



Resultados
Primer Trimestre 2017

INDICE

1.	Resumen Ejecutivo.....	3
2.	Evolución Grupo Primer Trimestre 2017.....	4
3.	Conclusiones	5

1. Resumen Ejecutivo

La prioridad del Grupo Service Point, tras la reestructuración financiera llevada a cabo durante el ejercicio 2016 y la vuelta a cotización de las acciones de Service Point Solutions, ha sido en potenciar el crecimiento del Grupo, tanto vía crecimiento orgánico continuo, gracias a la consolidación de la cartera de clientes, al desarrollo del negocio y a las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon, como vía adquisiciones.

Desarrollo del negocio

El negocio de Grupo Service Point durante los últimos años se ha 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.

En cuanto al negocio de Print on Demand, el Grupo está muy bien posicionado en el mercado de libros (“*Book on Demand*”), catálogos y manuales, que es un mercado en crecimiento continuo. En este sentido, durante el último año se han realizado inversiones en la renovación de equipos que han permitido aumentar la competitividad y mejorar los márgenes futuros.

Adicionalmente se han implementado mejoras en los centros de Barcelona y Madrid para incrementar la eficiencia de los procesos de producción y la optimización a través de la automatización de los procesos con implementación de nuevas tecnologías (plataforma online “PEP”) y otras sinergias con Grupo Paragon.

Asimismo, durante los últimos meses la filial española ha implementado una nueva línea de servicios para potenciar su posición en el mercado de Print Management, con la incorporación de un equipo comercial y de producción con amplia visión internacional, y que cuenta con más de 15 años de experiencia desarrollando e implementando soluciones y ahorros para sus clientes.

Print Management se centra en ofrecer al cliente soluciones gráficas a medida, que le permitan desligarse de aquellas tareas no específicas de su actividad, como son la compra y gestión de la producción gráfica. De esta manera puede liberar recursos y concentrarlos en aquellas funciones que sí son claves para su negocio, como por ejemplo la planificación estratégica o el marketing. Dicho negocio cuenta con clientes de primer nivel, provenientes principalmente de sectores muy receptivos a material de marketing tales como farmacéutica, *retail* y consumo.

El Grupo está ofreciendo dichos servicios bajo un modelo híbrido que combina la producción en sus propios centros con la externalización a un *pool* de aproximadamente 300 proveedores colaboradores.

2. Evolución Grupo Primer Trimestre 2017

A continuación, mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes del Grupo Service Point durante el primer trimestre de 2016 y 2017:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados consolidada

<i>Miles de Euros</i>	1T 2016	1T 2017
Ventas	2.321	2.305
Margen Bruto	1.625	1.544
EBITDA	133	91
EBIT	96	52
Resultado Neto	81	19
% Margen Bruto	70,0%	67,0%
% EBITDA	5,7%	3,9%
% EBIT	4,1%	2,3%

Las ventas consolidadas del primer trimestre de 2017 están en línea con las del 2016. Las cifras de este periodo no incluyen las ventas del Print Management, que se han empezado a facturar a partir del mes de abril.

El margen bruto porcentual se ha situado por debajo del esperado principalmente por la desvinculación de uno de los principales clientes del negocio de BPO en la filial española (negocio con elevado margen). Esta bajada impacta negativamente al beneficio neto consolidado del primer trimestre de 2017, que se sitúa en 19 miles de euros, inferior a los 81 miles de euros de beneficio neto generado en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Información bursátil

En fecha 22 de diciembre de 2016, la CNMV adoptó el acuerdo de levantar con efectos del día 27 de diciembre de 2016 la suspensión de la negociación en el Sistema de Interconexión Bursátil de las acciones de Service Point Solutions, S.A.

Datos referidos al periodo 1 de enero de 2017 a 31 de marzo de 2017:

	Precio por Acción	Fecha
Máximo del periodo	1,73	10 de enero
Mínimo del periodo	1,10	10 de marzo
Cotización 31/03/2017	1,34	

A 31 de marzo de 2017, Service Point Solutions, S.A. mantiene 113.348 acciones en autocartera (íntegramente depositadas en la cuenta de valores abierta con GVC Gaesco Beka S.V., S.A. en relación con el Contrato de Liquidez).

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. Durante los últimos meses la compañía española ha implementado una nueva línea de servicios para potenciar su posición en el negocio de Print Management, con la incorporación de un equipo comercial y de producción con amplia visión internacional, y que cuenta con más de 15 años de experiencia desarrollando e implementando soluciones y ahorros para sus clientes.

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 SPS en 2015, reforzó de manera significativa el plan de negocio de la compañía de cara al futuro. Desde mediados de 2016, Paragon mantiene 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, al desarrollo del negocio tras la implementación del plan estratégico y a las sinergias derivadas de la colaboración con Grupo Paragon. Asimismo, actualmente se encuentra en el estudio de varios proyectos de adquisiciones.