

ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A. (en adelante la "Compañía"), de conformidad con lo establecido en el artículo 228 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, procede, por medio del presente escrito, a comunicar el siguiente,

HECHO RELEVANTE

Con fecha 4 de mayo de 2016 se ha celebrado Junta General de Accionistas de Adveo Group International, S.A., en la que los principales acuerdos adoptados han sido los siguientes:

- Aprobar las cuentas anuales y el informe de gestión de Adveo Group International, S.A., así como las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados del grupo de sociedades del que es sociedad dominante Adveo Group International, S.A., correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2015, tal y como fueron formulados por el Consejo de Administración.
- Aprobar la gestión del Consejo de Administración de Adveo Group International, S.A. durante el ejercicio 2015.
- Aprobar la aplicación del resultado del ejercicio 2015 de Adveo Group International, S.A., propuesta por su Consejo de Administración, que arroja una pérdida de veintiocho millones seiscientos siete mil trescientos un euros con un céntimo de euro (28.607.301,01 €) destinándose a resultados negativos de ejercicios anteriores.
- Reelegir como Auditores de Cuentas de Adveo Group International, S.A. y de su Grupo Consolidado, para el ejercicio 2016, a la entidad Ernst & Young, S.L.
- Reelegir, previo informe favorable emitido al efecto por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y sobre la base del informe justificativo del Consejo de Administración, como Consejero Dominical de la Sociedad, por el plazo estatutario de cuatro años, a GESTIÓN DE INVERSIONES RIMUSA, S.L., sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Hondarribia, Guipúzcoa, calle Bidasoa Ibilbidea, 18-1, inscrita en el Registro Mercantil de Guipúzcoa al tomo 1.880, libro 0, folio 83, sección 8, hoja SS-18728, inscripción 1ª y N.I.F. B-20726360.
- Aumentar el capital social de ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A. (la "Sociedad") en un importe nominal máximo de treinta y tres millones de euros (33.000.000€), mediante la emisión y puesta en circulación de un máximo de veintidós millones (22.000.000) de acciones ordinarias de la Sociedad de la misma clase y serie que las actualmente en circulación, de 1,50 euros de valor nominal cada una de ellas, con aportaciones dinerarias, con derecho de suscripción preferente y con previsión de suscripción incompleta, con delegación en el Consejo de Administración para determinar el importe final del aumento

de capital, y en los términos y condiciones que se indican en la propuesta realizada por el Consejo a la Junta, obrantes en la página web de la Sociedad.

- Adecuar el incentivo a largo plazo referenciado al incremento del valor de las acciones de ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A. para el Consejero Delegado y determinados directivos del Grupo ADVEO, que fue aprobado por la Junta General Extraordinaria de Accionistas, de fecha 19 de noviembre de 2015, en lo relativo al ajuste de los parámetros que determinan el devengo del derecho a su percepción así como su importe, en caso de que por la Sociedad se acordara un aumento de su capital social.
- Aprobar un plan de entrega de acciones para empleados del Grupo ADVEO en España, a fin de fomentar su participación en el accionariado de la Sociedad con carácter estable, de manera que el pago de hasta doce mil euros (12.000 €) de su retribución, ya sea ordinaria o variable, pueda realizarse mediante la entrega de acciones de la Sociedad y con el compromiso de mantenerse en la titularidad de las mismas por un plazo no inferior a tres años, en los términos y condiciones propuestos por el Consejo de Administración.
- Aprobar el Informe Anual sobre las Remuneraciones de los Consejeros de la Sociedad y ratificar los acuerdos del Consejo de Administración que fijaron la retribución de sus miembros correspondiente al ejercicio 2015.
- Aprobar que, hasta la celebración de la próxima Junta general ordinaria, las Juntas generales extraordinarias puedan convocarse, en su caso, con una antelación mínima de quince días.
- El acta de la Junta fue levantada, conforme a lo previsto en el artículo 203 de la Ley de Sociedades de Capital, y a requerimiento del Consejo de Administración, por el Notario de Madrid, D. Andrés Domínguez Nafría, no siendo por tanto necesaria su aprobación.

