



**Resultados**  
**Tercer Trimestre 2017**

**INDICE**

---

<b>1.</b>	<b>Una plataforma sólida para el crecimiento futuro.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Evolución Grupo Tercer Trimestre 2017.....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>4</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 un 81,3% de las acciones. Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, consolidando la cartera de clientes, el desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico e implementando las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon. Asimismo, actualmente se encuentra en el estudio de varios proyectos de adquisiciones en las áreas de comunicaciones con clientes (que incluye soluciones de gestión documental físicas y digitales) y soluciones gráficas, y en otras áreas de interés estratégico.

### Desarrollo de las operaciones

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

Durante los últimos meses la filial española ha implementado una nueva línea de servicios para potenciar su posición en el negocio de Print Management, con la incorporación de un equipo comercial y de producción con amplia visión internacional, y que cuenta con más de 15 años de experiencia desarrollando e implementando soluciones y ahorros para sus clientes.

El Grupo está ofreciendo dichos servicios bajo un modelo híbrido que combina la producción en sus propios centros con la externalización a un *pool* de aproximadamente 300 proveedores colaboradores.

En este sentido en julio se ha cerrado un acuerdo de servicio con Boehringer Ingelheim de dos años de duración para aplicar sus servicios de Print Management a la cadena de suministro y gestión de material gráfico para las diferentes áreas de la compañía farmacéutica. La operación generará unas ventas recurrentes valoradas potencialmente en 1.500.000 euros durante la duración del acuerdo mercantil. La tecnología de Print Management de Service Point, puntera en el ámbito español e internacional, aportará nuevos servicios de valor añadido a las operaciones de Boehringer Ingelheim en nuestro país.

## 2. Evolución Grupo Tercer Trimestre 2017

---

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

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada**

<i>Miles de Euros</i>	3T 2016	3T 2017
<b>Ventas</b>	<b>6.817</b>	<b>6.295</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>4.737</b>	<b>4.286</b>
<b>EBITDA (recurrente)</b>	<b>180</b>	<b>7</b>

Las ventas consolidadas de los primeros nueve meses de 2017, aunque en línea con lo esperado, están por debajo de las del 2016, principalmente consecuencia de la desvinculación de uno de los principales clientes del negocio de BPO en la filial española.

El margen bruto porcentual se ha situado por debajo del año anterior principalmente por dicha desvinculación que ha sido un negocio con elevado margen, con una reducción en términos absolutos de 451 miles de euros.

Asimismo los costes operativos incluyen costes no recurrentes por importe de 97 miles de euros, y costes asociados con el retraso de implementación de la línea de Print Management por importe de 116 miles de euros. Sin dichos costes, el beneficio bruto de explotación (EBITDA) hubiera sido de 7 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 un 81,3% de las acciones. Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, consolidando la cartera de clientes, el desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico e implementando las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon. Asimismo, actualmente 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.