan, el standard bancario permite un nivel de deuda de aprox. 2,5-3,5 veces el EBITDA anual generado). Si el resultado de la refinanciación no fuera positivo, se deberían incluir en el servicios financiero de la deuda 10,7 millones de euros adicionales en 2003 (3,1 por refinanciación de pólizas de crédito a corto plazo en UK + 7,6 por refinanciación de una póliza de crédito a largo plazo con un banco inglés) y 4 millones de euros adicionales en 2004. (Ver detalle en el capítulo 5).

En base al resultado de la refinanciación de las pólizas de crédito comentadas con anterioridad, si no se consiguiera la refinanciación, SPS podría tener un déficit de tesorería (en base al plan de negocio presentado) que podría alcanzar los 8 millones de euros. No obstante la compañía no prevé que se produzca esta situación ya que ha tiene medidas orientadas a paliar esta situación:

- 1) reforzar el balance con la obtención de entre 5-10 millones de euros de recursos externos, ya sea vía deuda convertible, deuda subordinada o ampliación de capital. Con el objetivo de fortalecer su plan de desarrollo a través de nuevos Facilities Management y pequeñas adquisiciones del sector de reprografía y gestión documental la compañía podría hacer uso adicional de entre 15-20 millones de euros, a través de las autorizaciones que le otorgó la asada JGA. Estas son:
  - o aumento de capital social y delegación en el consejo de administración de la ejecución del acuerdo del aumento de capital de conformidad con el artículo 153.1 a) de la ley de sociedades anónimas de hasta 27 millones de euros
  - o emitir obligaciones simples, bonos, warrants, y/u otros valores similares, obligaciones y bonos convertibles y/o canjeables por acciones de la compañía, que en todo caso, no superará la cifra de 50 millones de euros o su equivalente en cualquier otra divisa.
  - o un aumento de capital social al amparo del artículo 153. 1.b) de la ley de sociedades anónimas, dentro del plazo máximo de 5 años y hasta como máximo la mitad del capital social.
- 2) plan de reducción de la inversión en CAPEX que le permitiría afrontar el programa de financiación del año 2003

#### VII.4. Evolución de los resultados de las filiales de Service Point a marzo de 2003

##### Service Point UK

Service Point UK	Q1 2002	Q1 2002	Q1 2003	Service Point UK	Q1 2002	Q1 2002	Q1 2003
Miles de Libras	Real	Pro Forma	Real	Miles de euros	Real	Pro Forma	Real
Ventas	11.587	10.551	10.091	Ventas	18.995	17.297	15.065
Margen Bruto	8.217	7.696	7.414	Margen Bruto	13.471	12.616	11.068
EBITDA	1.305	1.440	1.715	EBITDA	2.140	2.361	2.561
EBIT	207	408	960	EBIT	339	669	1.433
<i>% Sobre ventas:</i>				<i>% Sobre ventas:</i>			
<i>Margen Bruto</i>	<i>70,9%</i>	<i>72,9%</i>	<i>73,5%</i>	<i>Margen Bruto</i>	<i>70,9%</i>	<i>72,9%</i>	<i>73,5%</i>
<i>EBITDA</i>	<i>11,3%</i>	<i>13,6%</i>	<i>17,0%</i>	<i>EBITDA</i>	<i>11,3%</i>	<i>13,6%</i>	<i>17,0%</i>
<i>EBIT</i>	<i>1,8%</i>	<i>3,9%</i>	<i>9,5%</i>	<i>EBIT</i>	<i>1,8%</i>	<i>3,9%</i>	<i>9,5%</i>

Los datos presentados en la tabla anterior se han expresado en divisa local para neutralizar el efecto de la evolución de los tipos de cambio.

Los datos pro forma del primer trimestre de 2002 incluyen solo los centros de servicios actuales, sin considerar las pequeñas unidades de servicios que han sido discontinuados por no estar centrados en clientes AEC.

La reducción en ventas entre los datos proforma del primer trimestre de 2002 y los reales de 2003 corresponden al enfoque de la compañía en los clientes más rentables en línea con el plan de negocio de SPS. Este enfoque junto con acciones encaminadas a reducir los costes operativos y gastos generales han permitido una mejora de casi 275.000 libras entre el primer trimestre de 2003 y el mismo periodo de 2002 en los datos pro forma.