Se adjuntan al presente Hecho Relevante: (i) discurso del Presidente del Consejo de Administración a la Junta; (ii) informe del Consejero Delegado a la Junta; y (iii) nota de prensa relativa a la Junta.

En Madrid, a 4 de mayo de 2016.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
MADRID



DISCURSO DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
DE ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.
D. JUAN ANTONIO HERNÁNDEZ-RUBIO MUÑOYERRO
A LA JUNTA DE ACCIONISTAS CELEBRADA EL DÍA 4 DE MAYO DE 2016

Señores accionistas,

Hace menos de un año nos reunimos con motivo de la Junta Ordinaria correspondiente al ejercicio de 2014, y yo les presenté el Informe de Gestión del ejercicio porque el Consejero Delegado D. Millán Álvarez había sido cesado.

La situación actual es muy distinta y será nuestro Consejero Delegado D. Jaime Carbó quien les presente el Informe del ejercicio 2015.

Por mi parte, en atención a quienes se han incorporado en este año al accionariado, voy a hacer una breve reseña del reciente pasado de nuestra Sociedad porque es perspectiva necesaria para interpretar adecuadamente el difícil ejercicio de 2015 y nuestros planes de futuro.

El proceso de creación de ADVEO, que comenzó en 2009, al inicio de la crisis económica global, con el objetivo transformar al líder español de los transformados del papel en el líder europeo de la distribución de suministros de oficina.

Ha sido un proceso largo y complicado cuya razón de ser no era otra que la de evolucionar de un negocio industrial, tradicional, maduro y nacional a una actividad sólida de distribución internacional, con horizontes de crecimiento, preservando en el camino las mayores sinergias posibles.

Se inició con la adquisición de Adimpo, líder europeo del suministro de consumibles informáticos y, tras la venta de la participación financiera en Ofiservice, continuó con la compra en 2011 del negocio de Spicers en Europa Continental, líder europeo del suministro de productos tradicionales de oficina.

Fueron esas compras las que nos hicieron alcanzar una posición de liderazgo.

El abandono de la actividad de fabricación en 2014 fue especialmente complicado.

El fondo de inversiones Springwater adquirió los activos y pasivos correspondientes a la actividad industrial a través de la sociedad Unipapel S.L.U.

La operación contemplaba la formalización de varios contratos: Comercial, de Prestación de Servicios y de Alquiler de Inmuebles que, junto con los activos, pasivos,

trabajadores y contratos incluidos en la compraventa, dotaban a la unidad industrial transferida de la autonomía de funcionamiento garantizando su viabilidad en su nuevo contexto.

La puesta en práctica de ese conjunto de relaciones se vio dificultada desde el inicio por frecuentes incumplimientos de los compromisos de Unipapel S.L.U. como proveedor y especialmente por la política financiera de Springwater que ha llevado a su dominada a incumplir con sus obligaciones de pago, con la consecuencia de que, en el caso de los proveedores, ha tenido que cesar en la fabricación por falta de suministro de materias primas.

Sin ninguna obligación para ello, más allá de la cercanía afectiva por un negocio ligado a sus orígenes como compañía, ADVEO ha contribuido en estos dos años a la continuidad de Unipapel y así, en el mes de julio de 2015 ambas compañías suscribieron un contrato de maquila que propiciaba por un lado el mantenimiento de Unipapel como proveedor de primer nivel de ADVEO y, por otro lado, contribuía a la progresiva reducción de la posición de riesgo existente entre ambas.

A lo largo de 2013 y 2014 se llevó a cabo, sin mayores dificultades, la integración de las respectivas sociedades de Adimpo y Spicers fuera de España.

