

NOTA DE PRENSA

La Junta de Accionistas de Service Point aprueba el plan propuesto por el Consejo para salir del Concurso

- El PAC garantiza la viabilidad de las empresas del grupo
- Paragon Group es el primer accionista de Service Point Solutions

Barcelona, 2 de julio de 2014.- Service Point Solutions (SPS.MC) ha realizado importantes avances para la salida del concurso voluntario de acreedores, presentado en febrero de este año, tras la aprobación en la Junta de Accionistas Ordinaria, celebrada el pasado 30 de junio, de la reducción de capital nominal, que es condición necesaria para el cumplimiento de la Propuesta Anticipada de Convenio (PAC), presentada por el Consejo de Administración y que cuenta con el informe favorable del Administrador Concursal.

Tras varios meses de negociaciones, los bancos aceptaron la propuesta de Paragon Group, como inversor industrial, para las compañías filiales del grupo que estaban bajo su control. Al mismo tiempo compraba la totalidad de las obligaciones convertibles y pedía la conversión en capital de una parte, para situarse como el principal accionista de Service Point Solutions, S.A., con una participación del 12,4% del capital. Esta nueva situación facilita la viabilidad de las empresas del grupo y la salida del concurso de acreedores, a la espera de la aprobación judicial.

La PAC contiene una doble propuesta de pago, en función de la clasificación del crédito que corresponda a cada acreedor, con quitas que van del 20 al 60%, y el pago restante mediante conversión de crédito en acciones de SPS.

En la Junta de Accionistas también se aprobaron las Cuentas Anuales individuales y consolidadas de la compañía, la propuesta de aplicación de resultado y la gestión del Consejo de Administración, todo ello correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2013, así como una reducción en la remuneración de los miembros del Consejo de Administración.

Nueva estrategia corporativa e industrial

El nuevo plan de la compañía, ya con Paragon Group como principal accionista, *“prevé la salida del concurso de acreedores entre julio y septiembre y pedir a la CNMV el levantar la suspensión de la cotización en los meses siguientes”*, según manifestó Matteo Buzzi, Consejero Delegado de Service Point Solutions.

Laurent Salmon, Director General Financiero del Grupo Paragon, presente en la Junta manifestó a los accionistas que: *“Paragon como accionista y socio industrial puede aportar valor a través de su importante base tecnológica que puede beneficiar a los clientes de Service Point y mejorar la oferta de SPS en el mercado. Paragon prevé que una vez la salida del concurso se realice como está previsto, en el último trimestre del año se reincorporará a SPS una parte de los activos que Paragon adquirió a los bancos”*.

El plan de explotación 2015-2016, según adelantó Matteo Buzzi en la Junta: *“prevé unas ventas de 77,5 M€ y 81,5 M€, respectivamente, con un margen bruto que irá de 54 a 57,5 M€, y un EBITDA de 4,2 a 5,5 M€. De este modo, el margen bruto pasaría del 69,7% en 2015 al 70,6% en 2016”*.

La cuentas de SPS se quedarían de esta forma SPS sin deuda estructural, con un tamaño más reducido, pero completamente saneado.

Por ello, el plan de negocio, según explicó Matteo Buzzi; *“incluye un importe conservador de sinergias en ventas y costes gracias a la aportación industrial de Paragon, sin incluir el plan de inversiones y crecimiento, que se presentará a una junta extraordinaria de accionistas a celebrar en septiembre/octubre de 2014”*.

Gran complementariedad de los negocios de SPS y Paragon

Los servicios de Paragon, según manifestó Laurent Salmon, *“son altamente complementarios con los de Service Point, mejoran nuestra presencia en toda Europa y permiten ofrecer a los clientes actuales de Service Point soluciones de más valor añadido, como la gestión documental y tecnología avanzada de comercio electrónico, soluciones de e-papel y e-votación, soluciones RFID para control de acceso y localización de activos, etc. Paragon ha efectuado significativas inversiones en tecnología que permiten enriquecer la propuesta de valor a los clientes y basa su estrategia en la calidad de su equipo humano y su formación continua, para el mayor aprovechamiento de tecnologías disponibles”*.

Para más información:

Luis G. Canomanuel
LUCA Comunicación Corporativa
Tel.: +34 91 435 17 12
lucanomanuel@lucacom.com

Acerca de Paragon Group

Paragon Group es una multinacional líder en soluciones documentales, de marketing, sistemas de acceso, control, identificación y seguridad, que proporciona soluciones a compañías para mejorar la conexión de las mismas con sus clientes, utilizando la tecnología más adecuada y eficaz. En 2013, alcanzó unas ventas de €161m y un EBITDA de €11m. Estos resultados son consecuencia de disponer de una fuerte base de clientes de referencia, una cartera de activos importante, un equipo humano y de operaciones muy sólido, y una base de productos técnicos que han evolucionado con los cambios de tecnología. www.paragon-europe.com

Acerca de Service Point Solutions

Service Point Solutions (SPS.MC), empresa española multinacional proveedora de servicios empresariales, proporciona soluciones para la gestión de información, comunicación e impresión a través de canales físicos y digitales. Service Point Solutions tiene su sede central en España y cotiza en las bolsas de Madrid y Barcelona. www.servicepoint.net