

**INFORME ANUAL - ANNUAL REPORT**  
**2014 | 2015**



---

**SERHS**  
**1975-2015**

---



**SERHS** 1975-2015



SEHS 40 ANYS - 1975 —————> 2015 ————— *Marta*



# SUMARIO

---

## Ámbito institucional

- Carta del Presidente .....	6
- SERHS, el primer grupo turístico de Cataluña .....	8
> Sellos de calidad por divisiones .....	11
> Marcas por divisiones .....	12
- Puertas adentro .....	14
- Responsabilidad Social Corporativa.....	16
- Política de conciliación vida laboral y familiar .....	16
- Programa Familias .....	17
- Plan de Gestión Documental .....	18
- Planes de igualdad y Ámbito Social .....	19
- SERHS lidera a través del talento .....	19
- Recursos Humanos .....	20
- Administración de Personal .....	20
- Prevención de Riesgos Laborales: siniestralidad .....	21
- Formación .....	22
- Proyecto Talento .....	23
- SERHS Inmobiliaria .....	25
- SERHS Patrimonial y Cartera .....	25
- Sociedades relacionadas .....	25
- Sociedades vinculadas .....	25

## Actividades de negocio

- Carta del Consejero Delegado .....	26
--------------------------------------	----

## SERHS Divisiones

- SERHS Distribución .....	30
- SERHS Tourism .....	34
- SERHS Hotels .....	38
- SERHS Food.....	42
- SERHS Projects .....	46
- SERHS Servicios .....	50

## Información Económico-Financiera

- Presentación .....	55
- Cuentas anuales consolidadas .....	56
- Informe de auditoría .....	57
- Balance de situación .....	59
- Cuenta de pérdidas y ganancias .....	60
- Actividad inversora .....	61
- Ingresos de explotación .....	62
- Información consolidada .....	63



# 40 años junto a gente entregada y entusiasta han hecho posible el éxito de esta gran aventura que con tanta ilusión empezamos en 1975.

Estimados accionistas,

---



**Ramon Bagó Agulló**  
Presidente de SERHS

**ESTE AÑO YA HEMOS EMPEZADO A FESTEJAR NUESTROS 40 AÑOS** y, si bien 40 años se dicen con mucha rapidez, cuando uno quiere recordar y repasar todo lo que ha pasado en este periodo se aterra y le cuesta creer la gran cantidad de cosas que han sucedido y el enorme crecimiento que como grupo hemos experimentado. Cuando empezamos en 1975, entre socios y trabajadores no llegábamos a las 20 personas, y nuestro capital inicial no llegaba a los 5.000 euros. Hoy, entre socios y trabajadores somos más de 4.000 y el capital inicial de 5.000 euros lo hemos convertido en un capital social totalmente desembolsado de más de 100 millones.

Es verdad que han pasado 40 años, pero también hay que tener en cuenta que hemos tenido años buenos y tranquilos, pero también hemos atravesado crisis, alguna de ellas durísima como la del periodo desde 2008 hasta 2015, que ha hecho quebrar muchas sociedades del mundo turístico. Nosotros no solo hemos resistido, sino que siempre hemos cerrado los años con beneficios y nunca hemos dejado de repartir a los socios dividendos y acciones liberadas.



Hoy, entre socios y trabajadores, somos más de 4.000 y el capital inicial de 5.000 euros lo hemos convertido en un capital social totalmente desembolsado de más de 100 millones.



Nosotros no solo hemos resistido, sino que siempre hemos cerrado los años con beneficios y nunca hemos dejado de repartir a los socios dividendos y acciones liberadas.



Si ahora miramos atrás y nos sorprendemos de lo que hemos hecho en cuatro décadas también quedaremos sorprendidos de nuestro avance en los próximos cinco años.

Todo esto nos llena de satisfacción, especialmente a mí, que he tenido la suerte de poder vivir con responsabilidad estos 40 años junto a gente entregada y entusiasta que ha hecho posible el éxito de esta gran aventura que con tanta ilusión empezamos en 1975.

Los comienzos fueron difíciles, ya que iniciábamos un proyecto nuevo. Proponer hacer las compras de forma conjunta lesionaba muchos intereses de los jefes de compra de los establecimientos, lo que influía en la decisión del responsable del negocio. De todos modos, a medida que íbamos convenciendo a los más fáciles, tuvimos la suerte de que otros también se fueron apuntando, haciendo que el número de socios se incrementara de manera importante.

Un momento importante fue cuando, con el deseo de aprovechar el éxito del grupo, convertimos la Cooperativa en una Sociedad Anónima, a fin de poder crecer y no dejar a nadie por el camino, ya que en SERHS siempre hemos valorado a las personas por encima del dinero.

A partir de ahí, a lo largo de los años se fueron creando empresas, incorporando otras y construyendo paulatinamente las divisiones de negocio que conocemos hoy en día: SERHS Distribución, SERHS Tourism & Hotels, SERHS Food y el apoyo corporativo de SERHS Servicios con Recursos Humanos, Administración y Finanzas, Nuevas Tecnologías, SERHS Projects y Seguros.

Sin dejar de ser una empresa de marcado carácter catalán, dispuesta a actuar con eficacia y eficiencia, hoy ya estamos totalmente consolidados. Disponemos de casi 1.500 socios, 2.500 trabajadores y unos directivos potentes y muy comprometidos con los objetivos de crecimiento. A todos estos factores, hemos de sumar nuestra apuesta decidida (desde hace ya muchos años) por las nuevas tecnologías, que nos hace estar a la vanguardia de las empresas más desarrolladas del mercado.

Es por todo ello que somos muy optimistas con las perspectivas de futuro. Si ahora miramos atrás y nos sorprendemos de lo que hemos hecho en cuatro décadas, también quedaremos sorprendidos de nuestro avance en los próximos cinco años.

Muchas gracias.

**Ramon Bagó Agulló**  
Presidente de SERHS



Las ventas consolidadas de SERHS alcanzaron los 472 Millones de Euros durante el periodo 2014/2015.



# SERHS

## EL PRIMER GRUPO TURÍSTICO DE CATALUÑA

La historia de SERHS comienza hace 40 años, cuando un grupo de industriales liderados por Ramon Bagó, Josep Janer y Cristóbal Villegas unieron esfuerzos para formar una cooperativa de compras y afrontar así una época de crisis en el negocio turístico. A partir de ese momento, el éxito de la fórmula empresarial posibilitó el crecimiento y la diversificación de las operaciones de la entidad, centradas sobre todo en la hostelería, la restauración y las colectividades.

Desde entonces y hasta hoy en día, SERHS se ha convertido en el primer grupo turístico de Cataluña y se ha posicionado

entre los líderes a nivel del Estado español. Estructurada en diferentes divisiones de negocio (Distribución, Tourism & Hotels, Food, Projects & Equipments y Servicios) tiene una fuerte presencia en Cataluña, en todo el Arco Mediterráneo peninsular, España y Brasil. Con un total de 51 empresas activas, el grupo emplea a un promedio de 2.500 personas.

Con más de 1.400 accionistas (el 40% de los cuales también son trabajadores) y un capital social de 102 millones de Euros, las ventas consolidadas de SERHS ascendieron hasta los 472 M Euros en el último ejercicio 2014/2015.



# MAGNITUDES SIGNIFICATIVAS

40.000

CLIENTES

2.500

TRABAJADORES  
DE PLANTILLA  
MEDIA

1.400

ACCIONISTAS

472

MILLONES DE EUROS  
EN VENTAS  
CONSOLIDADAS

102M

DE EUROS EN  
CAPITAL SOCIAL

37

DELEGACIONES  
DE LA  
CORPORACIÓN

2,83M

MILLONES DE EUROS  
EN REPARTO  
DE DIVIDENDOS EL  
AÑO 2015



# DE CATALUÑA AL MUNDO



## DE CATALUÑA AL MUNDO



## SERHS, SINÓNIMO DE CALIDAD



ISO 9001  
SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD



ISO 22000:2005: GESTIÓN DE LA  
SEGURIDAD ALIMENTARIA



ISO 14001:2004: GESTIÓN  
MEDIOAMBIENTAL



OHSAS 18001:2007







**SERHS - OTRAS MARCAS, PROYECTOS, INICIATIVAS Y PRODUCTOS**



El patio de armas del Castell Jalpí (Arenys de Munt) se llenó los dos días de un público muy familiar y totalmente entregado.



## LOS ACCIONISTAS APRUEBAN EL NUEVO PLAN ESTRATÉGICO 2015-2018

En la Junta General del mes de junio, Jordi Bagó, consejero delegado del grupo, presenta ante los accionistas el Plan Estratégico para el trienio 2015-2018.

El Plan, pensado para afrontar los nuevos retos de futuro, prevé aumentar el volumen de las ventas en un 20%.

## SERHS REPARTE DIVIDENDOS POR VALOR DE 2,83M€

Con la ampliación de capital aprobada por la Junta de Accionistas del mes de octubre de 2015, los 4.500 Euros con los que se constituyó SERHS en 1975 alcanzan los 102.367.351,20 millones de Euros actuales.

El consejo de Administración de Grup SERHS acordó repartir dividendos y acciones por valor de 2.834.317,59 Euros.

Por sexto año consecutivo se optó por aplicar el programa "dividendo elección".

- El 64,33% de los accionistas se decantaron por la opción de adquisición de acciones.
- El 35,67% restante optó por recibir el importe del dividendo en efectivo.

## EL GRUPO EMPIEZA LOS ACTOS DE CELEBRACIÓN DE SU 40º ANIVERSARIO

Con la 39ª Noche de SERHS se daba el pistoletazo de salida a los actos de los 40 años de la corporación.

Como acción simbólica, durante la celebración de la 39ª Noche de SERHS (julio 2015) tuvo lugar el descubrimiento de la litografía conmemorativa, obra del artista Josep Niebla.

Para celebrar la efeméride, el grupo ha previsto la realización de diferentes acciones que se alargarán hasta julio de 2016.

Uno de los platos fuertes y más multitudinarios de esta celebración fueron los conciertos realizados en el Castell Jalpí de Arenys de Munt. El patio de armas se llenó los dos días con un público muy familiar y totalmente entregado.



Desde el inicio del programa “El camino de las Ideas” (SERHS Innovación) en 2013, se ha conseguido implantar un 10% de las propuestas lanzadas por los trabajadores del Grupo.