Para alcanzar el éxito del proceso de creación de ADVEO eran necesario superar dos retos:

- la creación de ADVEO España a partir de la integración de los restos de las antiguas sociedades españolas, y
- la construcción de la plataforma tecnológica para soportar los procesos de negocio actuales y futuros en todo el Grupo.

Para llevar adelante un proyecto tan crítico y tras el debido proceso de selección, confiamos a IBM los desarrollos tecnológicos y a Deloitte el diseño de los procesos y la función de soporte de la gestión del proyecto que comenzó en el año 2012.

En Julio de 2014 entró en funcionamiento la Plataforma para España y Portugal, de forma tan defectuosa que se provocó el casi colapso del negocio en ambos países.

Constatada la incapacidad del equipo gerencial corporativo y de la gerencia de ADVEO España para llevar a buen término el proyecto, el Consejo, con fecha 3 de Junio de 2015, cesó a D. Millán Alvarez Miranda, Consejero Delegado desde 2009 y asumió las responsabilidades ejecutivas de la Compañía hasta la incorporación, primero como Director General y posteriormente como nuevo Consejero Delegado, de D. Jaime Carbó Fernández al comienzo del cuarto trimestre del año.

En esta tarea, el Consejo mantuvo la actividad internacional al margen del riesgo del proyecto.

Por su trabajo en esas difíciles circunstancias estoy muy agradecido a mis compañeros del Consejo, así como a los Country Managers internacionales del Grupo, por el apoyo sin reservas que nos dispensaron.

Al finalizar el año el nuevo Consejero Delegado ya había renovado tanto la dirección corporativa como la gerencia de ADVEO España, y en un trabajo digno de encomio por su rigor e intensidad, había perfilado las líneas maestras del Plan de Negocio 2016-2019 que acabamos de publicar.

Al cierre del ejercicio el nuevo equipo gerencial evaluó la situación de los activos y pasivos del grupo consolidado, llegando a la conclusión de que es preciso acometer saneamientos y provisiones que ascienden a 60 M€, que unido a las pérdidas operativas del grupo, exclusivamente producidas en España, llevan a mostrar unas pérdidas netas de 70,6 M€ en la cuenta de resultados, que no incluyen el efecto fiscal de las pérdidas en España.

El saneamiento más importante corresponde a la inversión en el proyecto de Plataforma Tecnológica porque los nuevos responsables consideran más eficiente, más seguro y más rentable para la sociedad introducir modificaciones del diseño que son posibles por la evolución de la tecnología disponible. Así que a las pérdidas operativas producidas por la mala implantación, 30 M€ entre 2014 y 2015, hay que sumar otros 20 M€ por la inversión realizada que se considera no utilizable.

En este sentido, les informo que el Consejo de Administración ha encomendado a diversos expertos el análisis de las causas que han obligado a la adopción de dichos saneamientos lo que propiciará, en su caso, el ejercicio de las acciones de reclamación que se estimen viables y oportunas.

Me referiré a continuación a un tema de la máxima relevancia para nuestra Sociedad, que precisa recomponer su estructura financiera para llevar a buen puerto el Plan Estratégico.

No hay otro medio que llevar a cabo una ampliación de capital que, al exceder de la capacidad conferida previamente por la Junta al Consejo, se somete a su aprobación en el orden del día de esta Junta.

Tendrán a su disposición el preceptivo Folleto aprobado por la CNMV dentro del mes actual. Al analizarlo espero que compartan mi opinión de que el valor por fundamentales de nuestras acciones es superior a la cotización en Bolsa y que la ampliación de capital que proponemos es una oportunidad de inversión que merecerá su atención.

Respecto del Consejo de Administración, 2015 ha sido un año de intensa actividad no sólo por las razones antes apuntadas sino porque se ha llevado a cabo una profunda remodelación con los objetivos de ampliar los conocimientos del Consejo en temas clave, reducir el tamaño del Consejo para conseguir que la participación de todos los

Consejeros sea igualmente activa y completa y ajustar la composición, por tipos de Consejeros, a las recomendaciones de buen gobierno corporativo.

