

Dirección General de Mercados
Comisión Nacional del Mercado de Valores
Serrano, 47
28001 Madrid

Barcelona, 31 de mayo de 2013

Muy Sr. Nuestro:

En respuesta a su carta de fecha 9 de mayo de 2013, recibida en nuestras oficinas el día 15 de mayo de 2013, y a fin de poner a disposición del público información relativa a las cuentas anuales individuales y consolidadas de Service Point Solutions S.A. del ejercicio 2012, nos es grato informarle de lo siguiente:

1. Sobre el acuerdo de la financiación sindicada de Service Point Solutions, S.A.:

El 31 de octubre de 2012, se firmó un acuerdo con las entidades bancarias que forman parte de la financiación sindicada. Dicho acuerdo incluye una reestructuración de la deuda bancaria en dos instrumentos: (i) 72 millones de euros de préstamo, pagadero en un 95% a su vencimiento en diciembre de 2015 (hasta el 2016 si se cumplen algunas condiciones financieras adicionales) y; (ii) 25 millones de euros de obligaciones convertibles en acciones de SPS, S.A. que no devengan intereses, con un periodo de conversión de un año que finaliza el 30 de junio de 2016. A 31 de diciembre de 2012, SPS cumplía con los ratios financieros establecidos en el contrato. Durante el primer trimestre mantenía negociaciones con los bancos para conseguir una suspensión temporal de algunas obligaciones y condiciones del contrato y de su derecho de anticipar el vencimiento en caso de incumplimiento de los ratios a lo largo de algunos periodos de medición de 2013. El acuerdo se firmó en fecha 26 de abril de 2013.

- 1.1 Respecto a los acuerdos de suspensión temporal (definido “*standstill*” en inglés) del cumplimiento de obligaciones y condiciones del contrato de financiación:

El “*standstill*” suspende el derecho de las entidades financieras de anticipar el vencimiento del préstamo sindicado en el caso de incumplimiento actual y futuro de las obligaciones y ratios financieros por parte de SPS, otorgando un periodo de no medición de dichos ratios para el primer trimestre de 2013 y hasta la fecha de terminación del *standstill*. El “*standstill*” cubre el periodo desde la fecha del acuerdo hasta el día 30 de septiembre de 2013, sujeto al cumplimiento de hitos intermedios muy concretos por parte de SPS. Dichos hitos intermedios corresponden al compromiso de SPS de llevar a cabo un proceso de desapalancamiento de la compañía a través de la captación de nuevos fondos para el Grupo y/o un proceso de venta de activos con la misma finalidad, según el calendario mencionado en el punto 1.2 abajo.

- 1.2 Respecto al plan de desapalancamiento financiero acordado con los bancos:

En contrapartida al otorgamiento del periodo de no medición de los ratios financieros y suspensión del derecho de las entidades financieras de anticipar el vencimiento del préstamo sindicado, SPS se ha comprometido a iniciar y llevar a cabo un proceso de desapalancamiento. El acuerdo detalla los principales hitos y el calendario del proceso, comenzando con el otorgamiento de un mandato a una firma de asesoramiento profesional para llevar a cabo el proceso de búsqueda de inversores. Durante el mes de mayo de 2013, los asesores y la compañía deberán preparar la información necesaria para presentar el Grupo a inversores potenciales. Dicho proceso de búsqueda culmina en la presentación de las ofertas finales de partes interesadas a lo largo del mes de junio de 2013. El proceso de *due diligence* se llevará a cabo durante el mes de julio de 2013 para conseguir un *term sheet* a finales del mismo mes de julio de 2013.

SPS otorgó un mandato a una firma de asesoramiento profesional para la búsqueda de inversores. A la fecha de la presente respuesta, SPS está trabajando con ellos para finalizar la preparación de la información necesaria para presentar el grupo a inversores potenciales.

