



**Resultados**  
**Primer Semestre 2017**

**INDICE**

---

<b>1.</b>	<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Evolución Grupo Primer Semestre 2017.....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>6</b>

## 1. Resumen Ejecutivo

---

La prioridad del Grupo Service Point tras reestructuración financiera llevada a cabo durante el ejercicio 2016 y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, ha sido en potenciar el crecimiento del Grupo, tanto vía crecimiento orgánico continuo, gracias a la consolidación de la cartera de clientes, al desarrollo del negocio y a las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon, como vía adquisiciones.

### Desarrollo del negocio

El negocio de Grupo Service Point desde hace varios años en dos áreas principales: incremento del tamaño dentro del sector de la impresión bajo demanda (“*Print on Demand*”) y gestión de la información en procesos (“*Business Process Outsourcing*”), ambas de alto valor añadido, donde además se prevén los principales incrementos de demanda en cuanto a la evolución de la industria de la impresión.

En cuanto al negocio de Print on Demand, el Grupo está muy bien posicionado en el mercado de libros (“*Book on Demand*”), catálogos y manuales, que es un mercado en crecimiento continuo. En este sentido, durante el último año se han realizado inversiones en la renovación de equipos que han permitido aumentar la competitividad y mejorar los márgenes futuros.

Adicionalmente se han implementado mejoras en los centros de Barcelona y Madrid para incrementar la eficiencia de los procesos de producción y la optimización a través de la automatización de los procesos con implementación de nuevas tecnologías (plataforma online “PEP”) y otras sinergias con Grupo Paragon.

Asimismo, 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 Print Management se centra en ofrecer al cliente soluciones gráficas a medida, que le permitan desligarse de aquellas tareas no específicas de su actividad, como son la compra y gestión de la producción gráfica. De esta manera puede liberar recursos y concentrarlos en aquellas funciones que sí son claves para su negocio, como por ejemplo la planificación estratégica o el marketing. Dicho negocio cuenta con clientes de primer nivel, provenientes principalmente de sectores muy receptivos a material de marketing tales como farmacéutica, *retail* y consumo.

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.

Asimismo, se ha cerrado un acuerdo con Electrodomésticos Miró, empresa catalana líder en el sector electrodomésticos, para aplicar los servicios de Print Management en las gestiones de compra de material gráfico para sus tiendas, así como todo tipo de material de marketing principalmente para las acciones comerciales. El acuerdo alcanzado, supone la impresión de más de 10 millones de folletos, dípticos y revistas para la comercialización de sus productos, lo que supondrá a Electrodomésticos Miró una mejora en cuanto a los costes asociados y la utilización de éstos, en más acciones comerciales.

## 2. Evolución Grupo Primer Semestre 2017

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer semestre de 2016 y 2017:

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada**

<i>Miles de Euros</i>	1S 2016	1S 2017
<b>Ventas</b>	<b>4.795</b>	<b>4.541</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>3.311</b>	<b>3.075</b>
<b>EBITDA</b>	<b>184</b>	<b>149</b>
<b>EBIT</b>	<b>114</b>	<b>78</b>
<b>Resultado Neto</b>	<b>247</b>	<b>12</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>69,0%</b>	<b>67,7%</b>
<b>% EBITDA</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,3%</b>
<b>% EBIT</b>	<b>2,4%</b>	<b>1,7%</b>

Las ventas consolidadas del primer semestre de 2017 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 236 miles de euros.

Debido a un estricto control de los costes de personal y otros costes operativos, la reducción de rentabilidad a nivel de EBITDA ha sido de sólo 35 miles de euros.

El beneficio neto consolidado del primer semestre de 2017 se sitúa en 12 miles de euros, inferior a los 247 miles de euros de beneficio neto generado en el mismo periodo del ejercicio anterior, y que incluía un ingreso financiero por valoración de instrumentos financieros de 188 miles de euros.

#### Información bursátil

Datos referidos al periodo 1 de enero de 2017 a 30 de junio de 2017:

	Precio por Acción	Fecha
Máximo del periodo	1,67	14 de junio
Mínimo del periodo	0,59	9 de junio
Cotización 30/06/2017	1,18	

A 30 de junio de 2017, Service Point Solutions, S.A. mantiene 98.990 acciones en autocartera (íntegramente depositadas en la cuenta de valores abierta con GVC Gaesco en relación con el Contrato de Liquidez).

### 3. Conclusiones

---

Service Point está implementando su plan de negocio de forma paulatina y está impulsando el crecimiento de sus principales líneas de negocio estratégicas, sobre todo tras la implementación de una nueva línea de servicios para potenciar su posición en el negocio de Print Management.

Hoy, Service Point es una compañía renovada y respaldada por Grupo Paragon, su socio industrial y de referencia. Desde mediados de 2016 Paragon mantiene una participación del 81,3% en el capital de Service Point.

En este sentido, con la finalización de la reestructuración financiera, se ha creado una plataforma sólida para el crecimiento futuro del Grupo. Se espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, gracias a la consolidación de la cartera de clientes, al desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico y a las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon. Asimismo, actualmente se encuentra en el estudio de varios proyectos de adquisiciones.