Como consecuencia de las medidas aprobadas en la Junta General Extraordinaria del 19 de Noviembre, el Consejo pasó a estar integrado por nueve miembros: Cinco dominicales, tres independientes y uno ejecutivo.

La reducción del número de Consejeros permitió que las tareas propias de la Comisión Ejecutiva fueran asumidas por el pleno del Consejo lo que requiere en la práctica una dedicación muy superior para los que no eran miembros de aquella. Nuestra Consejera independiente Dña. Irene Cano Piquero renunció el pasado mes de Marzo por esta razón.

El Consejo de Administración, presente en esta Junta, está formado por ocho Consejeros: Cinco dominicales, dos independientes y uno ejecutivo. Tres de ellos se incorporaron en el ejercicio 2015.

ADVEO terminó 2015 razonablemente bien.

Su estrategia de negocio afianzada. Sus problemas de gerencia resueltos. Operativo y mejorando el negocio en España. Su situación evaluada con claridad y rigor, y planteadas las medidas para dotarla de la estructura financiera adecuada para encarar el desarrollo del plan estratégico 2016/19.

Se dan todas las circunstancias para considerar 2015 el final de un largo ciclo y 2016 como el comienzo de una etapa nueva que espero compense con creces su fidelidad como accionistas.

En la Junta del pasado noviembre les informé que era precisa la autorización de los bancos acreedores del préstamo sindicado para poder completar el pago del dividendo aprobado en la Junta del 26 de junio, porque, una de las consecuencias de la crisis del negocio en España, era hacernos incumplir algunos de los ratios financieros comprometidos en dicha financiación.

Pues bien, el sindicato de bancos, a la vista del Plan de Negocio 2016-2019 elaborado por nuestro Consejero Delegado y de la propuesta de ampliación de capital que hoy el Consejo presente a la Junta, ha decidido otorgar una dispensa del cumplimiento de los ratios financieros previstos en dicho contrato, así como fijar unos nuevos, acomodándolos a la situación de la compañía hasta el 31 de diciembre de 2016.

Dicha dispensa implica la autorización a proceder al pago de 0,28€ por acción que estaba pendiente.

La autorización se consiguió con el compromiso, por parte de los Consejeros y de los accionistas representados en el Consejo, de destinar el importe neto percibido en el pago del dividendo a suscribir acciones en la ampliación de capital.

Y me permito sugerir a todos los accionistas que, en la medida de sus posibilidades, hagan lo mismo.

El pago se efectuará coincidiendo con la apertura del proceso de suscripción de la ampliación de capital.

Por último, una vez llevada a cabo la ampliación de capital que les proponemos, convocaremos una Junta General Extraordinaria para someter a aprobación los cambios en el Consejo de Administración que resulten procedentes.

Ese será el momento adecuado para efectuar mi relevo en el Consejo de ADVEO al haber alcanzado ya la edad de 70 años que, en mi opinión, debería ser el límite para formar parte de un órgano colegiado que precisa del mayor vigor intelectual posible.

Muchas gracias.



DISCURSO DEL CONSEJERO DELEGADO DE ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.

D. JAIME CARBÓ FERNÁNDEZ

A LA JUNTA DE ACCIONISTAS CELEBRADA EL DÍA 4 DE MAYO DE 2016

Estimados accionistas:

Esta es la primera Junta General en la que me dirijo a usted para rendir cuentas de la marcha de nuestra empresa y aunque me incorporé el 30 de Agosto, haré un repaso de lo ocurrido en el ejercicio 2015 pero sobre todo hablaremos de futuro.

Para ADVEO, 2015 ha sido un año difícil y debe analizarse con serenidad ya que el comportamiento de nuestro negocio en Iberia y los saneamientos propuestos pueden ensombrecer los éxitos alcanzados en otros mercados. Es necesario, por tanto, estructurar claramente el relato de los acontecimientos, comenzando con los aspectos negativos y continuando con la parte positiva de la historia que ahora comienza para ADVEO.