## EL “SERHS CLUB” SE CONSOLIDA COMO PLATAFORMA DE DESCUENTOS Y VENTAJAS

Este Club exclusivo para trabajadores y accionistas del grupo alcanza ya los 1.500 usuarios.

Con una apuesta cada vez más fuerte hacia la operativa online, se pueden encontrar 300 descuentos en las principales marcas del mercado.

El SERHS Club es uno de los contenidos que ofrece la “SERHS App”, que se puso en marcha en diciembre de 2014 y está dirigida a trabajadores y accionistas de la corporación y recoge los contenidos más interesantes del Portal SERHS.

## PREMIOS SERHS INNOVACIÓN 2015

Desde el inicio del proyecto en 2013, se han implantado un total de 18 ideas propuestas por los trabajadores del grupo.

Por tercer año consecutivo tuvo lugar la entrega de los “Premios SERHS Innovación” donde se reconocieron a aquellos trabajadores más participativos y con las mejores ideas del año.

El ganador de la “Liga de las ideas SERHS 2015” fue Xavier Gómez (SERHS Distribución), después de aportar 5 ideas, 6 comentarios y recibir 30 votos.

El ganador de la “Mejor Idea SERHS 2015” fue Alex López (SERHS Servicios) con la idea “Bla Bla Car Serhs”. Los finalistas fueron Marta Carrasco (SERHS Food) con la idea “Mejora relación niño/monitor en los comedores escolares” y Rafa Mena (SERHS Servicios) con la idea “Facilitar al usuario el ON/OFF de los servidores”.

A lo largo de 2016, se plantearán diferentes sesiones de trabajo para desarrollar y estudiar la viabilidad de implantación de estas tres propuestas.



## POLÍTICA DE CONCILIACIÓN DE LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR

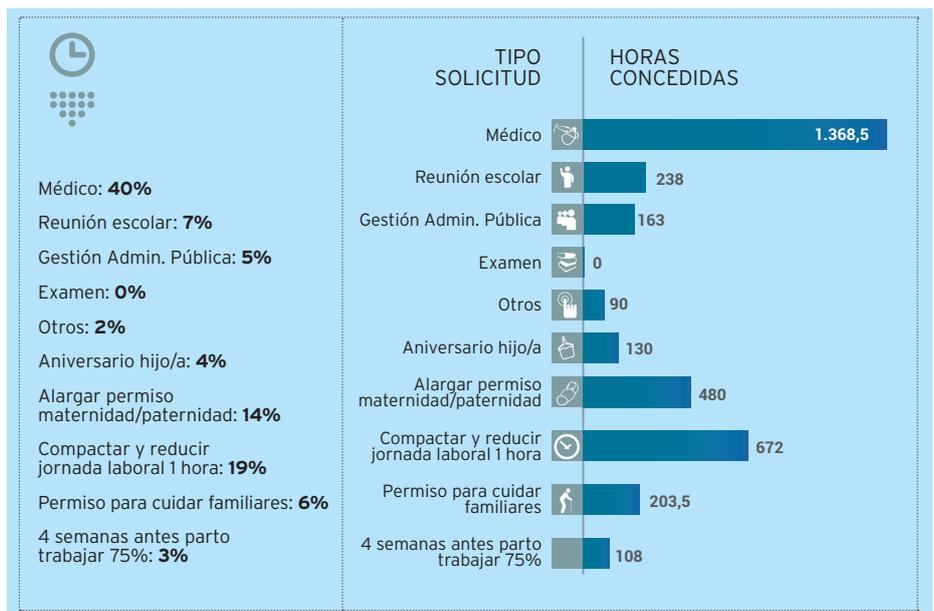


El Plan de Conciliación de SERHS ofrece al trabajador/a una bolsa extra de horas equivalente a 5 jornadas laborales.

En cuanto al permiso de maternidad/paternidad, madres y padres trabajadores/as de SERHS disfrutaron de una semana más de lo que estipula la ley.

Hasta que el hijo/a tiene 12 meses, SERHS permite reducir la jornada laboral en una hora manteniendo la retribución del trabajador/a.

Las 1.029 solicitudes recibidas han supuesto un total de 3.453 horas concedidas.





La “Fiesta de la Familia” es el acto con el que se da visibilidad al ‘Programa Familias’. Esta edición (la 11ª) contó con la presencia de medio millar de personas que pudieron disfrutar de un día en el parque lleno de sorpresas, con espectáculo de magia incluido.

## PROGRAMA FAMILIAS

SERHS reparte anualmente 50.000 entre las familias que tienen hijos/as en edad escolar.

El programa 2015 ha recibido un total de 422 solicitudes de las cuales un 64% han sido concedidas.



### Bienvenido Bebé:

Obsequio de bienvenida a todos los recién nacidos.

37 recibidas -  
37 concedidas



### Guarderías:

Subvención dirigida a trabajadores/as que tienen a su cargo niños/as menores de 3 años matriculados en guarderías.

12.250€  
350€/ayuda  
55 recibidas -  
35 concedidas



### Material escolar:

Ayuda en material escolar para trabajadores/as con hijos/as de 3 a 17 años que estén escolarizados.

21.800€  
100€/ayuda  
329 recibidas -  
218 concedidas



### Estudios Superiores:

Otorgamiento de becas a los hijos/as de trabajadores/as que estudien una carrera universitaria o un ciclo formativo de grado superior.

16.000€  
500 o 100€/ayuda  
38 recibidas -  
18 concedidas

**TOTAL 422** recibidas - **271** concedidas

## PLAN DE GESTIÓN DOCUMENTAL

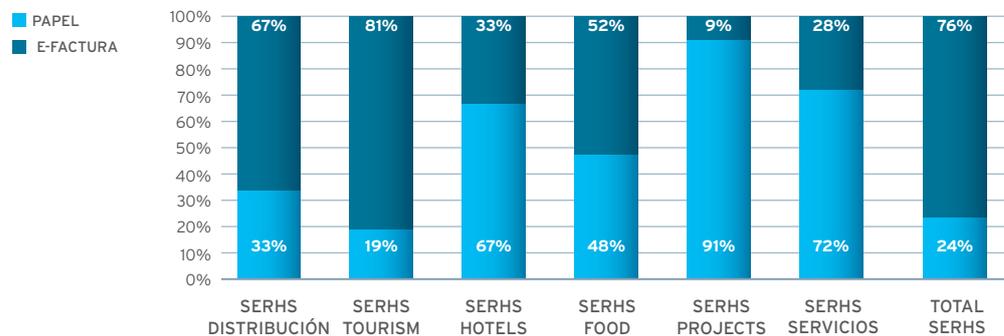


Con el objetivo de llegar a la “Oficina sin papeles”, SERHS apuesta por la Gestión Documental.

Actualmente, tres son los proyectos en marcha para eliminar el papel de nuestras gestiones.

### 1. DIGITALIZACIÓN DE FACTURAS

- ➔ Un 76% de la facturación recibida ya tiene un origen electrónico.
- ➔ Trabajamos con varias plataformas para facilitar a nuestros proveedores la integración con nuestros sistemas.
- ➔ Todo lo que SERHS recibe en papel se pasa a soporte digital. Un archivo digital único y accesible a todos los usuarios reemplaza al archivo físico de papel.
- ➔ Más de la mitad de la emisión de facturas de las empresas SERHS ya se hace en formato electrónico.



### 2. EXPEDIENTE LABORAL DIGITAL

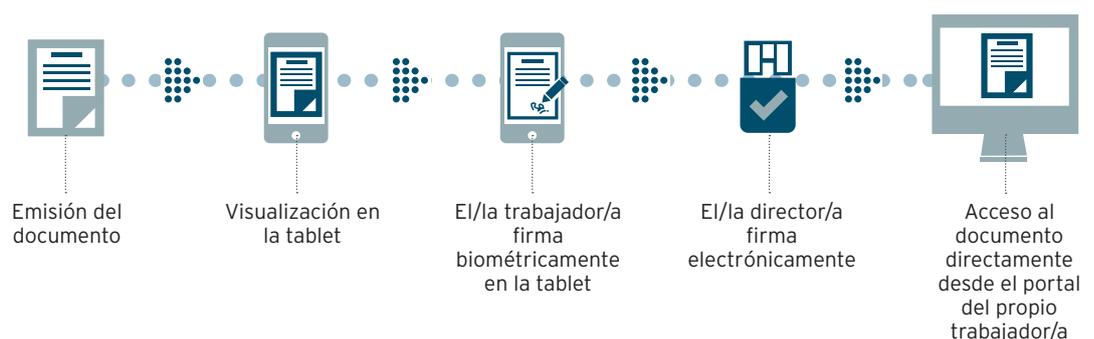
➔ Desde 2014 ha trabajado para pasar a formato digital todos los expedientes de la plantilla. Desde 2015, todas las nuevas incorporaciones ya disponen del Expediente Laboral Digital desde el inicio.

➔ En la actualidad son 5.482 los expedientes en este formato.

+	SERHS DISTRIBUCIÓN	1.100
+	SERHS TOURISM	641
+	SERHS HOTELS	933
+	SERHS FOOD	2.678
+	SERHS SERVICIOS CENTRALES	130
	<b>TOTAL</b>	<b>5.482</b>

### 3. FIRMA ELECTRÓNICA y FIRMA BIOMÉTRICA

Ambos sirven como complemento a la Gestión Documental y ayudan sustancialmente a una implantación más efectiva del Plan de Gestión Documental. Los documentos ya están en soporte digital desde el origen.



## PLANES DE IGUALDAD



SERHS dispone de 5 Planes de Igualdad publicados en el Registro de Planes de Igualdad de la Generalitat de Catalunya en las siguientes empresas:

- SERHS Food Àrea SL
- Europea de Cuinats SL
- Sacalmser SL
- Serveis Educatius i Socials del Maresme
- Mediterraneum XX SL.