- 1.3 Respecto a la clasificación de la deuda financiera como no corriente:

El contrato de financiación impone unos compromisos y ratios financieros que se miden trimestralmente. A 31 de diciembre de 2012, Service Point Solutions, S.A cumplía con los covenants establecidos en el contrato. Entre el cierre del año y la formulación de las cuentas anuales individuales y consolidadas, SPS mantenía negociaciones con los bancos para conseguir una suspensión temporal de la medición de los covenants y a su vez del derecho de los bancos de anticipar el vencimiento del préstamo sindicado. El acuerdo, que se firmó antes de la fecha de formulación representa un cambio en las condiciones del préstamo aplazando la fecha de medición de los ratios financieros hasta el día 30 de septiembre de 2013, sujeto al cumplimiento de hitos intermedios muy concretos por parte de SPS.

A la fecha de formulación de los estados financieros, los administradores han mantenido la clasificación del préstamo sindicado como no corriente, de acuerdo con la NIC 1 párrafo 71, ya que tiene vencimiento en diciembre de 2015. El acuerdo firmado el día 26 de abril de 2013 representa una modificación al contrato de financiación existente, aplazando el periodo de

medición hasta septiembre de 2013, y no un periodo de gracia por incumplimiento, y por consiguiente se mantienen las condiciones originales sobre la exigibilidad del reembolso del préstamo y el derecho de aplazar la cancelación del pasivo hasta el vencimiento original del contrato (diciembre de 2015).

1.4 Respecto al acuerdo de reestructuración del préstamo sindicado firmado el 31 de octubre de 2012:

El contrato de financiación firmado a finales de octubre de 2012 es una reestructuración al préstamo que ya existía, con cambios en los importes e intereses de los distintos tramos, una extensión de la fecha final de vencimiento y el establecimiento de ratios financieros en línea con el negocio actual de SPS. No representa una modificación sustancial de la financiación de acuerdo con la NIC 39 párrafo 40 ya que el valor actual de los flujos de efectivo descontados bajo las nuevas condiciones, y utilizando para hacer el descuento el tipo de interés efectivo original, difiere en menos de un 10 por ciento del valor actual descontado de los flujos de efectivo que todavía restaban del préstamo antes de su reestructuración.

1.5 Respecto a las obligaciones convertibles:

Según lo comunicado en el hecho relevante el día 31 de octubre de 2012, parte de la reestructuración de la deuda bancaria era una emisión de obligaciones convertibles en acciones de SPS por importe máximo de 37,5 millones de euros. Las 25.000.000 obligaciones iniciales se emitieron a la par (1 euro valor nominal) representadas mediante títulos físicos nominativos. Las 12.500.000 obligaciones restantes son las denominadas obligaciones condicionadas y representan la prima de conversión máxima que habría que ser satisfecha y que dependerá del valor nominal agregado de las 25.000.000 obligaciones iniciales que quedan pendientes de amortización o conversión en la fecha de conversión. El número de obligaciones condicionadas se calcularía aplicando un multiplicador según la siguiente tabla:

Valor nominal agregado de las obligaciones iniciales pendientes de amortización o conversión	Multiplicador
Menor o igual a 8.300.000	0,30
Entre 8.300.001 y 12.450.000	0,35
Entre 12.450.001 y 16.600.000	0,40
Entre 16.600.001 y 20.750.000	0,45
Entre 20.750.001 y 25.000.000	0,50

Las obligaciones iniciales serán voluntariamente convertibles en acciones nuevas de SPS cuando el tenedor ejercite su derecho de conversión, pudiendo la compañía evitar la conversión a través del repago de las obligaciones a su valor nominal, es decir con una salida de caja máxima de 25 millones de euros. El periodo de conversión comienza en fecha 30 de junio de

2015, y finaliza 30 días antes de la fecha de vencimiento final el día 30 de junio de 2016. Llegada la fecha de vencimiento, las obligaciones que no se hubieran convertido, rescatado, repagado o cancelado con anterioridad, serán amortizadas a su valor nominal.

El precio de conversión será el mayor de: (i) el valor nominal de las acciones de SPS en el quinto día hábil anterior a la fecha de conversión, y; (ii) la media aritmética de los precios de adquisición de las acciones de la compañía en el SIBE de los treinta días hábiles anteriores al quinto día hábil anterior a la fecha de conversión. De todas maneras, según la norma contable, las acciones objeto de conversión no podrán emitirse, en ningún caso, por debajo del valor nominal de la acción de la compañía (actualmente 0,60 euros por acción). El número de acciones que se entregarán a los titulares de obligaciones que ejerciten su derecho de conversión se determinará dividiendo el valor nominal de las obligaciones correspondientes entre el precio de conversión.