Nuestra actividad en España y Portugal solo puede calificarse como mala. Los resultados y la pérdida de mercado así lo indican. Comparando el ejercicio 2015 con el 2014, nuestras ventas han bajado de 195 millones de euros a 152 millones, y las pérdidas netas de explotación (EBITDA) han pasado de cinco a 15 millones de euros. Entrando en detalle puede verse que lo más relevante del deterioro se produce en la familia de productos Tinta y Tóner y en los canales de venta Especialistas Informáticos y Grandes Superficies. Por mercados, la situación en Portugal sigue siendo muy insatisfactoria y ya hemos ajustado la estructura para mitigar la falta de resultados, pero el contexto de negocio en ese país es muy duro. Para solucionar los problemas en ADVEO España hemos identificado tres áreas críticas:

- La gestión
- Los sistemas de información
- El exceso de coste de estructura

La gestión: hemos sustituido una gran parte de las personas que estaban al mando de esta unidad de negocio reemplazándolas por profesionales con otro espíritu, energía y voluntad de sacar adelante el proyecto.

Los sistemas de información: un error inicial de diseño, exceso de ambición y complejidad y una mala ejecución de la implantación, de la que no están exentos de responsabilidad las empresas de servicios y proveedores de tecnología que nos han acompañado en el proceso, han obligado a tomar decisiones que buscan abaratar el coste de operación y hacer más sencillo y rápido el uso de la plataforma. A fecha de hoy, estamos más satisfechos con su fiabilidad, aunque ha sido un periodo muy duro,

tanto para nuestros clientes como para nuestros empleados. Y queda algún aspecto por mejorar.

Además, hemos decidido no desplegar esta plataforma en el resto de los países tal y como estaba originalmente previsto. En su lugar hemos diseñado una nueva estrategia de la que damos cuenta en este informe.

En tercer lugar, para hacer frente al exceso de estructura, hemos tenido que tomar la dolorosa medida de plantear un ERE que ya ha sido cerrado y que finalmente ha afectado a 85 personas fijas y a 27 con contrato temporal, con un coste de tres millones de euros y unos ahorros previstos en 2016 que ascenderán a más de 1,8 de millones de euros, incrementándose hasta cuatro millones a partir de 2017. Como resultado de este duro proceso, se ha podido asegurar que la empresa pueda seguir operando.

Otra de las áreas del Grupo ADVEO que ha sido necesario reformar en profundidad es el equipo de gestión central. Al fin y al cabo, si ha habido errores, se deben asumir responsabilidades. A fecha de este informe hemos reconstruido el equipo con una nueva dirección financiera, de marketing y de sistemas. Solo falta por incorporar un nuevo responsable corporativo de logística.

Su equipo, el que trabaja para ustedes, tiene objetivos claros y compartidos, tiene el reto de darle la vuelta a la empresa y conseguirá volver a dar satisfacción a los accionistas con un sano crecimiento que se manifieste en una revalorización de la acción.

Otro punto crítico que vamos a analizar en este informe es el de los saneamientos extraordinarios que hemos propuesto sobre las cuentas anuales del ejercicio 2015. El Consejo ha decidido abordar un saneamiento profundo de nuestras cuentas y así concluir una etapa e iniciar otra.

Los saneamientos se concentran en tres grandes bloques:

- **La plataforma informática** desarrollada para España, y que no será desplegada en el resto de mercados, será puesta en valor razonable. La suma de los saneamientos por este concepto asciende a 21 millones de euros.
- Hemos abordado el saneamiento de **diferentes partidas contables** nacidas en la época de mayor debilidad de nuestros sistemas informáticos. Esto supone dar de baja 20 millones de euros de nuestro activo.
- El tercer grupo corresponde a **stock en España de muy bajo valor de realización** y que en gran parte proviene de la compra de Spicers en el año 2011. Por este concepto hemos cargado 10 millones de euros.