## ÀMBITO SOCIAL

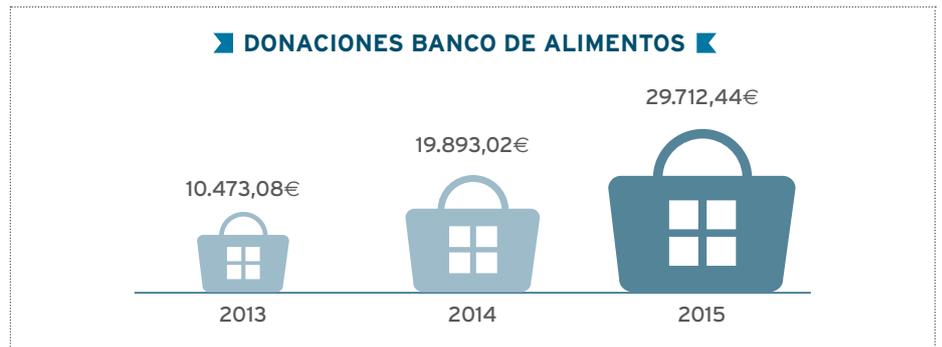


### BANCO DE ALIMENTOS



SERHS aumenta año tras año las donaciones de producto al Banco de los Alimentos.

En el año 2015 la cifra llega casi a los 30.000 Euros en producto, lo que representa un incremento del 49,36% y del 183,70% respecto a los años 2014 y 2013.



### FUNDACIÓN VICENTE FERRER



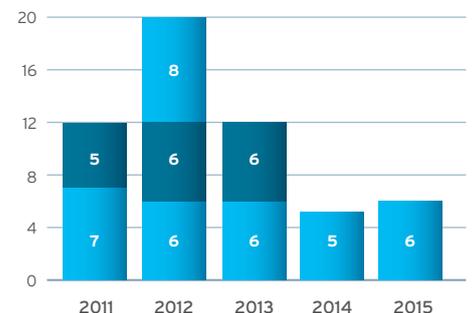
Continuando con la línea de colaboración hace más de una década, SERHS sigue con el acuerdo con la Fundación Vicente Ferrer.

El acuerdo se materializa sobre el terreno con la construcción de embalses para la recogida de agua de la lluvia.

## SERHS LIDERA A TRAVÉS DEL TALENTO



Este 2015 han finalizado la 7ª y la 8ª ediciones del Proyecto "SERHS lidera a través del talento". En estas 8 ediciones (5 años) se han formado un total de 55 directivos. Asimismo se ha iniciado la 9ª convocatoria que finalizará durante 2016.





## ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL



Especializados en el asesoramiento y la gestión en trámites en el ámbito laboral, se da servicio a todas las empresas de SERHS, pero también a clientes externos.

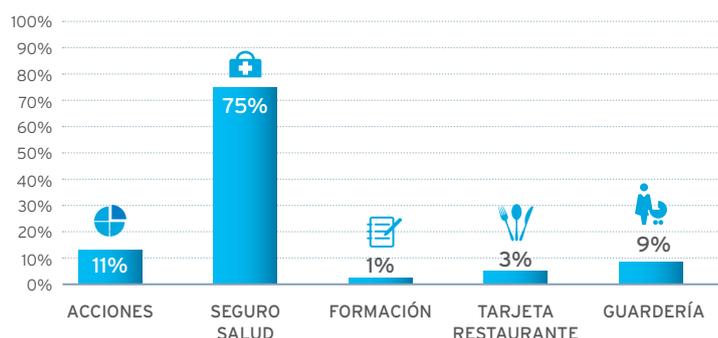
Toda la información se canaliza a través del "Portal SERHS Servicios", una herramienta online, personalizada, interactiva, confidencial, segura y disponible 24/7.

### ■ PLAN DE COMPENSACIÓN FLEXIBLE (PCF). ◀

El objetivo del PCF recae en que todos los trabajadores/as de SERHS puedan elegir cómo quieren percibir su retribución anual bruta (con un límite del 30% del total).

Cada trabajador/a puede diseñar la composición de su paquete retributivo, destinando parte de la nómina a la contratación de ciertos productos con significativos beneficios fiscales y económicos, incrementando así su disponibilidad neta.

Inversión en Productos del Plan de Compensación Flexible = **369.382,57€**



## PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES



### ■ SINIESTRALIDAD ■

Todos los accidentes ocurridos dentro de las empresas de SERHS durante 2015 fueron de categoría leve.

El 29,01% de estos accidentes leves se produjeron fuera del centro de trabajo del trabajador/a.

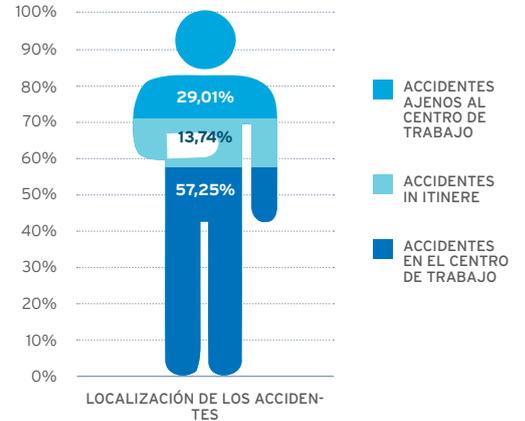
Del 100% de accidentes leves, 13,74% fueron in itinere.

0%

ACCIDENTES GRAVES

100%

ACCIDENTES LEVES

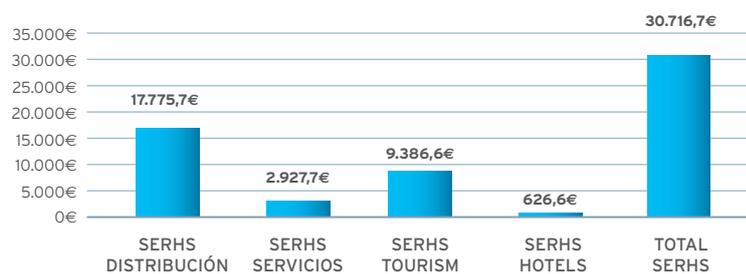


### ■ SERVICIO DE PREVENCIÓN MANCOMUNADO DEL SECTOR HOSTELERÍA ABANTESER ■

El Servicio de Prevención Mancomunado Abanteser, especializado para el sector de hostelería, se creó en 2013 con 4 empresas participantes. Actualmente cuenta con un total 25 empresas adheridas y una media anual de 630 trabajadores.

### ■ DEVOLUCIÓN BONUS BAJA SINIESTRALIDAD 2015 SERHS ■

En 2015 quince empresas de SERHS fueron premiadas por su buena gestión en prevención de riesgos laborales.



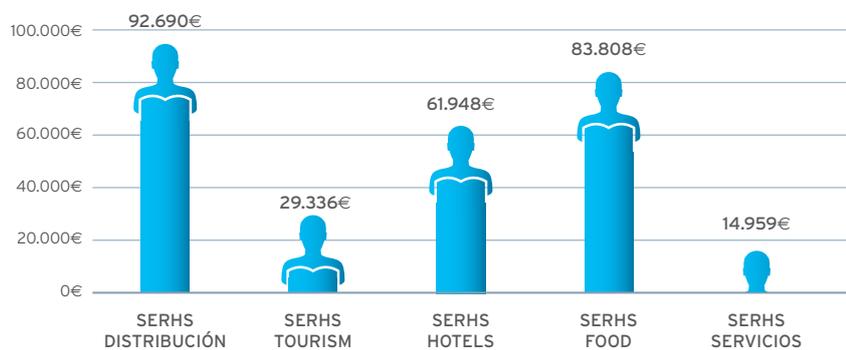
## FORMACIÓN



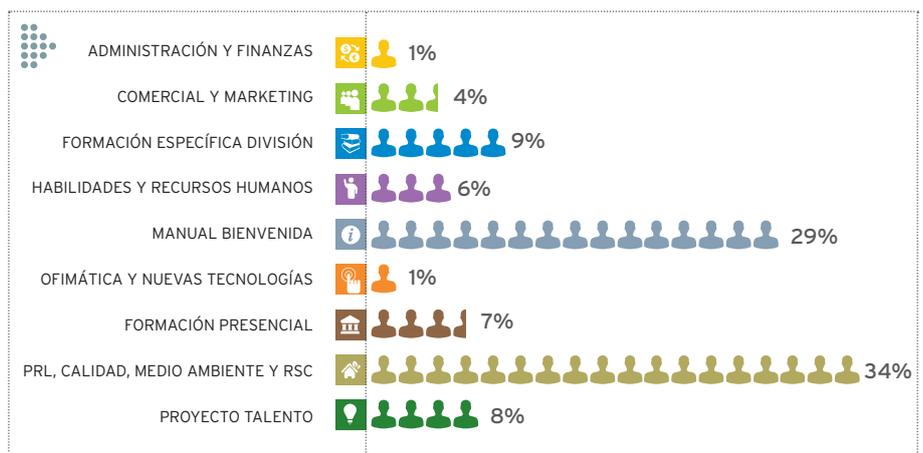
SERHS apuesta de forma decidida por la capacitación de sus empleados: la inversión en formación es clave para que los trabajadores estén preparados en un mercado cambiante y con una competencia cada vez más alta, consecuencia de los crecientes niveles de globalización, los avances tecnológicos y de la liberación comercial.

### EMPRESAS GRUPO:

■ INVERSIÓN EN FORMACIÓN 2015: 282.000€



- ▶ Horas totales formación que han realizado trabajadores SERHS: **35.220h**
- ▶ Número grupos formativos: **369 cursos**
- ▶ Número participantes formación: **3.960 alumnos**
- ▶ % Finalización con éxito de la formación: **85%**
- ▶ Promedio horas de formación anual por alumno: **13,41h**
- ▶ % Alumnos que se han formado a través de nuestra plataforma e-learning: **58%**
- ▶ Alumnos formados por materia:



Como especialistas en el servicio para el sector de la hostelería y la restauración, el departamento de RRHH de SERHS ha colaborado en la impartición y gestión de la formación de varios de sus clientes:

- ▶ Horas totales de formación gestionadas: **2.575h**
- ▶ Número grupos formativos: **28 cursos**
- ▶ Número participantes formación: **183 alumnos**



## PROYECTO TALENTO



SERHS ha iniciado la primera fase del Proyecto Estratégico de RRHH para la transformación de la cultura de la organización, que ha consistido:

- ⌚ Por un lado, en implementar Procesos de Gestión de Recursos Humanos que aseguren, con criterios homogéneos para toda la compañía -sin olvidar las particularidades propias de cada uno de los negocios- las capacidades que requiere SERHS.

