



**Resultados**  
**Primer Semestre 2018**

**INDICE**

---

<b>1.</b>	<b>Una plataforma sólida para el crecimiento futuro.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Evolución Grupo Primer Semestre 2018.....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>5</b>

## 1. Una plataforma sólida para el crecimiento futuro

---

Durante el último año el Grupo ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del mismo tras el saneamiento de su balance de situación y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, con un accionista mayoritario Paragon Group que mantiene más de un 80% de las acciones. Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, consolidando la cartera de clientes, el desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico e implementando las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon.

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

### Desarrollo de las operaciones

Durante los últimos meses de 2017, la filial española diseñó un plan de negocio para los próximos cinco años para potenciar el crecimiento del negocio. Debido a los problemas anteriores de financiación, la filial no ha podido invertir en equipos de producción, con un deterioro en su competitividad y eficiencia. El plan de negocio, que fue aprobado por el Consejo de Administración de SPS a finales de 2017, incluye la inversión en maquinaria para poder impulsar las líneas de libros e impresión comercial, dos áreas de crecimiento importante en el sector de impresión digital. Adicionalmente, el plan de negocio incluye crecimiento importante en el área de gestión documental, una línea que cuenta con márgenes significativos.

Durante el ejercicio 2017, se implementó una nueva línea de negocio en la filial española, *Print Management*, que hasta ahora no ha tenido el desarrollo deseado. Como consecuencia del retraso en consolidar ventas de dicha línea, se ha incurrido una pérdida operativa durante el primer semestre de 2018 de 76 miles de euros.

## 2. Evolución Grupo Primer Trimestre 2018

---

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer semestre de 2017 y 2018:

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada**

<b>Miles de Euros</b>	<b>1S 2017</b>	<b>1S 2018</b>
<b>Ventas</b>	<b>4.541</b>	<b>4.284</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>3.075</b>	<b>2.803</b>
<i>EBITDA</i>	149	(232)
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>149</b>	<b>(156)</b>
<i>EBIT</i>	78	(295)
<b>EBIT recurrente</b>	<b>78</b>	<b>(219)</b>
<i>Resultado Neto</i>	12	(355)
<b>Resultado Neto recurrente</b>	<b>12</b>	<b>(279)</b>

*\* Resultados recurrentes excluyen los costes asociados con el retraso en la implementación de la línea de Print Management*

Las ventas consolidadas de los primeros seis meses de 2018, han sido por debajo de las del mismo periodo del ejercicio anterior. Dicha reducción ha sido como consecuencia de una reducción en volúmenes de negocio en las dos filiales en España y Bélgica.

Asimismo, los costes operativos incluyen costes adicionales por el proyecto especial en la filial belga por importe de 300 miles de euros, y costes asociados con el retraso de implementación de la línea de *Print Management* por importe de 76 miles de euros.

### 3. Conclusiones

---

Durante el último año el Grupo ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del mismo tras el saneamiento de su balance de situación y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions con un accionista mayoritario Paragon Group, que mantiene más de un 80% de las acciones.

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

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