Esta decisión no ha sido fácil pero era imprescindible. De esta forma podremos abordar nuestro futuro con unas cuentas claras y sin herencias del pasado.

Cerramos el bloque de malas noticias y pasamos ahora al análisis de los aspectos destacados del año.

Nuestro negocio en **Francia** ha tenido un comportamiento satisfactorio en 2015 y ha conseguido remontar una dura primera parte del año con unos resultados muy sólidos en la última. El desarrollo de Calipage y otros formatos similares continúan a un ritmo muy positivo y la apertura hacia nuevas vías de negocio, como Facility Management, muestra el camino de otras líneas de desarrollo a futuro.

Para 2016 esperamos un panorama similar y, sobre todo, mucho trabajo preparatorio para 2017, año en el que reemplazaremos el ERP en este país y abordaremos importantes inversiones en el área logística.

Nuestros negocios en **Benelux** continúan desarrollándose con éxito, ganamos cuota de mercado, mejoramos la rentabilidad y penetramos en Holanda. Nuestro modelo operativo en esa región está muy definido y prevemos un sano y rentable crecimiento.

Para 2016 vamos a desplegar la plataforma CARIP, herramienta muy relevante para incrementar nuestra presencia en Holanda.

En **Alemania**, al inicio del año, hicimos cambios en la gestión y en la estrategia que, tras un duro arranque, han dado sus frutos. Hemos decidido dejar de operar en determinados segmentos y clientes que arrojaban una rentabilidad negativa. Estas decisiones afectarán a la comparabilidad de las ventas de los primeros seis meses del año 2016, pero la rentabilidad de nuestro negocio en Alemania continuará mejorando.

Además seguimos empujando el proyecto Calipage, que ya alcanza a Austria, y en el año 2016 comenzaremos el despliegue de CARIP. Otro proyecto clave es la implantación del nuevo ERP, que arrancará al cierre del ejercicio 2016.

Italia continúa su consolidación reforzando relaciones con clientes clave y desarrollando con gran éxito la categoría de *stockless dealers*. Las cifras de actividad y rentabilidad son muy consistentes y encontramos interesantes oportunidades de crecimiento.

El proyecto más relevante para 2016 es el nuevo ERP, que ya hemos empezado a desplegar y que traerá sus primeros frutos en 2017.

Nuestro negocio debe ser analizado en relación con nuestros proveedores. La nuestra es una relación simbiótica, con beneficios mutuos. Nuestro equipo de marketing está en permanente comunicación con ellos, desarrollando oportunidades de negocio que generen interés a los usuarios y a los clientes. Nuestra propuesta de negocio está construida esencialmente bajo el modelo de *one stop shop*, que supone un enorme valor para los clientes y nos hace muy relevantes en determinados canales y tipologías de redes comerciales, esencialmente muy capilares; es lo que técnicamente se denomina *breadth*. ADVEO es imbatible en *breadth* en los mercados en los que operamos.

Para profundizar en este trabajo, este año organizamos en noviembre el ADVEO

Vendors Day; en dicho evento reunimos a más de 120 fabricantes que asistieron a jornadas técnicas, discusiones de grupo y en el que entregamos una serie de premios y reconocimientos. Una iniciativa que repetiremos este año 2016.

Un punto esencial para el desarrollo de nuestro modelo de negocio son los ADVEO World. Estas reuniones de clientes y proveedores suponen el punto de encuentro del sector, con un número de expositores y visitantes que nada tiene que envidiar a las ferias de comercio tradicionales. En 2015 ADVEO World en Francia contó con más de 1.250 visitantes; en Alemania, con más de 1.000; y en Benelux, con más de 800 visitantes. Ya en 2016 celebramos el ADVEO World en Italia con más de 1.100 visitantes y recuperamos el ADVEO World de España tras 24 meses sin celebrarse. Fue una excelente ocasión de mostrar el nuevo equipo y la nueva filosofía, y nos visitaron más de 800 personas.

