



## **Resultados**

**Primer trimestre 2020**

## INDICE

---

1.	El plan estratégico.....	3
2.	Impacto del Covid-19 .....	4
3.	Evolución Grupo Primer Trimestre 2020 .....	5
4.	Conclusiones .....	6

Durante los últimos tres años el Grupo ha saneado el balance de situación que ha posibilitado la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, S.A., con un accionista mayoritario Paragon Group que mantiene más de un 80% de las acciones.

## 1. El Plan Estratégico

---

El factor clave para Service Point es invertir para poder impulsar el crecimiento del Grupo.

### Crecimiento orgánico

El crecimiento orgánico se enfoca en desarrollar y crecer el negocio en las líneas de negocio en las cuales contamos con experiencia y clientes y donde se prevé mayor crecimiento dentro del sector de impresión digital:

Línea de negocio	Por qué esta línea?	Nuestro punto fuerte
<b>Impresión comercial en color</b>	Crecimiento previsto en el sector es de más del 40%	Éxito demostrado en soluciones innovativas para impresión comercial
<b>Impresión bajo demanda (BOD)</b>	Crecimiento anual previsto de un 15%	Ya trabajamos con un 22% de los editoriales y un 8% del sector de educación. Representa un 30% de nuestro negocio actual
<b>Gestión documental y BPO</b>	Ofrece márgenes altos y estabilidad. Tendencia creciente de externalización de servicios	Ofrecemos soluciones flexibles

El nuevo plan de negocio de la filial española comenzó a implementarse con la aprobación de unas inversiones clave en equipos de impresión digital por importe total superior a un millón de euros, para mejorar la competitividad y eficiencia de la compañía. Dichos equipos se entregaron en el último trimestre del ejercicio 2019 y pusieron en marcha a finales del mismo año. Las inversiones cuentan con el apoyo financiero continuado del accionista mayoritario, Paragon.

En cuanto al negocio de Gestión Documental, se ha empezado a impulsar el negocio de BPO (“Business Process Outsourcing”), con nuevos contratos con clientes para gestionar sus flujos de trabajo en el área de proveedores. Dichos contratos ofrecen ingresos recurrentes con alto valor añadido.

### Crecimiento vía adquisiciones

Durante los últimos tres años, el equipo directivo ha estado llevando a cabo diversos procesos de estudio de proyectos de adquisición en las áreas de comunicaciones con clientes (que incluye soluciones de gestión documental físicas y digitales),

soluciones gráficas, y en otras áreas de interés estratégico con el fin de penetrar en nuevos segmentos como en nuevos mercados.

El objetivo es comenzar con adquisiciones más cercanas al “core business” del negocio actual y culminar en un cambio transformacional que consolide la posición de liderazgo de Service Point en el sector.

El enfoque del proceso adquisitivo es:

- 1) Generar valor a corto plazo: Realizar inversiones que comiencen a generar valor en el corto plazo, que sean coherentes con la estrategia de Service Point y que presenten unos niveles mínimos de rentabilidad y solvencia.
- 2) Adquirir a un precio adecuado: Analizar operaciones en las que exista una oportunidad clara de generar valor inmediato como consecuencia de precios de adquisición que permitan rentabilidad directa. La experiencia adquirida por equipo de Paragon durante los últimos años permite generar valor en el sector.

## 2. Impacto del Covid-19

---

La crisis del Covid-19, declarada por la OMS epidemia sanitaria a inicios del año y calificada como pandemia por esa misma institución el 11 de marzo de 2020, se ha expandido globalmente, representando una seria amenaza para la salud pública.

Teniendo en consideración la complejidad de los mercados a causa de la globalización de los mismos y la ausencia, por el momento, de un tratamiento médico eficaz contra el virus, las consecuencias para las operaciones del Grupo son inciertas y van a depender en gran medida de la evolución y extensión de la pandemia en los próximos meses, así como la capacidad de reacción y adaptación de todos los agentes económicos impactados.

En relación con todo anterior, como consecuencia de la incertidumbre existente sobre la duración de la mencionada crisis y sus efectos finales a nivel nacional e internacional, así como el efecto de las medidas que se adopten para responder a la misma, incluyendo el establecimiento de ayudas a determinados sectores, no es posible estimar con fiabilidad el impacto final que los hechos significativos anteriormente detallados y otros que se pudieran producir tendrán sobre las operaciones y actividad del Grupo, sus resultados esperados, la situación financiera futura y la valoración de sus activos.