Algunas de las metas conseguidas son:

- 👍 Valoración de más de 240 puestos de trabajo.
- 👍 Identificación y análisis de los mapas de conocimiento transversales y de negocio en SERHS que respectivamente han sido un total de 124 conocimientos transversales y 868 de negocio.
- 👍 Análisis y definición de un catálogo de 20 competencias core y un total de 85 comportamientos identificables.
- 👍 Evaluación de conocimientos y competencias necesarias para el puesto de trabajo de más de 450 profesionales de SERHS.

- ⌚ Por otra parte, este proyecto también ha consistido en comunicar y capacitar a los directivos/as y Mandos del Negocio, para que sean ellos los que lideren este proceso de transformación, a través de la Implantación de los Procesos Clave de Recursos Humanos.

\* Para 2016 se tiene programado el inicio del Development Management Programme para todo este colectivo.



# SERHS

## SERHS INMOBILIARIA

Esta área tiene como objetivo buscar los máximos rendimientos en los activos de que dispone SERHS. Sus acciones se focalizan en realizar alquileres de instalaciones, compraventas o promoviendo determinadas actuaciones tanto en terrenos urbanos como industriales.

## SERHS PATRIMONIAL Y CARTERA

Grup SERHS S.A. es titular de una importante cartera de valores y, a la vez, propietaria de una serie de inmuebles. Mediante su cartera de valores, participa de forma dominante, directa o indirectamente, en todas las empresas del grupo.

## SOCIEDADES RELACIONADAS: SERHS S / COOP. C. LTDA.

Su impulso inicial y su voluntad cooperadora y asociativa al servicio de las personas le han permitido desarrollar una intensa actividad social. Desde el principio hace 40 años, su sentido de pertenencia, de confianza mutua y la voluntad de mejorar, llevaron al despliegue de muchas iniciativas en el entorno de la empresa, que han facilitado el logro que hoy se conoce como SERHS.

## SOCIEDADES VINCULADAS:

### Escuela Universitaria de Hostelería y Turismo de Sant Pol de Mar

Este hotel-escuela, adscrito a la Universidad de Girona, y fundado en 1966, tiene una larga tradición en la formación turística, hotelera y gastronómica, y mantiene una vinculación institucional, estrecha y recíproca con SERHS. El centro, que se incluye en la exclusiva red "Hotel Schools of Distinction", es pionero en su ámbito y permite generar un intercambio intenso y fructífero con el grupo de empresas de SERHS.

### Publinter SA

Dedicada a la imagen y la comunicación, y a la producción gráfica y digital, PUBLINTUR mantiene una estrecha e intensa relación y vinculación con SERHS. Este año PUBLINTUR ha visto como la propuesta de creación del "Museo del Turismo", un proyecto único en el mundo, se ha convertido en una realidad.

También ofrecen a sus clientes actuaciones en el campo del marketing on-line, con estrategias que pueden mejorar su presencia en Internet, de modo que se convierta en un recurso rentable. Hay que destacar la puesta en marcha de una nueva estación de impresión digital y de un servicio de cartelería electrónica. Todo ello, actividades que han generado fuertes sinergias empresariales e impulsado unas relaciones de calidad.



# Hoy, un año después del inicio del Plan Estratégico, podemos afirmar que ya hemos desarrollado la totalidad de la parte organizativa.

## ANTE LOS RETOS DE FUTURO



**Jordi Bagó Mons**  
CEO SERHS

Este año celebramos 40 años y nos encontramos en un momento muy apasionante de nuestra historia. En un momento de grandes cambios organizativos y de modelos de negocio. Cambios que afrontamos con seguridad y siendo muy conscientes de nuestra historia, de nuestros valores y de la gran confianza que los accionistas depositan a diario en todos nosotros. También lo hacemos con una gran responsabilidad para con nuestros trabajadores a los que, una vez más, agradezco mucho su esfuerzo diario para sacar esta gran empresa adelante.

Juntos, con este esfuerzo, durante nuestra historia hemos superado grandes altibajos de mercado. Recientemente lo hemos hecho en un entorno muy cambiante, debido principalmente al gran crecimiento de las nuevas tecnologías, a las que siempre hemos estado muy atentos, demostrando nuestra gran capacidad transformadora para adaptarnos a ellas.

Todo ello nos ha abocado a nuevas formas de gestionar nuestros negocios, y lo hemos hecho con constancia, solidez, con mucho rigor y teniendo claro nuestro horizonte, que es el de aportar valor a la sociedad, dar confort a nuestros trabajadores y beneficios a nuestros socios.

Nuestra mirada, sin embargo, también debe estar enfocada hacia nuestro crecimiento y nuestra sostenibilidad. Es por este motivo que consideramos importante poner en marcha un Plan Estratégico que define las líneas maestras a seguir en los próximos años y que al mismo tiempo garantiza



Este año celebramos 40 años y nos encontramos en un momento muy apasionante de nuestra historia. En un momento de grandes cambios organizativos y de modelos de negocio.



Nuestro proyecto en SERHS Tourism pasa por la transformación de un modelo de pura intermediación a un modelo de aportación de valor a los hoteles y a nuestros clientes.



Nuestro hotel de Brasil volverá a cerrar un año récord en empleo, facturación y rentabilidad.

nuestro crecimiento futuro.

Hoy, un año después del inicio de este Plan, podemos afirmar que ya hemos desarrollado la totalidad de la parte organizativa donde, desde hace meses, ya trabajan el nuevo Consejo de Administración y la Comisión de Seguimiento. Este primero con un enfoque mucho más ejecutivo, con todas las posiciones ejecutivas cubiertas y plenamente integradas en la nueva organización ejecutiva de Grup SERHS.

En cuanto a las Divisiones de Negocio, hemos llevado a cabo una gran transformación en todas ellas. Este año nos hemos marcado el reto de consolidar todos estos cambios.

También siguiendo el nuevo Plan Estratégico, hemos fusionado las divisiones de Turismo y Hoteles que nos permitirá compartir el know how de la comercialización mayorista con la gestión comercial y de revenue management de los hoteles.

En la división de Turismo, tanto el modelo de la distribución del producto turístico como el comportamiento del cliente han cambiado radicalmente. Esto ponía en riesgo el papel de intermediación que siempre habíamos tenido como SERHS Tourism.

Nuestro proyecto en SERHS Tourism pasa, pues, por la transformación de un modelo de pura intermediación a un modelo de aportación de valor a los hoteles y a nuestros clientes. Esto nos dará una ventaja competitiva muy importante en los próximos años y nos permitirá cubrir un nicho en el mercado que hoy está pendiente.

Claramente nos marcamos el objetivo de convertirnos en el brazo comercial de muchos hoteles vacacionales: 1) gracias a nuestra capilaridad de llegada a los mercados internacionales, 2) a nuestro conocimiento del producto y 3) sobre todo a nuestra potente plataforma tecnológica, cubriendo así unas necesidades que a los hoteles les son muy difíciles de conseguir individualmente.

Es un proyecto que implementaremos en todo el territorio nacional y que nos aportará mucho sentido en el mercado de la distribución turística, un mercado que como todo

el mundo sabe ha sufrido grandes cambios en los últimos años.

En la División de Hoteles, nuestra apuesta por Barcelona se ha demostrado del todo acertada. Hoy ya tenemos 3 hoteles y estamos buscando nuevas oportunidades que, a pesar de que no serán fáciles de encontrar, estamos seguros de que lo conseguiremos gracias a nuestro prestigio.

Este año ya empezamos a ver mejoras en el mercado catalán y, por tanto, el crecimiento que hemos constatado en este último ejercicio en los Vilars Rurals estamos convencidos de que se consolidará, para volver a crecer en ejercicios futuros.

Nuestro hotel de Brasil volverá a cerrar un año récord en empleo, facturación y rentabilidad. La debilidad de la situación de la moneda ha ayudado al aumento del movimiento turístico interior. Este hecho, asociado a la dificultad de la creación de nueva oferta hotelera en el país, hace que la revalorización y el crecimiento de nuestro hotel estén garantizados.

En cuanto a la división de Distribución, es evidente que el mercado de la distribución de alimentación y bebidas en el canal Horeca también está afectada por grandes cambios. Llevamos años donde el goteo de destrucción de puntos de restauración convive con el crecimiento de la restauración organizada. Esta situación nos abre a nosotros grandes oportunidades de crecimiento, ya que en SERHS Distribución somos partners de los mejores fabricantes de productos de alimentación, bebidas, limpieza y café para el canal Horeca. Es por ello que con nuestra capacidad de llegada al cliente y nuestro extenso portafolio de producto estamos en la mejor de las posiciones.

Por esta razón, y siguiendo los movimientos recientes del mercado, nosotros también hemos visto la oportunidad de fusionar todas nuestras distribuidoras en una sola empresa. Nuestras eficiencias, nuestra escalabilidad y nuestro posicionamiento en el mercado nos hace muy diferentes del resto de nuestros competidores.



Hoy ya disponemos de 3 hoteles en Barcelona y estamos buscando nuevas oportunidades.



La fusión de todas nuestras distribuidoras nos abre grandes oportunidades.



SERHS Food apuesta por el sistema SINC, un sistema patentado, que ya tenemos implementado en hospitales, escuelas y hoteles, y el recorrido de crecimiento del cual será exponencial en los próximos años.

Ahora, no solo tenemos un formato societario más adecuado, sino que tenemos nuestras estructuras organizativas, operacionales y comerciales totalmente alineadas, y con la tecnología de gestión y de venta más avanzada en el mercado. Aprovechando esta fusión, aprovechamos para cambiar de plataforma informática, lo que nos permitirá una gestión mucho más eficiente y mucho más precisa de cara a la venta.

Hoy SERHS Distribución es la distribuidora de bebidas y alimentación más grande del mercado español para el canal Horeca, y es por ello que tenemos la seguridad de que nuestro crecimiento en los próximos años será muy importante.

En SERHS Food hace muchos años que hicimos una apuesta decidida. Una apuesta que en aquellos momentos se hacía para buscar un factor diferenciador con los grandes players del sector, y que ha resultado ser el sistema más innovador en la restauración para colectividades en este momento en España, gracias a que apostamos por un modelo de gestión diferente, innovador y, sobre todo, con una gran visión de futuro.