La mejora a nivel de margen operativo neto (EBIT) es aún mas evidente gracias a las menores amortizaciones en la que incurre SP Reino Unido respecto al año pasado.

**Service Point Facilities Management Ibérica**

SP España	Q1 2002	Q1 2002	Q1 2003
Miles de euros	Real	Pro Forma	Real
Ventas	6.338	1.574	1.952
Margen Bruto	2.513	809	1.055
EBITDA	7	-292	39
EBIT	-386	-507	-283
<i>% Sobre ventas:</i>			
<i>Margen Bruto</i>	<i>40%</i>	<i>51%</i>	<i>54%</i>
<i>EBITDA</i>	<i>0%</i>	<i>-19%</i>	<i>2%</i>
<i>EBIT</i>	<i>-6%</i>	<i>-32%</i>	<i>-14%</i>

Los datos proforma del primer trimestre de 2002 incluyen solo el negocio actual de la división operativa española, sin considerar la actividad de material de oficina que ha sido vendida a finales del 2002 dentro del proceso de enfoque estratégico.

La facturación en 2003 ha crecido en un 24% (respecto al proforma), especialmente gracias a la consecución de nuevos acuerdos de Facility Management con ventas adicionales recurrentes. La presencia de un aumentado número de Facility Management ha permitido una mejora de 3 puntos porcentuales en el margen bruto.

Además el EBITDA se ha incrementado en más de 300.000 euros permitiendo un EBITDA positivo. El EBIT sigue siendo negativo debido a los gastos de amortizaciones. Sin embargo el incremento en ventas junto con una política de control de gastos han permitido un acercamiento al punto de breakeven a nivel neto.

**SP USA**

SP USA	Q1 2002	Q1 2002	Q1 2003	SP USA	Q1 2002	Q1 2002	Q1 2003
Miles de dólares	Real	Pro Forma	Real	Miles de euros	Real	Pro Forma	Real
Ventas	46.232	10.490	10.066	Ventas	53.759	12.198	9.377
					0	0	0
Margen Bruto	21.431	7.759	7.440	Margen Bruto	24.920	9.022	6.932
					0	0	0
EBITDA	4.161	2.542	1.905	EBITDA	4.839	2.956	1.775
					0	0	0
EBIT	2.098	1.342	748	EBIT	2.440	1.560	696
<i>% Sobre ventas:</i>				<i>% Sobre ventas:</i>			
<i>Margen Bruto</i>	<i>46,4%</i>	<i>74,0%</i>	<i>73,9%</i>	<i>Margen Bruto</i>	<i>46,4%</i>	<i>74,0%</i>	<i>73,9%</i>
<i>EBITDA</i>	<i>9,0%</i>	<i>24,2%</i>	<i>18,9%</i>	<i>EBITDA</i>	<i>9,0%</i>	<i>24,2%</i>	<i>18,9%</i>
<i>EBIT</i>	<i>4,5%</i>	<i>12,8%</i>	<i>7,4%</i>	<i>EBIT</i>	<i>4,5%</i>	<i>12,8%</i>	<i>7,4%</i>

Los datos presentados en la tabla anterior son expresados en divisa local para neutralizar los efectos de la evolución de los tipos de cambio.

Los datos pro forma del primer trimestre de 2002 incluyen solo los centros de servicios actuales, sin considerar la actividad de material de oficina que ha sido vendida durante el mes de julio de 2002.

Las ventas se han reducido ligeramente, en línea con las expectativas del plan de negocio de 2003 para este trimestre, como consecuencia del enfoque en los segmentos de clientes rentables.

El EBITDA de 2003 comparado con el proforma de 2002 se ha visto reducido en aproximadamente 600.000:

- costes adicionales de 170.000 euros por incrementos en el coste de personal. (promoción de cargos directivos para liderar la nueva etapa de Service Point en el área de reprografía tras la venta de la división de material de oficina)
- 140.000 euros de costes superiores a los del ejercicio anterior relacionados con la renegociación de un contrato con proveedores de material de oficina que supone unos costes por encima del valor de mercado. Dicho contrato vencerá a en 2005.

