



Resultados
Ejercicio anual 2014

INDICE

1.	Resumen del ejercicio 2014.....	3
2.	Evolución Grupo 2014.....	5
3.	Conclusiones	6

1. Resumen del ejercicio 2014

El ejercicio 2014 ha sido un periodo atípico para el grupo Service Point. El grupo ha superado de manera positiva el proceso concursal y hoy es una compañía renovada, que una vez terminado el proceso de conversión de deuda en capital tras la Junta de Accionistas que se prevé celebrar en los próximos meses, no tendrá deuda estructural, tendrá un balance saneado y rentable, será respaldada por un socio industrial y de referencia y una proposición de valor renovada en el mercado.

Antecedentes

Tras la comunicación el día 23 de octubre de 2013 por parte de las entidades que forman parte de la financiación sindicada de la aceleración y vencimiento anticipado de los créditos, y la puesta en marcha de la ejecución de las garantías correspondientes a una parte significativa de los negocios del Grupo (las filiales que operan en el Reino Unido, los Estados Unidos, Noruega y Suecia), el perímetro de consolidación y la situación financiera del Grupo ha cambiado por completo.

Tal y como se ha comunicado en varios Hechos Relevantes, a lo largo de los últimos 24 meses la compañía ha estado trabajando en soluciones de reestructuración de su deuda sindicada. Desde la fecha de solicitud de acogimiento al artículo 5bis de la Ley Concursal el día 24 de octubre de 2013, la composición del Consejo de Administración de la Sociedad ha cambiado por completo. Para cumplir con los pasos legalmente establecidos en la Ley Concursal, y no habiendo llegado aún a un acuerdo definitivo con las entidades financieras, el Consejo de Administración que reunía dos nuevos miembros nombrados por cooptación durante el mes de Noviembre de 2013 tomó la decisión de presentar el día 4 de febrero la solicitud de declaración de concurso voluntario de acreedores de la Sociedad. Así mismo, solicitó la declaración de concurso voluntario de siete de las filiales domiciliadas en España, Holanda, Bélgica y Suecia. Se emitió el auto de declaración de concurso el día 20 de febrero de 2014 y el día 6 de marzo de 2014 se nombró como administrador concursal la sociedad Auren Concursal SLP.

En fecha 24 de febrero de 2014, la Junta Extraordinaria de Accionistas ha nombrado un nuevo Consejo de Administración ratificando los miembros que habían sido nombrados por cooptación en Noviembre de 2013, así como nombrado 4 nuevos miembros del Consejo. De esta manera el Consejo de la compañía está actualmente formado en su integridad por nuevos miembros respecto a los que había hasta octubre de 2013. Desde esa fecha, el nuevo Consejo de Administración seguía en la búsqueda de una solución global satisfactoria para sus empleados, acreedores y accionistas.

El día 23 de mayo de 2014, SPS, junto con sus filiales operativas en Bélgica y España y las compañías sub-holding en Holanda y Suecia, han presentado una Propuesta de Convenio Anticipado (PAC) ante el Juzgado. La PAC ha sido presentada con la adhesión de los dos bancos principales que forman parte de la financiación sindicada del Grupo, y tenía como objetivo la salida del concurso de la compañía a través de un plan de pago para todos sus acreedores, consistente en una quita y un pago en especie mediante la entrega de acciones de SPS. La PAC ha sido admitida a trámite por el Juzgado el día 26 de mayo de 2014.

El día 23 de mayo de 2014, el Consejo de Administración ha acordado ejecutar una ampliación de capital de acuerdo a los términos acordados por la Junta de Accionistas de 28 de Junio de 2012 y por el Consejo de Administración de fecha 31 de octubre de 2012, (los Acuerdos de Emisión de Obligaciones Convertibles en acciones de SPS 2012), por un importe de

15.000.000 euros, mediante la emisión de 25.000.000 de nuevas acciones, de 0,6 euros de valor nominal por acción, para atender la conversión y consiguiente amortización de 15.000.000 de Obligaciones Convertibles de 1 euro de valor nominal cada una, cuya conversión ha solicitado PARAGON FINANCIAL INVESTMENTS, LTD. La suscripción y el desembolso íntegro de valor nominal de las 25.000.000 nuevas acciones por parte de Paragon Financial Investments, Ltd. se entienden realizados mediante la amortización de las 15.000.000 de obligaciones convertibles. Paragon Financial Investments Ltd es parte del Grupo Paragon, una multinacional líder en soluciones documentales, marketing, sistemas de acceso, control, identificación y seguridad, y que de esta manera se convirtió en el principal accionista de Service Point Solutions, S.A. con una participación del 12,4% del capital de SPS.

Con fecha 4 de junio de 2014, la Administración Concursal ha depositado su Informe de Evaluación sobre las Propuestas Anticipadas de Convenio y los Planes de Viabilidad y Planes de Pago con opinión favorable y con fecha 9 de octubre emite los Textos Definitivos de Service Point Solutions y las filiales del grupo Service Point que han presentado la Propuesta de Convenio Anticipado en fecha 23 de mayo de 2014. Los Textos Definitivos incluyen información pertinente referente a cada una de las Sociedades del grupo Service Point, necesaria para la resolución positiva de la PAC por parte del Juzgado.

Con fecha 17 de diciembre de 2014, el Juzgado de lo Mercantil número 8 de Barcelona ha dictado Sentencia cuyo fallo establece lo siguiente: “La aprobación del convenio anticipado de acreedores de la entidad mercantil SERVICE POINT SOLUTIONS S.A., adquiriendo plena eficacia en los términos legales desde la fecha de su aprobación, cesando los efectos de la declaración de concurso y cesando los administradores excepto en la fiscalización de la completa satisfacción de los créditos contra la masa y en lo relativo a la pieza de calificación.” Con la misma fecha el Juzgado de lo Mercantil número 8 de Barcelona ha dictado Sentencia con idéntico contenido respecto de las filiales operativas en Bélgica y España y las compañías sub-holding del Grupo en Holanda y Suecia.