Esta apuesta hoy es el sistema SINC (Seguridad, Innovación y Nutrición para Colectividades), un sistema patentado que ya tenemos implementado en hospitales, escuelas y hoteles, y el recorrido de crecimiento del cual será exponencial en los próximos años. Hoy se confirma lo que ya previmos hace muchos años, la cocina de 5ª gama se acabará imponiendo, como una alternativa en muchas de las comidas, no sólo en entornos colectivos, sino incluso en el entorno doméstico.

Pero para poder dar el recorrido a este proyecto, que hoy ya es una realidad, nos hacía falta una planta de producción nueva, ya que la que tenemos hasta hoy se nos ha quedado pequeña y obsoleta. Por este motivo, estamos en fase de construcción de una nueva planta de producción alimentaria que prevemos inaugurar en los próximos meses.

Esta nueva planta de más de 3.000m<sup>2</sup> de modernas instalaciones tendrá una capacidad de producción de más de 2.500.000 kilos al año, cinco veces más de la que tenemos hoy.

La planta, mucho más eficiente en todos los aspectos, nos permitirá cubrir las demandas de nuestro crecimiento para los próximos años.

Analizando el comportamiento del ejercicio 2014/2015, pienso que debemos estar moderadamente satisfechos con lo que ha pasado y muy ilusionados con lo que vendrá. Nuestra organización ha sabido leer perfectamente todas las vicisitudes en las que nos hemos ido encontrando y darles respuesta, hasta el punto de poder cerrar un resultado ampliamente positivo; y lo hemos hecho teniendo en cuenta los diferentes hechos que nos han ido en contra en este ejercicio: este año no hemos tenido ningún impacto extraordinario como la venta de las naves de Natal del ejercicio anterior. Hemos aguantado la brutal caída del mercado ruso, que nos ha representado una pérdida de facturación muy relevante, debido a la gran exposición que teníamos en este mercado. Además, el cambio del real/euro ha sufrido una devaluación en torno al 40%, lo que nos perjudica, como es lógico, en nuestras cuentas consolidadas, con respecto a los dividendos de Brasil.

Como ya he comentado antes, el presupuesto para el año 2015/2016 no es de gran crecimiento. Es un presupuesto de consolidación y fortaleza en los negocios de Grup SERHS, para poder garantizar crecimientos importantes a partir del ejercicio 2016/2017, según tenemos previsto en nuestro plan estratégico trienal.

Es por ello que, como decía al inicio, estamos en un momento muy apasionante. Tenemos ante nosotros grandes oportunidades, que seguro sabremos aprovechar, para seguir haciendo crecer a este gran grupo, dándole las bases futuras para continuar con su larga trayectoria de éxitos.



Nuestra organización ha sabido leer perfectamente todas las vicisitudes en las que nos hemos ido encontrando y darles respuesta.



Tenemos ante nosotros grandes oportunidades, que seguro sabremos aprovechar, para seguir haciendo crecer a este gran grupo.





## SERHS DISTRIBUCIÓN

SERHS Distribución es la división de SERHS especializada en la distribución integral de productos para el sector de la hostelería, la restauración y las colectividades. La división está estructurada según los productos que distribuye desde bebidas, café, dispensing, alimentación seca y productos de limpieza hasta fruta, verdura, 4ª gama y productos perecederos congelados y/o frescos.

Toda la actividad de SERHS Distribución está orientada a mejorar la gestión del negocio de nuestros clientes, ofreciéndoles una propuesta de valor personalizada, dependiendo de si se trata de un bar, restaurante, hotel o restauración social. Con la aplicación de las nuevas tecnologías conseguimos poder ofrecer estas propuestas y nuestro cliente puede hacer los pedidos a través de nuestra tienda online

[www.serhsdistribucion.com](http://www.serhsdistribucion.com)

adaptada a cualquier tipo de dispositivo móvil.

Además, también cuenta con SERHS Fruits, la empresa de la división especializada en la distribución de fruta y verdura para los sectores de la hostelería y la alimentación.

5.000

REFERENCIAS DE PRODUCTO

7M

DE CAJAS DE PRODUCTO

32M

DE FACTURACIÓN A TRAVÉS DEL CANAL ONLINE

30%

DE LAS COMPRAS EN SERHSDISTRIBUCION. COM SE HACEN YA DESDE EL MÓVIL

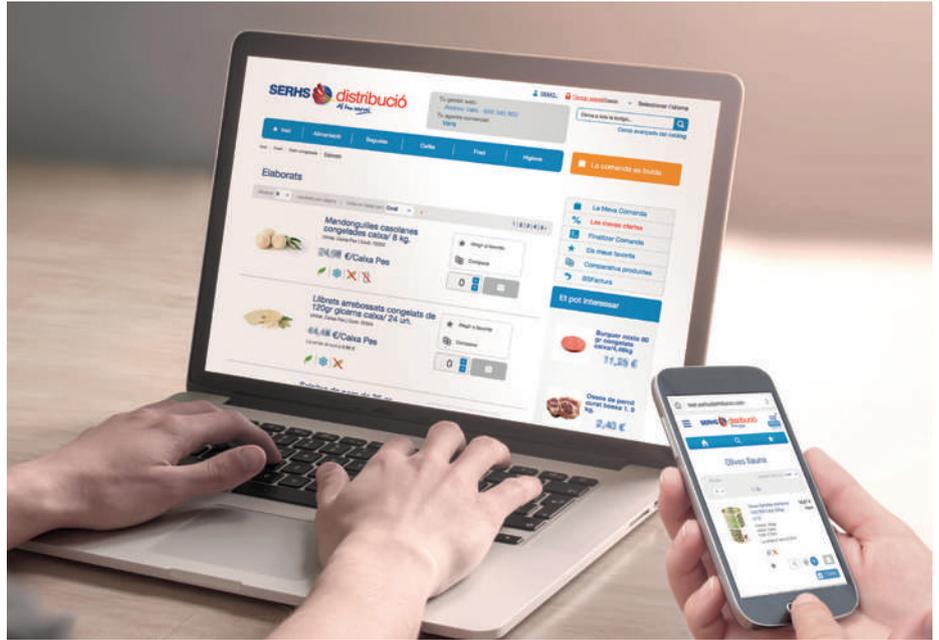
12M

DE KG. DE FRUTA Y VERDURA DISTRIBUIDOS

A TU SERVICIO



SERHS Distribución propone una nueva plataforma de interacción con el cliente. La tienda online está en constante evolución siguiendo las mejoras tecnológicas y operativas que surgen cada momento.



## CANAL ONLINE: SERHSDISTRIBUCIÓN. COM



En el último ejercicio se facturaron cerca de 30 millones de euros a través de la web.

Adaptación responsive, pensada para mejorar la experiencia de usuario desde los dispositivos móviles.

Las últimas mejoras están orientadas a potenciar los beneficios exclusivos asociados a la compra online, la dinamización promocional y la agilización del proceso de compra.

## MEJORAS OPERACIONALES Y NUEVAS ADQUISICIONES



Route to Market. Proyecto que tiene como objetivo principal la integración operacional de las actividades comerciales. Se pretende diseñar la organización de ventas de forma más eficiente y eficaz para ejecutar la estrategia comercial.

Automatización del proceso de compras y gestión de stocks. Se consigue gestionar de forma más avanzada e integral toda la cadena de suministro.

Incorporación de Alfa Dispensing, ampliando así la gama de productos y servicios de la división. Con una cartera de 250 clientes y 1.300 máquinas dispensadoras destaca la implantación en cadenas hoteleras de todo el arco mediterráneo hasta Andalucía.

Se amplía el espacio de frío en Tarragona. Se dobla el espacio a 3.000 m<sup>3</sup>, gracias a una nueva cámara de congelación de 1.500 m<sup>3</sup>. El objetivo es poder dar servicio al incremento de la demanda de clientes de las Unidades de Negocio Territoriales del Centro y del Sur de Cataluña.

## ACUERDO DE REDUCCIÓN DE CO<sub>2</sub>

La Generalitat entrega el Certificado de Adhesión al Programa de Acuerdos Voluntarios para la reducción de emisiones en SERHS Distribución (plataformas de

Barcelona y Tarragona), que con diferentes actuaciones efectivas han reducido el consumo de gasóleo o el eléctrico.



SERHS Distribución fusiona las 10 empresas adscritas a la División para ganar eficiencia y seguir creciendo.

## FUSIÓN DE LAS SOCIEDADES



El 1/12/2015 se fusionan las 10 empresas de la División, en una sola sociedad mercantil, SERHS Distribución i Logística, SL, creando la sociedad de mayor volumen de facturación en el mercado nacional del sector HORECA.

Esta fusión permite generar sinergias, mejoras en eficiencia y métodos de trabajo entre los departamentos de apoyo centrales

y las plataformas operativas de servicio que están cerca de los clientes.

Con el objetivo de crecer en las diferentes zonas de implantación, durante el ejercicio se ha invertido en la red comercial y los soportes tecnológicos de venta y servicio, buscando relaciones de fidelización, de más largo plazo, con nuestros clientes.

## ACUERDOS ESTRATÉGICOS



La división continúa la firma de alianzas con los mejores partners para continuar ofreciendo a sus clientes los mejores productos con la mejor relación calidad/precio:

Malongo, CEL, J. García Carrión o Lactalis son ejemplos destacados.

## SERHS FRUITS



SERHS Fruits colabora en la campaña de promoción de fruta en las escuelas promovida por el Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentación y Medio Natural de la Generalitat de Catalunya.

Nueva ubicación de almacén en Mercabarna. Espacio que, además de mejorar la eficiencia logística en el servicio, tiene como objetivo crecer a nivel comercial en el Área Metropolitana. Permitirá coordinar la gestión de compras centrales y realizar el picking a los clientes actuales de Barcelona.



## SERHS TOURISM

SERHS Tourism es una agencia líder en el ámbito del turismo receptivo, que actúa como distribuidor B2B y ofrece sus servicios a los principales tour operadores internacionales en los destinos turísticos españoles más importantes. Cuenta con las agencias mayoristas Rhodasol e Iberovacances, especializadas en España, Portugal y Francia. En su conjunto da servicio a 1,5 millones de turistas al año gracias a su portafolio de cerca de 35.500 hoteles y una red de 9 oficinas en costas, islas y ciudades.