Para cerrar el análisis de los aspectos financieros más relevantes debemos cubrir la situación de nuestra estructura financiera. El ciclo inversor de los últimos años, unido a los problemas en España, ha causado un debilitamiento de nuestro balance, lo que en la situación económica actual se ha convertido en un tema a vigilar muy de cerca. Desde diciembre hemos empezado a reportar toda la deuda separando la deuda financiera soportada por contratos de crédito y préstamo de la deuda comercial esencialmente materializada en operaciones de *factoring* y *confirming*; este desglose permite analizar mejor la evolución de nuestra generación de caja, lo más importante en la gestión de una compañía. En este sentido, nuestra deuda total ha pasado de 279 millones a 305 millones de euros a diciembre. Mientras que la deuda financiera neta pasaba de 124 millones de euros a diciembre de 2014 a 127 millones de euros a diciembre de 2015.

A diciembre de 2015 no cumplíamos la totalidad de las condiciones establecidas en el contrato de financiación, por lo que solicitamos y obtuvimos la oportuna dispensa que cubre el periodo hasta el 30 de junio de 2016. Esto supone que, siguiendo las normas contables, la deuda de la operación sindicada debía ser clasificada a corto, aunque en la realidad los plazos de amortización no tienen cambios.

Con posterioridad a la formulación de las cuentas del ejercicio que aquí analizamos, hemos obtenido la dispensa hasta 31 de diciembre de 2016, lo que vuelve a clasificar la deuda a largo y, una vez cerrada la ampliación de capital, abordaremos una redefinición de nuestra estructura de financiación. En este sentido estamos trabajando duramente con el circulante y gestionando con austeridad el Capex y el Opex para maximizar la retención de caja y mejorar la operatividad financiera. Agradecemos el apoyo de los bancos financiadores.

Un punto pendiente de análisis es el referente a nuestra plataforma informática. Un error de diseño, una mala gestión y un asesoramiento incorrecto nos llevó a inversiones excesivas y lo peor, un callejón sin salida. La plataforma anterior, de haber sido desplegada en el resto de mercados, habría sido una rémora operativa por no dar las prestaciones requeridas y con un coste de explotación insostenible.

El nuevo enfoque se basa en la simplicidad, en la variabilidad de costes, entorno *cloud* y visión basada en el *e-commerce*. De hecho, a fecha de este informe, ya hemos comenzado el despliegue en Italia y en Alemania y los primeros resultados son muy satisfactorios, hasta el punto de estar analizando un despliegue más rápido en el resto de los países que todavía operan en el modelo que traían de Spicers.

No puedo dejar de hacer unas consideraciones sobre nuestro comportamiento en Bolsa. La evolución de la cotización ha sido negativa. Abrimos el año a €11,75 p.a. y cerramos a €6,39 p.a. Todo ello en un contexto de gran volumen y de cambios en la estructura de propiedad de la compañía con la salida de algunos accionistas históricos. El año 2016 ha abierto con debilidad, reacción natural ante el flujo de malas noticias, pero estamos seguros de que los mercados comenzarán a apreciar los nuevos mensajes y eso se verá reflejado en la cotización.

Hablemos ahora del futuro, y el futuro pasa por la ampliación de capital. Como anunciamos en febrero, hemos planteado una ampliación de capital de 60 millones de euros y es el futuro porque es el camino para construir el ADVEO de la siguiente década. Esa ampliación financiará unos planes que ya se han hechos públicos al mercado y que ustedes han podido estudiar.

Vamos a invertir en tener la mejor plataforma logística de Europa de nuestro sector, adaptada a los tiempos actuales, a los requerimientos de un negocio en el que cada vez hacemos más entrega directa, con órdenes más complejas, más urgentes; y eso exige una economía de proceso para lo que tenemos que invertir una importante suma en todos los mercados.

Como ya hemos explicado, también abordaremos la renovación de nuestra plataforma tecnológica, que es muy antigua y no posibilita la gestión de *e-commerce* que queremos tener.

