



**Resultados**  
**Primer Semestre 2016**

**INDICE**

---

<b>1.</b>	<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Evolución Grupo Primer Semestre 2016.....</b>	<b>6</b>
<b>3.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>7</b>

## 1. Resumen Ejecutivo

---

La prioridad del Grupo a lo largo del ejercicio 2016 ha sido por un lado el seguimiento del plan de negocio implementado a partir del año 2015, como base para el futuro crecimiento y consolidación del Grupo, y por otro, la implementación del plan estratégico corporativo.

### Viabilidad de Negocio

Los últimos años han supuesto un cambio significativo en el sector, pasando de la impresión offset a la impresión digital, que permite tiradas más cortas, y de la impresión en papel a la digitalización de documentos.

El plan de negocio para el ejercicio 2016 está enfocado dos áreas principales: incremento del tamaño dentro del sector de la impresión bajo demanda (POD) y gestión de la información en procesos (BPO), ambas de alto valor añadido, donde además se prevén los principales incrementos de demanda.

El plan estratégico contempla inversiones, gran parte de estas ya realizadas en 2016, que se centran en la renovación de equipos, que permitirán aumentar la competitividad en el mercado, mejorar los márgenes, y en consecuencia crecimiento en la cifra de negocio. Asimismo la compañía beneficiará de las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon, especialmente en lo referente a las relaciones con proveedores y entidades financieras, así como la introducción de nuevos servicios tecnológicos en el mundo de la gestión e impresión de información.

Las ventas acumuladas del primer semestre de 2016 están en línea con las del mismo período del año anterior. No obstante el EBITDA, en relación a la cifra de ventas ha aumentado en 4,5 puntos porcentuales, principalmente por una reducción de los gastos de personal que han pasado de 2,5 millones de euros en el primer semestre de 2015 a 2,3 millones de euros en 2016.

El beneficio neto del primer semestre de 2016 ha sido de 247 miles de euros, superior en términos porcentuales a los 215 miles de euros de beneficio neto recurrente del primer semestre de 2015. Asimismo, el primer semestre del ejercicio 2015 incluyó un impacto extraordinario positivo de 1,8 millones de euros, relacionado con un crédito a una antigua filial del grupo que estaba totalmente provisionado, y un ingreso financiero por cambios en el valor razonable de deuda concursal.

### El Plan Corporativo

Durante el año 2016 se han producido los hechos importantes que se detallan a continuación:

En fecha 29 de enero de 2016, Grupo Paragon, como accionistas mayoritario, y con una participación que le obligaba a ello, solicitó formalmente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la dispensa para formular una OPA sobre la totalidad de las acciones de Service Point conforme a lo establecido en apartado d) del artículo 8 del Real Decreto de OPAs. El día 8 de febrero de 2016, la CNMV autorizó dicha exención.

El 25 de febrero de 2016, el Consejo de Administración, utilizando la delegación de facultades aprobadas en la Junta de Accionistas el día 30 de septiembre de 2015, procedió a la ejecución de las ampliaciones de capital mediante compensación de los créditos privilegiados adheridos, ordinarios y subordinados del convenio de acreedores.

Asimismo acordó la capitalización de la deuda no adherida al convenio, propiedad de Grupo Paragon, por importe de 13,3 millones de euros, mediante otra ampliación de capital que Grupo Paragon suscribió el día 26 de febrero de 2016.

En la misma reunión del Consejo de Administración, se acordó solicitar a la CNMV el levantamiento de la suspensión de la cotización de las acciones de la compañía.

En fecha 29 de febrero de 2016, se ha publicado el anuncio de las ampliaciones de capital para cumplir el convenio concursal, abriendo el periodo de suscripción de tres meses el día 1 de marzo. En fecha 3 de junio de 2016, el Consejo de Administración de SPS declara cerradas dichas ampliaciones de capital y en fecha 21 de junio de 2016 éstas se han escrito en el Registro Mercantil, dándolo por cumplido el convenio de los acreedores de Grupo Service Point.

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 327 de la Ley de Sociedades de Capital, para conseguir un patrimonio neto por encima de las dos terceras partes de la cifra del capital, en la Junta de Accionistas celebrada el día 30 de junio de 2016 se han aprobado una serie de operaciones sobre el capital de la Sociedad:

- Reducción del capital social, con el fin de dotar una reserva voluntaria indisponible, mediante disminución del valor nominal actual de las acciones, que pasa de 0,001 euros de valor nominal por acción a 0,0004 euros por acción;
- Reducción de capital por un importe de 0,56 céntimos de euro, con el fin de dotar una reserva voluntaria indisponible, mediante amortización de 14 acciones de 0,0004 euros de valor nominal, con la finalidad de posibilitar la agrupación de acciones derivada del contrasplit detallado en el punto siguiente;

- Agrupación (contrasplit) y cancelación de las acciones en que se divide el capital social, para su canje por acciones nuevas a emitir, en una proporción de una (1) acción nueva por cada veinticinco (25) acciones antiguas, con elevación del valor nominal de las acciones, de 0,0004 euros a 0,01 euros por acción, sin modificación de la cifra de capital social, con la consiguiente reducción del número de acciones en circulación.