No obstante, los Administradores y la Dirección del Grupo han realizado una evaluación preliminar de la situación actual conforme a la mejor información disponible.

Los factores mencionados afectarán principalmente, y de manera adversa, a los ingresos del Grupo, lo que podría provocar una disminución en el ejercicio 2020 en epígrafes relevantes para el Grupo, tales como “Importe neto de la cifra de negocios”, “Resultado de explotación” o “Resultado antes de impuestos”.

A este respecto, el Grupo ha realizado una estimación del impacto del Covid-19 en los primeros meses de 2020, y desde el comienzo de la pandemia ha implementado medidas que tienen objetivo fundamental reducir los costes de estructura para adecuar la estructura y capacidad productiva a la demanda real que se prevé en 2020, minimizando las pérdidas operativas. En este sentido, en la filial española se ha presentado un ERTE de fuerza mayor sobre la totalidad de la plantilla de 75 personas, con afectaciones entre el 50% y 100%, con un ahorro de coste de personal importante. Asimismo, en Bélgica se han negociado reducciones de horarios de los empleados en línea con el plan de apoyo económico-financiero del Estado belga. Adicionalmente en todas las filiales se ha prescindido de servicios o externos no estratégicos para la oferta a clientes y la producción. Durante el año 2020, el Grupo continuará trabajando en un plan de contingencia con el objetivo de minimizar los posibles efectos adversos derivados de esta situación. Sin embargo, por el momento no es posible cuantificar de forma fiable el impacto del Covid-19 en los próximos meses, teniendo en cuenta los condicionantes y restricciones ya indicados.

### 3. Evolución Grupo Primer Trimestre 2020

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer trimestre de 2019 y 2020:

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada**

<i>Miles de Euros</i>	1T 2019	1T 2020
<b>Ventas</b>	<b>1.898</b>	<b>1.674</b>
<b>Otros ingresos</b>	<b>66</b>	<b>22</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.216</b>	<b>1.097</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(4)</b>	<b>(94)</b>
<b>EBIT</b>	<b>(97)</b>	<b>(225)</b>
<b>Resultado Neto</b>	<b>(120)</b>	<b>(250)</b>

Las ventas del primer trimestre han sido de 1,7 millones de euros, un 11,8% más bajo que el mismo periodo de 2019, principalmente por la aparición de la pandemia Covid-19 y el inicio del Estado de Alarma en España a mediados del mes de marzo.

El margen bruto porcentual se ha situado por encima del año anterior principalmente por el incremento del negocio de gestión documental en el mix de ventas.

En el primer trimestre de 2020, el negocio de *Print Management* ha incurrido un EBITDA negativo de 21 miles de euros comparado con 33 miles de euros en negativo en el mismo periodo del año anterior.

#### 4. Conclusiones

---

Durante los últimos tres años el Grupo ha saneado el balance de situación – acción que ha culminado en el repago total de la deuda asociada al convenio de acreedores - y ha posibilitado la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, S.A., 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.

El nuevo plan de negocio de la filial española comenzó a implementarse con la aprobación de unas inversiones clave en equipos de impresión digital por importe total superior a un millón de euros, para mejorar la competitividad y eficiencia de la compañía. Dichos equipos se entregaron en el último trimestre del ejercicio 2019 y pusieron en marcha a finales del mismo año. Las inversiones cuentan con el apoyo financiero continuado del accionista mayoritario, Paragon.

En cuanto al negocio de Gestión Documental, se ha empezado a impulsar el negocio de BPO (“Business Process Outsourcing”), con nuevos contratos con clientes para gestionar sus flujos de trabajo en el área de proveedores. Dichos contratos ofrecen ingresos recurrentes con alto valor añadido.

En paralelo, el equipo directivo ha estado llevando a cabo diversos procesos de estudio de proyectos de adquisición en las áreas de comunicaciones con clientes (que incluye soluciones de gestión documental físicas y digitales), soluciones gráficas, y en otras áreas de interés estratégico, con el fin de penetrar en nuevos segmentos como en nuevos mercados.