Asimismo en fecha 5 de febrero de 2015 se declaró la firmeza de dicha sentencia.

En la actualidad el perímetro de consolidación del grupo está formado por Service Point Solutions, la cabecera del grupo, sus filiales operativas en España, y Bélgica además de unas compañías sub-holding sin actividad operativa.

2. Evolución Grupo 2014

A continuación mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes de Service Point durante 2014 comparado con los resultados comunicados a la CNMV para el ejercicio 2013, y con el mismo perímetro de consolidación que existe actualmente:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados anuales (miles de euros)

Miles de Euros	2013 (comunicado CNMV)	2013 (nuevo perímetro)	2014 (nuevo perímetro)	Variación 2014 vs 2013 (comunicado)	Variación 2014 vs 2013 (nuevo perímetro)
Ventas	148.649	11.575	10.419	-93,0%	-10,0%
Margen Bruto	95.173	7.862	7.493	-92,1%	-4,7%
EBITDA	6.215	(1.587)	(652)	-110,5%	58,9%
EBIT	(1.344)	(3.697)	(1.607)	-19,5%	56,5%
Resultado Neto*	(194.031)	(170.805)	26.792	113,8%	115,7%
% Margen Bruto	64,0%	67,9%	71,9%	7,9 pp	4 pp
% EBITDA	4,2%	-13,7%	-6,3%	-10,4 pp	+7,4 pp
% EBIT	-0,9%	-31,9%	-15,4%	-14,5 pp	+16,5 pp

* Resultado neto en 2013 incluye registro de deterioros de los fondos de comercio de Países Bajos, España y Alemania y un impacto negativo por la salida del perímetro de consolidación de las filiales intervenidas. Resultado Neto en 2014 incluye un impacto positivo de los ingresos financieros correspondientes a la quita, por un importe aproximado de 32 millones de euros.

Las ventas en 2014 han ascendido a 10,4 millones de euros, un 93% por debajo de las obtenidas en 2013, como consecuencia de la salida del perímetro de consolidación de las filiales intervenidas por parte de los bancos (Reino Unido, Estados Unidos, Suecia y Noruega) desde el 1 de octubre de 2013, de la filial alemana por su entrada en concurso independiente en Alemania y de la filial holandesa con su correspondiente pérdida de control. La comparativa con el mismo perímetro de consolidación muestra una reducción de un 10%.

El margen bruto porcentual, comparando el mismo perímetro ha mejorado en 4 puntos debido al cambio de mix de ventas.

El EBITDA de 2014 ha sido -652 miles de euros, un 110,5% por debajo de los resultados del ejercicio 2013, pero un 58,9% mejor comparando el mismo perímetro de consolidación. Dicha mejora refleja la implementación de medidas para mejorar la rentabilidad de la compañía. Los costes operativos de estas compañías se han reducido en un 13,8% comparado con el 2013, lo que demuestra que la compañía ha avanzado mucho en sus iniciativas de reducción de gastos.

El resultado neto incluye un impacto positivo correspondiente a la quita de la deuda concursal por un importe de 32 millones de euros, así como la contabilización de gastos de reestructuración y saneamiento.

3. Conclusiones

En el transcurso del año 2014, el grupo Service Point ha estado trabajando para encontrar una solución global satisfactoria para todas las partes interesadas en la compañía. Service Point ha superado de manera positiva el proceso concursal. Hoy, Service Point es una compañía renovada y respaldada por un nuevo socio industrial y de referencia.

La compañía tiene tres claros objetivos clave para 2015: consecución de un resultado neto positivo, la incorporación de una nueva oferta de valor al mercado y la vuelta a cotización de su acción en el mercado bursátil:

Partiendo de un EBITDA mejorado en un 58,9% comparado con el mismo perímetro de consolidación en 2013, estando en situación concursal y con el equipo directivo dedicado principalmente a gestionar las relaciones con clientes y proveedores dentro del concurso, y la salida de este proceso, tenemos la confianza de que los negocios con la vuelta a una situación de normalidad mantengan una evolución ascendente y que los planes de viabilidad futura cuenten con una base positiva para su desarrollo.

En la línea de consecución de los objetivos de la compañía para el 2015, serán necesarias nuevas medidas de reducción de gastos, para adecuarlos al tamaño actual de la compañía, a la realidad del mercado y a su volumen de facturación.

Así mismo, desde un punto de vista de posicionamiento y crecimiento en el mercado, Service Point amplía su oferta con un actualizado modelo de negocio basado en soluciones integrales de comunicación, con un fuerte componente tecnológico y un mejorado acercamiento al cliente. Service Point se sirve de las alianzas estratégicas con sus socios de negocio para posicionarse como la compañía con el espectro más amplio y diferenciado de servicios del mercado, basado en la combinación de sus unidades de negocio:

PRINT SOLUTIONS: Contempla todos los aspectos de la comunicación impresa. Servicios orientados a la producción, que aseguran los tiempos y mejoran los costes.

MARKETING SOLUTIONS: Soluciones de creación y despliegue de estrategias de comunicación. Servicios orientados a la consultoría de negocio en entornos multicanal.

BUSINESS SOLUTIONS: Renovada oferta de funciones de proceso de negocio, orientado a dar soporte en la cadena de suministro de los clientes.

El objetivo principal de Service Point es la vuelta a cotización de su acción en el mercado bursátil, una vez obtenidas las oportunas autorizaciones por parte de su Junta de Accionistas y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.