



Resultados
Primer Trimestre 2018

INDICE

1.	Una plataforma sólida para el crecimiento futuro.....	3
2.	Evolución Grupo Primer Trimestre 2018.....	4
3.	Conclusiones	5

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 más de un 80% 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.

Tal y como se ha comunicado en varias ocasiones, el equipo directivo 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 de 2017, la filial belga, especialista en captura de datos y BPO, se trasladó 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 de 2017, la filial española diseñó un plan de negocio para los próximos cinco años para potenciar el crecimiento del negocio. Debido a los problemas anteriores de financiación, la filial no ha podido invertir en equipos de producción, con un deterioro en su competitividad y eficiencia. El plan de negocio, que fue aprobado por el Consejo de Administración de SPS a finales de 2017, incluye la inversión en maquinaria para poder impulsar las líneas de libros e impresión comercial, dos áreas de crecimiento importante en el sector de impresión digital. Adicionalmente, el plan de negocio incluye crecimiento importante en el área de gestión documental, una línea que cuenta con márgenes significativos.

Durante el ejercicio 2017, se implementó una nueva línea de negocio en la filial española, *Print Management*, que hasta ahora no ha tenido el desarrollo deseado. Como consecuencia del retraso en consolidar ventas de dicha línea, se ha incurrido una pérdida operativa durante el primer trimestre de 2018 de 45 miles de euros.

2. Evolución Grupo Primer Trimestre 2018

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer trimestre de 2017 y 2018:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada

<i>Miles de Euros</i>	1T 2017	1T 2018
Ventas	2.305	2.323
Margen Bruto	1.544	1.565
<i>EBITDA</i>	91	(92)
EBITDA recurrente	91	(47)
<i>EBIT</i>	52	(123)
EBIT recurrente	52	(78)
<i>Resultado Neto</i>	19	(152)
Resultado Neto recurrente	19	(107)

** Resultados recurrentes excluyen los costes asociados con el retraso en la implementación de la línea de Print Management*

Las ventas consolidadas de los primeros tres meses de 2018, han sido ligeramente por encima de las del mismo periodo del ejercicio anterior, a pesar del impacto del periodo vacacional de semana santa en la filial española. Dicho aumento ha sido gracias a un proyecto especial en la filial belga que ha generado una facturación de 350 miles de euros en el primer trimestre.

Asimismo, los costes operativos incluyen costes adicionales por el proyecto especial en la filial belga por importe de 300 miles de euros, y costes asociados con el retraso de implementación de la línea de *Print Management* por importe de 45 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 más de un 80% 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.

Tal y como se ha comunicado en varias ocasiones, el equipo directivo 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.