La emisión de las obligaciones se ha realizado en su totalidad a las entidades financieras en la misma proporción a su porcentaje de participación en la deuda financiera de SPS, de acuerdo con el contrato de reestructuración financiera. Sustancialmente representa un tramo adicional del préstamo sindicado a un tipo de interés distinto. El tipo de interés pactado en este tramo de deuda es el 0%, y siendo éste no de mercado, para calcular el valor presente de las obligaciones se ha utilizado un interés implícito de un 3,7% que representa el interés medio de todos los tramos de la nueva estructura de la deuda financiera mantenida con el sindicado de bancos según el nuevo contrato de financiación.

El valor presente de las obligaciones a 31 de diciembre de 2012 es de 22,8 millones de euros. La diferencia entre dicho valor presente y el valor nominal de 25 millones de euros se ha reconocido como deuda financiera a fecha de cierre, ya que sustancialmente representa un tramo adicional del préstamo sindicado. Por consiguiente, no ha habido impacto alguno de las obligaciones en el patrimonio neto del ejercicio 2012. Como las obligaciones convertibles no devengan intereses, no se ha registrado impacto alguno en la cuenta de resultados del ejercicio 2012.

1.6 Respecto a la situación financiera actual de SPS:

La compañía está inmersa en el proceso de desapalancamiento financiero acordado en el acuerdo firmado con los bancos el día 26 de abril de 2013. Está trabajando en la búsqueda de inversores conjuntamente con sus asesores de acuerdo con el calendario establecido en dicho acuerdo. La compañía tiene previsto cumplir con sus compromisos de desapalancamiento y en caso de no conseguir cerrar la operación dentro del calendario establecido, tiene previsto negociar una extensión temporal con los bancos a la vez que explorar otro tipo de operación para captar recursos financieros.

2. Sobre la continuidad de la actividad de Service Point Solutions, S.A.:

2.1 Respecto al plan de viabilidad:

Tal y como se detalla en la nota 8 de los estados financieros consolidados, el plan de negocio se ha elaborado utilizando como base el presupuesto detallado de cada centro de cada filial del Grupo para el 2013, aprobados por el Consejo de Administración. Los presupuestos incluyen

información de ventas por cliente y tipo de producto, y los costes operativos por concepto, y una previsión de los flujos de efectivo de las divisiones. Se ha elaborado el plan de negocio para los ejercicios 2014 – 2017 empleando hipótesis de crecimiento anual acordes a las circunstancias de cada uno de los mercados en los cuales opera Service Point, y proyecciones de costes actualizados por variaciones en los costes de suministros y mejoras esperadas en la eficiencia. El plan de negocio fue aprobado por el Consejo de Administración en su sesión del 25 de febrero de 2013 y actualizado con la información financiera disponible al cierre del primer trimestre del ejercicio en curso.

El plan de negocio elaborado a finales de 2011 fue sometido a un proceso formal de validación por parte de un experto independiente sugerido por Lloyds TSB Bank, FTI Consulting, como parte del trabajo realizado para el acuerdo de reestructuración financiera firmada el 31 de octubre de 2012. El plan de negocio actual no ha sido sometido al mismo proceso formal de validación, aunque se proporciona información detallada a las entidades financieras y a FTI Consulting sobre los resultados, situación financiera, flujos de efectivo y evolución de cada una de las filiales del Grupo y del sector de forma periódica.