A nivel anual el objetivo de SP USA es mejorar su rentabilidad respecto a los datos pro forma de 2002.

En los Estados Unidos, durante el primer trimestre de 2003 SPS ha ligado más del 80% de las inversiones a nuevos contrato de Facility Management.

**VII. 5. Plan estratégico de Service Point Solutions S.A.**

Las claves de la estrategia de Service Point son las siguientes:

- ☞ Enfoque creciente 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).
- ☞ Enfoque en el crecimiento orgánico y en la mejora de la rentabilidad de la infraestructura existente.
- ☞ Adquisiciones estratégicas para complementar los negocios actuales y expandirse hacia nuevos mercados atractivos.
- ☞ 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.
- ☞ Mantener una política de control de costes tanto a nivel operativo como a nivel de gastos generales.
- ☞ Consecución de recursos adicionales (entre 20-30 millones de euros) según las últimas autorizaciones de la JGA.

Esta estrategia se refleja en las proyecciones para el futuro, 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.

## VII. 6. Análisis DAFO del modelo de negocio de Service Point

### Fortalezas

- Con la experiencia adquirida por parte de Service Point UK y Service Point USA, 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.
- Extensa base de 15.000 clientes
- Completa oferta de servicios tecnológicos y e-repro.
- Equipo gestor experimentado en el sector y en gestionar compañías multinacionales
- Red internacional de puntos de servicios
- Fuerte relación con los proveedores
- 92% de la deuda bancaria neta a largo plazo, sino se consiguiera la refinanciación dicho porcentaje podría disminuir, sin embargo, más del 85% de la deuda continuaría estando a en el largo plazo.

### Debilidades

- Lenta adaptación por parte de la industria AEC a las nuevas tecnologías de gestión documental en el mercado español
- Oferta todavía no homogénea por país

- Relativo pequeño tamaño en Bolsa con limitadas posibilidades de conseguir interés por parte de analistas inversores institucionales.
- Obtención de la financiación adicional para el desarrollo del plan de negocio

#### Oportunidades

- Fragmentación del mercado: ventajas competitivas sobre la competencia y posibilidades de expandirse por crecimiento orgánico y adquisiciones.
- Digitalización de la industria que se estima favorecerá especialmente las empresas que como Service Point han invertido en el pasado en plataformas de servicios digitales.
- Dinámicas del sector que empujan hacia la internacionalización del sector AEC lo que puede beneficiar a las compañías que cuentan con una red de presencia internacional.
- Potencial de mayor utilización de la infraestructura de servicios ya existente.
- 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

- Aumentada competencia por parte de los fabricantes / distribuidores de equipos (Xerox, Danka, Ikon, Océ, etc) en el canal de FM
- Riesgo de cambio por exposición al dólar y a la esterlina
- Entendimiento por el mercado bursátil del sector de outsourcing / reprografía digital

### **VII.7 Política de inversión, amortización y dividendos**

La compañía no espera ningún cambio en la política de amortización de los distintas partidas del activo susceptibles de ser amortizadas.

#### Política de dividendos

En cuanto a la política de dividendos, hasta la fecha Service Point no ha repartido dividendos a los titulares de acciones ordinarias. SPS tiene la intención de retener por el momento cualquier ingreso para poder financiar sus operaciones, expandir su red de puntos de servicio y rebajar su deuda financiera actual. Asimismo, hasta amortizar la totalidad del fondo de comercio (aproximadamente 100 millones de euros) la legislación no permite repartir dividendos. De la misma forma, SPS no podrá repartir dividendos hasta que no haya repagado la totalidad del préstamo sindicado de 59 millones de euros.

#### Política de inversiones

La compañía ha invertido durante el periodo 1999-2002 aproximadamente 40 millones de euros en la implementación de su infraestructura de reprografía digital y gestión documental. Hoy SPS cuenta con una importante capacidad adicional operativa (entre un 30% y un 40%) con la infraestructura que dispone en la actualidad; esto permitirá reducir el nivel de inversiones de las compañías actuales. No se prevén desinversiones de cara a futuro. Ver el detalle de las inversiones del año 2003 en apartado VII.3.

**Por último, 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,. Esta situación de apatía a nivel mundial podría impactar negativamente la compañía en referencia a 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. Juan José Nieto