Somos líderes en la comercialización de hoteles de vacaciones y contamos con proyectos consolidados en hoteles urbanos. Además, nuestra tecnología de distribución nos permite dar un servicio diferencial a los más de 200 portales conectados a nuestros sistemas de disponibilidad.

3.400M

DE PETICIONES  
ONLINE  
GESTIONADAS

35.500

HOTELES  
COMERCIALIZADOS

1,5M

DE PASAJEROS EL  
AÑO HAN RECIBIDO  
NUESTRO SERVICIO

26

MERCADOS  
EMISORES

11.500

CLIENTES  
NACIONALES E  
INTERNACIONALES  
EN CARTERA



Con Iberovacances y Rhodasol Portugal, la apuesta es reforzar la presencia de SERHS en los mercados de proximidad, especialmente dirigiéndose al canal minorista.



## CANALES Y MERCADOS



Lanzamiento de Iberovacances, la nueva marca mayorista para el mercado francés como especialista peninsular vacacional. Cuenta con un equipo comercial nativo propio y nueva web con motor de reservas B2B integrado.

La campaña de video-marketing online con el deportista Fabien Pelous (rugby) consigue un gran impacto en las redes sociales francesas.

Lanzamiento de la nueva mayorista Rhodasol Portugal, con el objetivo de fortalecer la red de ventas. Se presenta en el mercado minorista con una selección específica de producto, con nueva página web ([www.rhodasol.pt](http://www.rhodasol.pt)) y con call center de habla portuguesa con amplio horario de atención.

Nuevos acuerdos comerciales con operadores de toda Europa (Alemania, Escandinavia, Francia, Polonia, República Checa o Rumanía) y con operadores asiáticos con conexión XML.

## TECNOLOGÍA



Nuevo motor de disponibilidad de hoteles que permite un modelo escalable de costes, mejorar el tiempo de respuesta, tener menos incidencias, mayor agilidad y mayor capacidad de cálculo para realizar operaciones más complejas, entre otros.

Nuevo Channel Manager integrado (Hotetec). Se trata de una plataforma muy implementada en España que permite recibir disponibilidad y precios en tiempo real y al mismo tiempo simplificar y hacer eficiente la gestión del producto.

Nuevo desarrollo Escapadas (Hotel + Actividad). Venta online en plataforma de reservas con capacidad de transmitir producto a clientes online (XML).



Elaboración del 2º estudio de Mercados Clave: "Hábitos y percepciones de viaje del turismo francés en Cataluña", donde se analiza al emisor francés a través de la opinión en redes sociales y encuestas.

## PRODUCTOS Y MARKETING



Nueva web de SERHS Tourism. Renovación del sitio web de la división, donde el rediseño de la página se acompaña de un nuevo acceso más ágil y fácil desde el que gestionar las reservas.

Acuerdo de co-marketing con el Patronato de Turismo de Almuñecar - La Herradura con el objetivo de incrementar el mercado doméstico en la zona. Colaboración con las principales OTAs del mercado español para la promoción del destino.

Catálogos Rhodasol 2015: 50.000 ejemplares del catálogo "Hoteles Verano" llegan a 2.300 agencias de viaje españolas. Por su parte, 1.570 agencias reciben los 35.000 ejemplares del catálogo "Circuitos".

SERHS Tourism presente en las principales ferias del sector con stand propio (Fitur 2015, BIT Milano 2015, BTL Lisboa 2015, Ditex Aviñón, Scandinavian Travel Meet, etc.). Presentes también en eventos, convenciones, roadshows y famtrips con clientes y proveedores.



## SERHS HOTELES

Esta división pone al alcance del cliente una oferta variada de ocio vacacional y para el cliente de empresas, pudiendo elegir entre un amplio abanico de 14 establecimientos hoteleros de diversas tipologías y ubicaciones. El objetivo es seguir trabajando para ampliar el portafolio de producto con hoteles con sello propio como los Vilars Rurals y reforzar su presencia con hoteles urbanos, sin dejar de lado la internacionalización con la búsqueda de hoteles en el extranjero y en la Costa Mediterránea.

290.000

ROOMNIGHTS EN EL AÑO 2015

1.782

HABITACIONES INTERNACIONALES Y NACIONALES

62

SALAS DE REUNIONES

590

PERSONAS DE EQUIPO HUMANO DE MEDIA ANUAL

656.000

ESTANCIAS EN 2015

MOMENTOS LLENOS DE VIDA



Se llega a un acuerdo estratégico con un importante proveedor de software hotelero con el objetivo de implementar software de gestión hotelera integral y Channel Manager.



Hotel SERHS Rivoli Rambla \*\*\*\* (Barcelona)

## HOTELES DE CIUDAD



Se incorpora el Hotel SERHS Del Port (3 \*) y el Hotel SERHS Carlit (3 \*) en Barcelona. Ubicados en la Avenida Paral·lel y en la Calle Diputació (cerca de la Sagrada Família) respectivamente, se convierten en el segundo y el tercer establecimiento de la división en la ciudad.

Con las 48 habitaciones del SERHS Del Port y las 38 del SERHS Carlit, SERHS Hotels pasa a gestionar 212 habitaciones en la ciudad de Barcelona.

Con el objetivo de aumentar el rendimiento por habitación, se realizan diversas inversiones en las habitaciones y zonas comunes del Hotel SERHS Rivoli Rambla, el Hotel SERHS Del Port y el Hotel SERHS Carlit.

El 128 Rambla Restaurant es la nueva propuesta gastronómica del Hotel SERHS Rivoli Rambla, en el corazón de la ciudad.

## HOTELES EN BRASIL



TripAdvisor premia por 5º año consecutivo el SERHS Natal Grand Hotel con el Certificado de Excelencia. Con este reconocimiento, el hotel se incluye en el Hall de la Fama de la prestigiosa web.

El Hotel incrementa significativamente el % de ventas a través de la web propia.

## HOTELES DE PLAYA



Se apuesta por reformas y mejoras en recepciones, espacios comunes, mobiliario y más de 40 habitaciones de los hoteles SERHS Oasis Park y SERHS Sorra Daurada.

Los Vilars Rurals, Sant Hilari Aventura, el Hotel SERHS Carlit, el Hotel SERHS Del Port y los Hoteles de Playa de la División estrenan nuevas webs. Además de estas novedades, SERHS Hotels adapta todas sus webs al formato responsive, adaptado para dispositivos móviles.



Vilar Rural d'Arnes \*\*\*\* (Terra Alta)

SERHS Hotels integra dentro de su estructura a HOTELjuice, especialistas en la gestión integral de la venta directa (Web, OTAs y teléfono).

## VILARS RURALS



La Federación Española de Familias Numerosas (FEFN) avala a los Vilars Rurals con el Sello de Turismo Familiar ya que considera que están pensados especialmente para el ocio y el descanso de las familias.

Los Vilars Rurals orientados a las familias con bebés con su nuevo sello "Babyfriendly": con habitaciones tematizadas, los establecimientos y las actividades están adaptadas a las necesidades y facilidades de las familias con bebés.

Acuerdo de colaboración con Grup Soler para externalizar la gestión del mantenimiento de los Vilars Rurals, así como la incorporación de plantas de biomasa.

Creación de nuevo producto en valor: "Arnes territorio aventura" (Vía Verde, parque multi-aventura, barranquismo, escalada y vía ferrata) en el Vilar Rural de Arnes, potenciando así el turismo deportivo.

Nuevo modelo de gestión del Parque Sant Hilari Aventura, dirigida por el equipo propio de SERHS Hotels.

"Regala Vilars": nueva tienda on-line para regalar estancias en familia. Las e-Box Regala Vilars son vales regalo para canjear por reservas en cualquiera de los tres Vilars Rurals: <http://regala.vilarsrurals.com>.



## SERHS FOOD

SERHS Food ofrece un servicio integral en el ámbito de la alimentación basado en la actividad de producción y venta de productos alimenticios de quinta gama y panadería, así como de la actividad de gestión de restauración para terceros, tanto para colectividades e instituciones como servicios de catering para eventos y macroeventos. Esta división operativa destaca por disponer de unos altos estándares de calidad y por su flexibilidad y capacidad innovadora, tanto en cuanto a los procesos productivos como por la infraestructura y capacidad de gestión con que cuenta.

Expertos en restauración integral: sanidad, empresas, centros penitenciarios, escuelas, universidades, hoteles, restaurantes, centros deportivos y parques temáticos, entre otros.

23.000

COMIDAS  
DIARIAS PARA  
COLECTIVIDADES

116

CENTROS  
ESCOLARES  
GESTIONADOS  
POR SERHS  
FOOD EDUCA

500

REFERENCIAS  
EN  
PRODUCTOS  
DE 5ª GAMA

650.000

KG DE PRODUCCIÓN  
ANUAL EN LA PLANTA  
DE PRODUCCIÓN DE  
VILASSAR DE MAR

RESTAURACIÓN INTEGRAL



SERHS Food ha potenciado sus dos líneas de negocio en 5ª gama separando el Sistema SINC del producto EUDEC Food.



## SISTEMA SINC



Lanzamiento de la marca SINC, con nueva imagen y web, reforzando la magnitud de la Seguridad, la Innovación y la Nutrición en la restauración colectiva.

Se está desarrollando todo el proyecto SINC para todos nuestros sectores de actividad: educativo, sanitario, otras colectividades y corporate.

## PRODUCTO EUDEC



Producto EUDEC: primera edición del "Roadshow" Eudec. Campaña de varios workshops en todo el Estado, con demostraciones de producto y show cooking, algunos de ellos orientados a la alimentación para gente de la 3ª edad, el sector residencias y sanitario.

La tienda on-line **EudecFood.com** se consolida como web de referencia del sector. Nueva gama de verduras congeladas, adecuada para sectores como el de la sanidad, la hostelería, la restauración y la educación.

## NUEVA SEDE DE LA CAR (COCINA ALTO RENDIMIENTO) Y DE LAS OFICINAS DE SERHS FOOD



Ubicada en Mataró y con una superficie de 4.000 m<sup>2</sup>, la planta llegará a 2.500.000 kg de producción anual, superando así los 650.000 kg actuales.