Las principales hipótesis empleadas en la elaboración del plan de negocio son las siguientes:

	2012		2011	
	Margen bruto medio	Tasa compuesta crecimiento	Margen bruto medio	Tasa compuesta crecimiento
España	62,6%	3,5%	65,2%	2,3%
Reino Unido	65,0%	2,5%	65,2%	3,9%
Alemania	68,7%	2,7%	70,8%	8,9%
Países Bajos	59,2%	3,0%	53,5%	1,6%
Estados Unidos	67,6%	6,7%	67,5%	6,6%
Noruega	74,6%	2,2%	75,5%	2,0%
Suecia	62,0%	2,2%	63,9%	12,3%

- **Margen bruto presupuestado:** se ha considerado como base el margen bruto obtenido el año inmediatamente anterior al primer ejercicio presupuestado, actualizado por las mejoras esperadas en la eficiencia y la mejora en el mix de servicios con mayor contenido de gestión documental, y reflejando variaciones en costes de suministros.
- **Tasa compuesta de crecimiento anual:** las tasas incluidas en las tablas anteriores corresponden al crecimiento anual compuesto 2013-2017. Los crecimientos en las proyecciones son acordes a las circunstancias del mercado y se actualizan si las condiciones del mercado, que afectan específicamente a la unidad generadora de efectivo o la realidad empresarial, así lo aconsejan. Las principales áreas de crecimiento incluidas en las proyecciones corresponden a la plataforma del negocio on-line, en el sector financiero y educacional, el desarrollo de los servicios de foto álbumes y la transformación de algunos de los centros de servicio hacia la impresión personalizada. Asimismo el Grupo ha apostado por fortalecer las relaciones con su base de clientes B2B y por dinamizar la actividad de impresión bajo demanda. El valor residual (los flujos de efectivo extrapolados a períodos posteriores a los cinco años) se ha incrementado a una tasa de crecimiento del 0%.

Los cambios en los hipótesis de crecimiento de la cifra de negocio, del margen bruto aplicado y de los costes se basan en información actualizada sobre la evolución del entorno económico y del sector en el que opera el Grupo durante el ejercicio 2012. Tal y como hemos explicado anteriormente, 2012 ha sido un año marcado por la disminución de actividad económica principalmente en Europa Continental. Para mitigar el impacto de dicha disminución, el Grupo ha implementado planes de reducciones de costes en todas sus filiales, con ahorros anualizados de 4 millones de euros. Asimismo, el Grupo ha implementado un plan estratégico de ventas enfocado en convertir el perfil de ventas de productos tradicionales, que en el ejercicio 2012 representaban un 78% de las ventas totales, a soluciones estratégicas. Las soluciones estratégicas son servicios de valor añadido a clientes que permitirán a SPS mantener sus volúmenes de ventas y margen bruto en un sector que ha cambiado significativamente durante los últimos años, con el objetivo de conseguir un 60% de ventas de los servicios estratégicos en el ejercicio 2017. Los cambios en los hipótesis incluidos en el plan de viabilidad reflejan esta evolución.

2.2 Respecto al fondo de maniobra:

El grupo SPS tenía a finales de diciembre de 2012, un fondo de maniobra negativo, por importe de 13,7 millones de euros. Dicho importe incluye el capital circulante negativo de la filial francesa del Grupo por importe de 2,7 millones de euros, que se prevé dar de baja del perímetro de consolidación del grupo a través del actual proceso de liquidación de la participada francesa del Grupo.

El presupuesto del ejercicio en curso incluye una evolución positiva en los resultados consolidados. El flujo de caja previsto en el presupuesto del Grupo, junto con la disposición de líneas de financiación disponibles a 31 de diciembre de 2012, es suficiente para hacer frente al desequilibrio de capital circulante que mantenía la compañía al cierre del ejercicio pasado y cancelar a su vencimiento los pasivos a corto plazo. Los resultados reales de la compañía del primer trimestre mostraban una evolución de la generación de caja algo mejor respecto a la prevista en el presupuesto para dicho periodo, especialmente gracias a la gestión continuada del capital circulante y a un estricto control de las inversiones en inmovilizado.