Nuestra nueva forma de operar se va a basar en poner al consumidor final, al usuario, en el centro: sus necesidades, sus requerimientos, sus sueños. Vamos a trabajar de esta manera y así desarrollaremos marcas, servicios, proyectos.

El último vector de desarrollo está basado en la normalización del negocio en España, donde ya hemos empezado a levantar el vuelo con una mayor agresividad comercial y reestructurando la organización en aras de nuestra competitividad.

Y todo esto no son sueños: tenemos el equipo, tenemos las ideas y el mercado y esperamos contar con su apoyo para todo ello.

Han sido años muy complicados, y pedirles ahora su confianza es una gran responsabilidad, pero estamos comprometidos a tener éxito y, al igual que buscamos hacer más sencilla la vida a nuestros proveedores y clientes, aspiramos a que nuestros accionistas estén orgullosos de serlo de ADVEO por los logros, los éxitos y, por qué no, por la revalorización de la acción.

Muchas gracias.

La Junta de Accionistas de ADVEO aprueba una ampliación de capital por 60 millones de euros

- **Se anuncia el abono del segundo pago del dividendo pendiente, que corresponde a 2014.**
- **El consejo de administración recomienda utilizar el importe del dividendo para acudir a la ampliación.**

Madrid, 4 de mayo de 2016.- Los accionistas de ADVEO, reunidos este miércoles en Madrid en Junta General Ordinaria, han aprobado la ejecución de una ampliación de capital propuesta por el Consejo de Administración por un importe nominal máximo de 33 millones de euros mediante la emisión de un máximo de 22 millones de nuevas acciones a 1,50€ de valor nominal. Mediante este aumento del capital social la sociedad captaría un importe efectivo aproximado de 60 millones de euros (nominal más prima de emisión). El precio exacto de la emisión se fijará unos días antes de comenzar la ampliación, en función de la situación de los mercados.

La ampliación contempla el derecho de suscripción preferente. Accionistas presentes en el consejo de administración se han comprometido a suscribir aproximadamente 9,4 millones.

Esta ampliación de capital servirá de soporte clave para la financiación del Plan de Negocio 2016-19, presentado por ADVEO el pasado mes de marzo y que supondrá mejorar la rentabilidad del grupo y la creación de valor para el accionista.

Por otra parte se ha ratificado el abono del dividendo correspondiente al ejercicio 2014, por un importe de 3,6 millones de euros, que se hará efectivo días antes del inicio de la ampliación de capital.

A su vez, los accionistas han aprobado la gestión y las cuentas correspondientes al ejercicio 2015 así como otros acuerdos para el desarrollo futuro de la compañía. En 2015 ADVEO registró un EBITDA de 21,5 millones de euros, un 41% inferior al del año 2014, con un margen de EBITDA/ventas del 2,4%, marcado por el impacto de EBITDA negativo de Iberia, que alcanzó los 15 millones de euros. El grupo cerró el ejercicio con una caja de 62 millones de euros y una deuda financiera neta de 127 millones, una cifra similar a la del pasado ejercicio.

ADVEO es la compañía líder en Europa en la distribución mayorista de productos de oficina, servicios y soluciones. Cotiza en el Mercado Continuo español (Bolsas de Madrid y Valencia) desde 1986 y está presente en ocho países europeos: España, Francia, Alemania, Italia, Portugal y Benelux.

ADVEO cuenta con 1.273 trabajadores y en 2015 obtuvo unas ventas de 907 millones de euros a través de sus más de 16.000 clientes en Europa. Gestiona más de 45.000 referencias de producto y el año pasado sirvió cuatro millones de pedidos.

Síguenos en [LinkedIn](#), [Twitter](#) y [Facebook](#).

Para obtener más información, por favor contacten con:

Relación con Inversores Emilio Rotondo Tel: 91 678 98 22	Comunicación Laura Villuendas Tel: 91 678 98 04
--	---