La planta polivalente estará preparada para elaborar entre 400 y 500 referencias y adaptada a la fabricación de productos libres de alérgenos.

## SERHS FOOD EDUCA



Lanzamiento del proyecto Espacio Mediodía que, aparte de resaltar los valores nutricionales y dietéticos, quiere reforzar los valores pedagógicos del comedor

escolar. Nuevo material comercial, según partner de monitorización, ambientación y decoración de comedores, Proyecto "10 causas", nuevo modelo de menús, etc.



Firma con la Agencia Catalana de Consumo del Pacto para las personas celíacas, para la mejora del etiquetado de los productos alimenticios para personas celíacas.

## RESTAURACIÓN COMERCIAL



Con la gestión del complejo deportivo Vall Parc nuestra línea de restauración comercial apuesta por crecer con centros de ocio.

Se suman así, a la gestión del RCDE, el FCBarcelona o el Zoo

de Barcelona, con el que se ha renovado contrato por un año más.

El Take Eat Easy (WTC) continúa reforzando su oferta para reuniones de empresa y celebración de eventos.

## EVENTOS



El Castell Jalpí consigue el Golden Wedding Awards, el reconocimiento "Top 5%" de los emplazamientos a nivel español más recomendados y

mejor valorados por los novios, por su relación calidad-precio, respuesta, profesionalidad y flexibilidad.

## FLECA SERHS



Alineados con los valores de innovación y crecimiento de la división, Fleca SERHS afronta una nueva etapa, renovando su oferta, trabajando para dar a conocer al mercado una nueva línea de gama premium.

La calidad, la capacidad de personalización de los productos, el know-how artesano, la imagen, la originalidad y la innovación serán los principales aliados para alcanzar los objetivos.

## ACCIONES SOLIDARIAS



SERHS Food ha colaborado desinteresadamente en diferentes actos promovidos por algunos de sus partners: "Dreamnight at the Zoo", "Un Día de Narices" y

la campaña "Ponte la Gorra" de AFANOC en el Zoo de Barcelona o el proyecto "One Drop, Two Lives" (Escola Pia de Barcelona), entre otros.



## SERHS PROJECTS

SERHS Projects es la actividad dedicada a las soluciones y los equipamientos para la hostelería y las colectividades. Su especialidad son los proyectos de restauración de cocinas. Desarrolla y ejecuta diseños funcionales de cocinas profesionales y zonas de restauración adaptadas a las normativas vigentes. Asimismo, también se especializa en el diseño de bufetes, show-cooking, self-services y barras a medida para todo tipo de clientes.

SERHS Projects apuesta por la comercialización online a través de la web [www.serhsequipments.com](http://www.serhsequipments.com), donde se puede encontrar una de las gamas de maquinaria para la hostelería más amplias del mercado. Con el objetivo de conseguir el equipamiento global para cualquier empresa del sector hotelero, también se pueden encontrar una selección de artículos de menaje de cocina, así como una amplia oferta de mobiliario. Todos los productos cuentan con la garantía de los principales fabricantes del sector.

470

PROYECTOS  
PRESENTADOS EN  
EL ÚLTIMO AÑO

1.000

MÁQUINAS  
VENDIDAS  
CADA AÑO

8.800

ARTÍCULOS  
DISPONIBLES  
EN LA WEB

70

PROVEEDORES  
DE LAS  
MARCAS  
LÍDERES DEL  
MERCADO

7.000

VISITAS MENSUALES  
DE MEDIA Y  
1.000  
USUARIOS  
REGISTRADOS EN LA  
WEB DE SERHS  
EQUIPAMIENTOS

INNOVATIVE SOLUTIONS



Importantes cadenas de restauración de toda España siguen apostando por el know-how de SERHS Projects para sus proyectos de expansión y apertura de nuevos locales.



Andorra Fun Food Ribaescorxada

## CANAL ON-LINE



SERHS Equipments estrena nueva página web con mejoras tanto en el diseño como en el aspecto funcional. La nueva web además gana también en el aspecto intuitivo, y los elementos que se muestran están ordenados de una forma más elegante y menos invasiva.

Nueva imagen de la web de SERHS Projects de acuerdo con el estilo del de SERHS Equipments: responsive, simple y más visual.

## CADENAS DE RESTAURACIÓN



Giuliani's, especializada en la comida italiana, y como ya hizo en la apertura de los primeros establecimientos, vuelve a contar con SERHS Projects para la instalación de nuevas cocinas.

Suministro e instalación de maquinaria en los locales de la cadena de fast-food Tex-Mex Tako Away en Madrid y Cataluña.

Instalación de varias cocinas por UDON, la cadena de restauración de comida rápida japonesa.

## ANDORRA



Grandvalira: proyecto de restauración y de interiorismo del edificio Ribaescorxada de la zona de El Tarter, con la creación de una nueva imagen, nueva distribución interior y nueva oferta gastronómica diferenciando el espacio en dos ambientes: Fun Food y Café expreso.

Instalación del equipamiento de cocina y barra de bar para restaurante de alto nivel en el Pas de la Casa.



Hotel Rosamar Marítim (Lloret de Mar)

Renovación y actualización de la imagen de las webs de la división.

## BARCELONA CIUDAD Y COSTA BARCELONA- MARESME



Escuela Jesuïtes Nen Jesús de Sant Gervasi (Barcelona): obras de la cocina y el self del comedor por encargo de SERHS Food Educa. Diariamente se da servicio a 950 niños y niñas.

Hotel Brummell (Barcelona): instalación de la cocina, el office y la cafetería en este nuevo hotel situado en un edificio rehabilitado a los pies de Montjuïc.

Hotel Rosselló (Barcelona): instalación de la nueva cocina, buffet y barra de bar de este hotel situado a la izquierda del Eixample.

Rosamar Hoteles (Lloret de Mar): diseño, suministro e instalación de buffets y show cooking utilizando materiales como el silestone, la fórmica blanca o pantallas de cristal planas, dando así un aire moderno e innovador al proyecto.

Hotel Alhambra (Santa Susanna): instalación de la nueva cocina, cuartos y barra de bar. Proyecto de cocina industrial de 404 m2 con un sistema innovador de refrigeración de las cámaras, que ofrece una mejora en seguridad y eficiencia energética.

## MADRID



Instalación de la cocina y detrás mostrador de los nuevos locales de la nueva e innovadora cadena de restauración Bocado de Jamón y champán.

Instalación de la cocina del Hotel Apartosuites Jardines de Sabatini, así como de otros establecimientos de restauración de la capital española.

Instalación de la cocina central y cámaras y de la Fundación Rais, una iniciativa para dar ocupación laboral a gente sin hogar que produce 1.000 comidas al día.



## SERHS SERVICIOS

SERHS Servicios, avalados por la gestión realizada dentro de Grup SERHS, cuenta con un sólido know how que transmitimos a todos nuestros clientes, conformando así un completo dossier de producto.

En esta división están representadas las direcciones corporativas de SERHS que tienen una tarea transversal hacia el resto de divisiones de negocio del grupo:

### SERHS TIC (Migjornser):

Nuevas tecnologías, aplicaciones informáticas y sistemas de telecomunicaciones.

Recursos humanos

Seguros

Administración y finanzas

Servicios inmobiliarios

4.100

EQUIPOS DE  
TECNOLOGÍA  
GESTIONADOS

66.000

NÓMINAS  
CALCULADAS  
EN UN AÑO

38.000

HORAS DE  
FORMACIÓN  
GESTIONADAS

6.500

PÓLIZAS  
DE SEGURO  
ACTIVAS

A TU ALCANCE



300 servidores ubicados en 4 centros de datos diferentes (entre el CPD propio y los de Cloud Computing).



## MIGJORSER (SERHS TIC)



Migjornser ha sido registrada oficialmente en la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia), como operador de telecomunicaciones para dar servicios de internet.

Gestión Documental: finalización del proyecto de firma biométrica en movilidad para expedientes laborales.

Nuestra red consta de 71 nodos, la mayoría de ellos duplicados y/o triplicados: 250 equipos en total entre routers, switches, etc.

Gestión de 2.200 cuentas de correo electrónico y de 2.300 líneas de telefonía móvil.

El equipo de profesionales de Migjornser gestiona 14.500 incidencias y peticiones de tecnología anualmente.

Creación de dos nuevas unidades en el organigrama para afrontar los retos de futuro: Unidad de Gobernanza, Seguridad y Calidad y Unidad de R D+ i Tecnológico.



Quince empresas de SERHS premiadas por su buena gestión en prevención de riesgos laborales.

## HUMAN SERHS CONSULTING



Proyecto Talento: SERHS ha iniciado la primera fase del proyecto estratégico de recursos humanos para la transformación de la cultura de la organización.

Las empresas de SERHS Food pasan con éxito la 2ª auditoría legal respecto al cumplimiento de la normativa en prevención de riesgos laborales.

La "Gestión técnica y administrativa de los servicios de catering" de SERHS Food se recertifica de acuerdo con los requisitos de la norma OHSAS 18001:2007.

## ASSEGORIS



Asseguris firma un acuerdo con la ACCAC (Asociación de Casas de Colonias y Albergues de Cataluña) para ofrecer seguros especializados a más de 100 casas de colonias de toda Cataluña.

Asseguris cuenta con un 19,20% de clientes integrales (más de 4 pólizas contratadas) frente al 15% de la media del mercado.

Acuerdo con AON (empresa líder en el mercado) que permite a Asseguris poner al alcance del cliente productos y condiciones inmejorables.

La densidad de pólizas por cliente del mercado se sitúa en el 1,50% mientras que la de Asseguris alcanza un 2,10%.



---

## INFORMACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA

---

### PRESENTACIÓN

Esta información económica y financiera correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de agosto de 2015 que a continuación facilitamos ha sido preparada a partir de los registros contables de Grup SERHS, SA y de sus sociedades dependientes con el objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo Consolidado.

Estas cifras consolidadas son avaladas por la auditoría de la firma Faura-Casas Auditores-Consultores y, tal y como se desprende de su opinión que adjuntamos más adelante, las cuentas anuales del ejercicio 2015 expresan la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Grup SERHS y sus sociedades dependientes y los resultados de sus operaciones.

En este dossier podrán encontrar:

#### CUENTAS ANUALES DEL GRUPO

- ⊕ Estados Financieros (Balance de Situación y Cuenta de Resultados).
- ⊕ Informe de los Auditores.