Los flujos de caja previstos para el ejercicio 2013 son los siguientes:

EUR millones	
EBITDA	12m - 15m
Inversiones	(3m - 4m)
Capital circulante	0m
Flujo de caja operativo	8m - 12m
Pensiones /otros	(3m)
Flujo de caja antes de servicio de la deuda	5m - 9m
Intereses	(5m)
Variación de deuda financiera	(1m)
Flujo de caja después de servicio de la deuda	0m - 3m

La posición de caja presupuestada al final de cada trimestre es como sigue:

EUR millones	
Diciembre 2012	6,6m
Marzo 2013	5,7m
Junio 2013	5m - 6m
Septiembre 2013	4m - 5m
Diciembre 2013	6m - 8m

2.3 Respecto a otra información para la comprensión de la situación actual de la continuidad de operaciones:

El acuerdo de financiación firmado en octubre de 2012 ofrece unas ventajas significativas a la compañía y a sus filiales. En primer lugar, ha fortalecido el balance al convertir los intereses pendientes de pago a préstamo y ha reclasificado casi toda la deuda pendiente a largo plazo. Asimismo da acceso a una línea de circulante adicional de 3 millones de euros. Por otro lado, se reduce en aproximadamente 3 millones de euros por año el coste financiero que se va a incurrir, mejorando así la cuenta de resultados.

Durante los últimos años se han llevado a cabo importantes proyectos destinados a mejorar la eficacia y reducción de costes en las áreas operativas y de distribución en todas las filiales del Grupo. Estos proyectos han permitido la unificación de centros, consolidando en nuevas fábricas de producción industrial. El plan de negocio para los próximos cinco años se ha elaborado con esta base de costes reducida. Asimismo en su plan de negocio la Dirección ha incluido crecimiento en las áreas estratégicas de la compañía. El plan de negocio contempla la generación de recursos suficientes para alcanzar el equilibrio de su fondo de maniobra, la realización de sus activos y el pago de sus pasivos por los importes y según la clasificación mostrados en las cuentas anuales.

2.4 Respecto a la recuperabilidad de los activos:

Hemos recibido manifestación expresa de nuestro auditor de cuentas, por carta de fecha 30 de mayo de 2013 referente a la recuperabilidad de los activos de la compañía, entre los que destaca los activos por impuestos diferidos. En su carta, manifiesta que el plan de negocio presentado por la dirección del Grupo constituye evidencia convincente de que el Grupo dispondrá en el futuro de suficiente ganancia fiscal contra la que cargar los créditos fiscales de acuerdo con lo establecido en los párrafos 31 y 35 de la NIC 12. Asimismo manifiesta que la recuperabilidad de los créditos fiscales está sujeta a la consecución del plan de negocio y a la materialización de los acuerdos suscritos con las entidades financieras.

3. Sobre la iniciación de los trámites encaminados a la declaración de insolvencia de Reprotechnique SA por parte de Service Point Solutions, S.A.:

Con fecha 19 de marzo de 2013 se presentó la documentación oficial para iniciar la insolvencia, y el 27 de marzo el Presidente del Consejo de Administración de Reprotechnique asistió a la primera comparecencia ante el juez. El juez ha concedido una extensión operativa de la filial francesa hasta el 15 de mayo, fecha límite para la presentación de ofertas oficiales de terceros para adquirir el negocio. La comparecencia final tendrá lugar en fecha 19 de junio de 2013.

3.1 Respecto al impacto en las cuentas anuales individuales y consolidadas del ejercicio 2013 de la baja del perímetro de consolidación de la filial francesa:

A nivel contable, Reprotechnique se ha incluido por consolidación global hasta finales de febrero de 2013, fecha del balance presentado al juez. Durante el periodo de la extensión operativa declarada el día 27 de marzo, se incluirá la filial como activo mantenido para la venta. Al final del proceso - o la venta de la filial a un tercero, o la declaración oficial de insolvencia – Reprotechnique se dejará de consolidar y el resultado de la salida de las operaciones en Francia se registrará en los libros individuales y consolidados de Service Point Solutions, S.A. Como la inversión y los fondos propios negativos de la filial francesa se han provisionado en su totalidad, el impacto a nivel consolidado será positivo, estimado en entre 1 y 3 millones de euros. A nivel individual, ya que la provisión para cubrir los fondos propios de Reprotechnique es superior a los saldos a cobrar de la sociedad francesa, el impacto contable sería entre 7 y 9 millones de euros.

Sin otro particular, aprovechamos la ocasión para enviarles un cordial saludo.

Matteo BuZZi
Director Financiero

CC: Carlos Cuervo, Presidente Comité de Auditoría de SPS
Ignacio Algás, Socio de BDO Auditores S.L.