



Resultados
Tercer Trimestre 2016

INDICE

1.	Resumen Ejecutivo.....	3
2.	Evolución Grupo Tercer Trimestre 2016.....	6
3.	Conclusiones	8

1. Resumen Ejecutivo

La prioridad del Grupo Service Point 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.

Plan de Viabilidad: 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 Viabilidad del Grupo está enfocado 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.

Las ventas consolidadas de los primeros nueve meses de 2016 han sido ligeramente por debajo de las obtenidas en 2015. No obstante el EBITDA, en relación a la cifra de ventas ha aumentado en 3,7 puntos porcentuales, sobre todo por una reducción de los costes de personal (que han pasado de 3,7 millones de euros en 2015 a 3,5 millones de euros en 2016) y otros gastos de explotación.

El beneficio neto del consolidado de los primeros nueve meses de 2016 ha sido de 188 miles de euros, superior en términos porcentuales a los 129 miles de euros de beneficio neto recurrente del mismo periodo de 2015. Adicionalmente, el 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 de Viabilidad incluía inversiones en equipos a lo largo del año 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, así como la mejora por 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.

Si bien gran parte de las inversiones se ha realizado antes de la finalización del tercer trimestre, el Grupo ha sufrido cierto retraso en su implementación y por consiguiente en el desarrollo del negocio comparado con su Plan de Viabilidad, principalmente como consecuencia de un retraso en las operaciones corporativas.

Aunque el calendario ha sufrido alguna modificación, la estrategia sigue las mismas pautas y el impacto en el resultado neto consolidado ha sido mínimo.

Plan de Viabilidad: Estrategia Corporativa

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 General Extraordinaria 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 General de Accionistas celebrada el día 30 de junio de 2016 se han aprobado una serie de operaciones sobre el capital de la Sociedad y se han inscrito en el Registro Mercantil con fecha 12 de septiembre:

- 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 a 0,0004 euros de valor nominal por acción;
- Reducción de capital por un importe de 0,0056 euros, con el fin de dotar una reserva voluntaria indisponible, mediante la amortización de 14 acciones de

0,0004 euros de valor nominal por acción, con la finalidad de posibilitar la agrupación de acciones derivada del contrasplit.

En fecha 25 de mayo de 2016, dentro del marco de adopción de medidas para restablecer el equilibrio patrimonial de la Compañía, el Consejo de Administración de SPS y Paragon, propietario de las obligaciones convertibles, han llegado a un acuerdo sobre las obligaciones pendientes de conversión. Dicho acuerdo, aprobado por la Junta General de Accionistas el 30 de junio de 2016, consiste en los siguientes términos: conversión inmediata de 800.000 de las 15.000.000 obligaciones convertibles, extensión de la fecha de vencimiento y de conversión de las obligaciones restantes al 30 de junio de 2026 y fijación del precio de conversión sobre una parte significativa de las obligaciones restantes.

Asimismo, con fecha 12 de septiembre, tal y como se aprobó en la Junta General de Accionistas celebrada el día 30 de junio de 2016, se inscribió la 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. El Consejo de Administración en su reunión celebrada el mismo día 30 de junio de 2016, adoptó el acuerdo sobre la agrupación de acciones, de acuerdo a los términos acordados por la Junta General de Accionistas celebrada el día 30 de junio de 2016. No obstante lo anterior, la agrupación está pendiente de formalizarse a efectos operativos.

Todas estas operaciones corporativas forman parte del Plan de Viabilidad corporativo que representa la última fase de reestructuración financiera del Grupo y han permitido a la Sociedad individual restablecer la situación patrimonial por encima de los ratios establecidos. Asimismo, las ampliaciones de capital, necesarias para dar cumplimiento al convenio de acreedores de Grupo Service Point, han compensado el 99,3% del valor nominal de la deuda concursal consolidada, quedando pendientes los saldos a pagar en efectivo a acreedores públicos.

2. Evolución Grupo tercer trimestre 2016

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point correspondientes al periodo de nueve meses terminado en 30 de septiembre de 2015 y 2016:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada

<i>Miles de Euros</i>	3T 2015	3T 2016	Variación 3T 2016 vs 2015
Ventas	6.868	6.817	-0,7%
Margen Bruto	4.827	4.737	-1,9%
EBITDA	(71)	180	151,7%
EBIT	(191)	79	141,2%
<i>Resultado Neto</i>	<i>1.693</i>	<i>188</i>	-88,9%
Resultado Neto recurrente	129	188	45,9%
% Margen Bruto	70,3%	69,5%	-0,8 pp
% EBITDA	-1,0%	2,6%	3,7 pp
% EBIT	-2,8%	1,2%	3,9 pp

Como se ha comentado anteriormente, las ventas consolidadas de los primeros nueve meses de 2016 han sido ligeramente por debajo de 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 en relación a la cifra de ventas ha aumentado en 3,7 puntos porcentuales, sobre todo por una reducción de los costes de personal (que han pasado de 3,7 millones de euros en 2015 a 3,5 millones de euros en 2016) y otros gastos de explotación.

El beneficio neto del consolidado de los primeros nueve meses de 2016 ha sido de 188 miles de euros, superior en términos porcentuales a los 129 miles de euros de beneficio neto recurrente del mismo periodo de 2015. Adicionalmente, el 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 de Viabilidad que se empezó a implementar a finales de 2015 incluía inversiones en equipos para impulsar el negocio. Si bien gran parte de las inversiones se ha realizado antes de la finalización del tercer trimestre, el Grupo ha sufrido cierto retraso en su implementación y por consiguiente en el desarrollo del negocio comparado con su Plan de Viabilidad, principalmente como consecuencia de un retraso en las operaciones corporativas

Como consecuencia del retraso en las inversiones, el volumen de ventas en 2016 no ha experimentado el crecimiento previsto en el Plan de Viabilidad. Si bien el proyecto de inversión en equipos no se ha realizado según el calendario previsto, se ha conseguido un ahorro en los costes asociados con la puesta en marcha del proyecto, dejando el impacto prácticamente nulo en el resultado neto del Grupo.

3. Conclusiones

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

A nivel corporativo, se han llevado a cabo las operaciones sobre el capital necesarias para restablecer la situación patrimonial de la sociedad matriz del Grupo.

Asimismo, en cumplimiento del convenio de acreedores del Grupo Service Point, se han ejecutado las ampliaciones de capital necesarias para compensar la deuda concursal. En consecuencia, se ha compensado el 99,3% del valor nominal de la deuda concursal consolidada, quedando pendientes los saldos a pagar en efectivo a acreedores públicos.

El Consejo de Administración ha solicitado de la CNMV el levantamiento de la suspensión y con ello la vuelta a cotización de las acciones de Service Point.

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 Administración de Service Point en 2015, reforzó 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 en el cual figuraba como acreedor significativo y la conversión de 0,8 millones de obligaciones convertibles en acciones solicitada a finales de mayo de 2016, a fecha de hoy Paragon cuenta con 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 y al desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico, y vía adquisiciones a medio plazo.