Asimismo, la Sociedad ha llegado a un acuerdo con el tenedor de las obligaciones convertibles sobre las obligaciones pendientes de conversión, extendiendo la fecha de vencimiento del acuerdo de emisión de dicho instrumento y fijando el precio de conversión sobre una parte significativa.

Las operaciones aprobadas en la Junta de Accionistas de fecha 30 de junio de 2016 han sido ejecutadas y siendo inscritas en el Registro Mercantil con fecha 12 de septiembre de 2016.

Todas estas operaciones corporativas forman parte del plan de viabilidad corporativo que representa la última fase de reestructuración financiera del Grupo.

## 2. Evolución Grupo primer semestre 2016

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer semestre de 2016 y 2015:

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados (miles de euros)**

<b>Miles de Euros</b>	<b>1S 2015</b>	<b>1S 2016</b>	<b>Variación 1S 2016 vs 2015</b>
<b>Ventas</b>	<b>4.818</b>	<b>4.795</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>3.349</b>	<b>3.311</b>	<b>-1,1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(32)</b>	<b>184</b>	<b>469,5%</b>
<b>EBIT</b>	<b>(113)</b>	<b>114</b>	<b>200,9%</b>
<i>Resultado Neto</i>	<i>1.779</i>	<i>247</i>	<i>n.a.</i>
<b>Resultado Neto recurrente</b>	<b>215</b>	<b>247</b>	<b>14,7%</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>69,5%</b>	<b>69,0%</b>	<b>-0,5 pp</b>
<b>% EBITDA</b>	<b>-0,7%</b>	<b>3,8%</b>	<b>4,5 pp</b>
<b>% EBIT</b>	<b>-2,3%</b>	<b>2,4%</b>	<b>4,7 pp</b>

Como se ha comentado anteriormente, las ventas del primer semestre del 2016 están en línea con las obtenidas en 2015.

Los resultados del semestre recogen las mejoras de rentabilidad que el Grupo ha conseguido como consecuencia de las iniciativas de reestructuración de plantilla, y reducción de costes llevadas a cabo durante los últimos meses de 2014 y principios de 2015. El EBITDA como porcentaje de ventas ha aumentado en 4,5 puntos porcentuales, con una reducción en gastos de personal de 2,5 a 2,3 millones de euros en el semestre comparado con el mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto del primer semestre de 2016 ha sido de 247 miles de euros, superior en términos porcentuales a los 215 miles de euros de beneficio neto recurrente del primer semestre de 2015. Asimismo, el primer semestre del ejercicio 2015 incluyó un impacto extraordinario positivo de 1,8 millones de euros, relacionado con un crédito a una antigua filial del grupo que estaba totalmente provisionado, y un ingreso financiero por cambios en el valor razonable de deuda concursal.

### 3. Conclusiones

---

Service Point está implementando su plan de negocio de forma paulatina y en los plazos previstos. Está mejorando la rentabilidad del negocio e impulsando el crecimiento de sus principales líneas de negocio estratégicas.

A nivel corporativo, el Consejo de Administración ha solicitado de la CNMV el levantamiento de la suspensión, y con ello la vuelta a cotización de Service Point. La compañía está trabajando actualmente en la preparación de la documentación requerida por la CNMV.

Hoy, Service Point es una compañía renovada y respaldada por Grupo Paragon, su socio industrial y de referencia. La entrada directa de Paragon en el consejo de Service Point, refuerza de manera significativa el plan de negocio de la compañía de cara al futuro. Tras la capitalización de la deuda no adherida al convenio que mantenía Paragon por importe de 13,3 millones de euros, la ejecución de las ampliaciones de capital por compensación de créditos provenientes del convenio y la conversión de 0,8 millones de obligaciones convertibles en acciones solicitada a finales de mayo de 2016, Paragon cuenta con una participación del 81,3% en el capital de Service Point.

Service Point espera ir mejorando paulatinamente los resultados, vía crecimiento orgánico continuo, gracias a la consolidación de la cartera de clientes y al desarrollo de su negocio tras la implementación del plan estratégico, y vía adquisiciones a medio plazo.

La compañía tiene tres claros objetivos a corto plazo: mantener un resultado neto positivo, la incorporación de nuevos servicios tecnológicos al mercado y la vuelta a cotización de su acción en el mercado bursátil.