#### INFORMACIÓN CONSOLIDADA

- ⊕ Varios análisis de aspectos importantes de la situación económica y financiera.



## CUENTAS ANUALES SERHS



A efectos de elaboración de las Cuentas Anuales de GRUP SERHS, SA y sociedades dependientes (Grupo Consolidado), debemos tener presente que el grupo está integrado por 56 sociedades activas que agrupadas por divisiones operativas de negocio tiene la siguiente composición:

+	SERHS DISTRIBUCIÓN	11 Empresas
+	SERHS TOURISM	3 Empresas
+	SERHS HOTELS	13 Empresas
+	SERHS FOOD	9 Empresas
+	SERHS SERVICIOS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS	10 Empresas
+	SERHS INMOBILIARIA	7 Empresas
+	SERHS PATRIMONIAL Y CARTERA	3 Empresas

Durante el ejercicio 2015 han salido del perímetro de consolidación del grupo las tres sociedades marroquíes (por venta de las participaciones a terceros), y se ha incorporado una nueva sociedad IBEROVACANCES, SL (Agencia de viajes) quedando el número de empresas en 56 sociedades. Sin embargo, sí que ha habido movimientos entre las diferentes divisiones motivado por el proceso de racionalización del número de sociedades que pertenecen a cada división, así como el aumento de los negocios en algunas divisiones. En aplicación de la normativa vigente, fruto de los diferentes porcentajes de participación en las sociedades que forman el perímetro de consolidación, en este ejercicio se han empleado diferentes procedimientos de consolidación que son:

- Método **INTEGRACIÓN GLOBAL**  
(Sociedades con una participación superior al 50%).  
Método de consolidación utilizado en el ejercicio 2015 para la totalidad de las sociedades que integran el grupo, mencionadas anteriormente.
- Método **PUESTA EN EQUIVALENCIA**  
(Sociedades con una participación entre 20% - 50%)  
Sociedades que se han consolidado por este método en este ejercicio 2015: "Viatges Sol i Esquí, SA" (Agencia de viajes), y "Baciverser, SL" (Sociedad Inmobiliaria)

La moneda funcional del grupo es el euro. Fruto del proceso de internacionalización del grupo en los últimos años, se han incorporado al grupo sociedades brasileñas dentro del perímetro de consolidación y también han aumentado las transacciones con clientes y proveedores extranjeros que utilizan otras monedas fuera del euro. Esto hace que nuestro grupo actualmente esté trabajando con tres tipos de moneda diferentes:

- **Euros (EUR).**- Principal moneda de trabajo de nuestras sociedades.
- **Dólares (USD).**- Moneda en que se realizan algunas operaciones con países de fuera de la UE.
- **Reales Brasileños (BRL).**- Principal moneda de trabajo de nuestras sociedades en Brasil.

El hecho de trabajar con monedas diferentes y criterios contables diferentes hace más complejo el procedimiento de consolidación al tener que transformar los estados financieros en otra moneda distinta a la funcional del Grupo que es el euro y que puede generar diferencias de conversión con repercusiones tanto a nivel patrimonial como a nivel de resultados del ejercicio por diferencias de cambio en las transacciones.

Desde el ejercicio 2010 Grup SERHS tributa en régimen de consolidación fiscal, entrando en el perímetro de consolidación en este ejercicio 2015 un total de 43 de las sociedades dependientes por Impuesto de Sociedades y 47 sociedades dependientes por IVA.



## INFORME DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADOS

A los Accionistas del  
**GRUP SERHS, S.A.**

### *Informe sobre las Cuentas Anuales Consolidadas*

Hemos auditado las cuentas anuales adjuntas del **Grup Serhs, S.A. y sociedades dependientes**, que comprenden el balance consolidado a 31 de agosto de 2015, la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, el estado de flujos de efectivo consolidado y la memoria consolidada correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

### *Responsabilidad de los administradores en relación con las Cuentas Anuales Consolidadas*

Los administradores son responsables de formular las cuentas anuales consolidadas adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados consolidados de **Grup Serhs, S.A. y sociedades dependientes**, de conformidad con el marco normativo de información financiera al Grupo en España, que se identifica en la nota 2.2 de la memoria adjunta, y del control interno que consideren necesario para permitir la preparación de cuentas anuales consolidadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

### *Responsabilidad del auditor*

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las cuentas anuales consolidadas adjuntas basada en nuestra auditoría. Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la auditoría de cuentas vigente en España. Dicha normativa exige que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales consolidadas están libres de incorrecciones materiales.

Una auditoría requiere la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en las cuentas anuales consolidadas. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la valoración de los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales consolidadas, debida a fraude o error. Al efectuar dichas valoraciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno relevante para la formulación por parte de la entidad de las cuentas anuales consolidadas, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad. Una auditoría también incluye la evaluación de la adecuación de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la dirección, así como la evaluación de la presentación de las cuentas anuales consolidadas tomadas en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.



### Opini3n

En nuestra opini3n, las cuentas anuales consolidadas adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situaci3n financiera consolidada de la sociedad **Grup Serhs, S.A. y sociedades dependientes**, a 31 de agosto de 2015, as3 como de sus resultados consolidados y flujos de efectivo consolidados correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de informaci3n financiera que resulta de aplicaci3n y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### P3rrafo de 3nfasis

Hacemos menci3n a que tal y c3mo se detalla en la nota 20 de la memoria, con fecha 25 de septiembre de 2015 se aprob3 el proceso de fusi3n de varias sociedades de la divisi3n de distribuci3n con la sociedad, Distribuci3 del Baix Maresme S.L con efectos contables a 1 de septiembre de 2015. Esta cuesti3n no modifica nuestra opini3n.

### Informe sobre otros requerimientos legales y reglamentarios

El informe de gesti3n consolidado adjunto del ejercicio cerrado el 31 de agosto de 2015 contiene las explicaciones que los administradores de la sociedad dominante consideran oportunas sobre la situaci3n de **Grup Serhs, S.A. y sociedades dependientes**, la evoluci3n de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la informaci3n contable que contiene el citado informe de gesti3n concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio cerrado a 31 de agosto de 2015. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificaci3n del informe de gesti3n consolidado con el alcance mencionado en este mismo p3rrafo y no incluye la revisi3n de informaci3n distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la sociedad **Grup Serhs, S.A. y sociedades dependientes**.

Barcelona, 11 de diciembre de 2015

Faura-Casas, Auditors-Consultors, S.L.  
N3 ROAC: S0206

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jordi Casals', is written over a faint, stylized graphic element.

Jordi Casals Company

An independent member of  
**BKR**  
INTERNATIONAL

## BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

<b>ACTIVO</b>	<b>31-08-2015</b>	<b>31-08-2014</b>
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>181.200.206,06</b>	<b>191.636.008,58</b>
I. Inmovilizado intangible	18.066.337,57	17.999.060,54
II. Inmovilizado material	125.886.299,68	132.317.209,10
III. Inversiones inmobiliarias	6.390.084,17	6.476.609,26
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	574.208,56	573.985,09
V. Inversiones financieras a largo plazo	8.914.396,96	14.205.621,89
VI. Activos por impuesto diferido	10.449.490,72	9.144.134,30
VII. Fondo de Comercio de Consolidación	10.919.388,40	10.919.388,40
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>125.792.486,63</b>	<b>139.895.051,08</b>
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	5.224.155,73	9.612.266,65
II. Existencias	18.810.862,26	18.156.673,49
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	84.308.249,35	85.471.346,74
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0,00
V. Inversiones financieras a corto plazo	6.809.498,47	3.174.667,37
VI. Periodificaciones a corto plazo	2.631.698,29	2.005.007,30
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	8.008.022,53	21.475.089,53
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b>	<b>306.992.692,69</b>	<b>331.531.059,66</b>
<b>PASIVO</b>	<b>31-08-2015</b>	<b>31-08-2014</b>
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>72.302.289,49</b>	<b>86.547.956,89</b>
A-1) Fondos propios	84.164.115,48	87.570.766,88
A-2) Ajustes por cambios de valor	-18.949.364,25	-7.907.413,42
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	0,00	0,00
A-4) Socios externos	7.087.538,26	6.884.603,43
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>99.935.833,14</b>	<b>106.051.324,17</b>
I. Provisiones a largo plazo	0,00	0,00
II. Deudas a largo plazo	99.340.412,67	105.455.903,70
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	0,00	0,00
IV. Pasivos por impuesto diferido	595.420,47	595.420,47
V. Periodificaciones a largo plazo	0,00	0,00
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>	<b>134.754.570,06</b>	<b>138.931.778,60</b>
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para venta	0,00	0,00
II. Provisiones a corto plazo	0,00	0,00
III. Deudas a corto plazo	16.452.508,98	15.920.619,00
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	0,00	0,00
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	118.217.877,34	122.899.609,36
VI. Periodificaciones a corto plazo	84.183,74	111.550,24
VII. Deuda con características especiales a corto plazo	0,00	0,00
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)</b>	<b>306.992.692,69</b>	<b>331.531.059,66</b>

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

	31-08-2015	31-08-2014
<b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>		
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>471.840.053,88</b>	<b>473.304.261,11</b>
a) Importe neto de la cifra de negocios	452.434.028,99	449.883.370,10
a1) Ventas	391.896.533,61	389.258.215,02
a2) Prestación de servicios	60.537.495,38	60.625.155,08
b) Otros ingresos de explotación	19.406.024,89	23.420.891,01
b1) Ingresos accesorios de explotación	17.781.243,78	20.366.119,68
b2) Subvenciones	0,00	0,00
b3) Trabajos por el propio inmovilizado	1.624.781,11	3.054.771,33
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>-339.272.039,78</b>	<b>-338.682.530,61</b>
a) Consumo de mercancías	-339.085.441,81	-338.092.381,88
c) Trabajos realizados por otras empresas	-158.910,95	-590.148,73
d) Deterioro	-27.687,02	0,00
<b>Gastos de personal</b>	<b>-76.485.973,05</b>	<b>-76.824.196,38</b>
a) Sueldos, salarios y asimilados	-59.840.221,64	-60.100.606,52
b) Cargas sociales	-16.645.751,41	-16.723.589,86
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>-39.623.906,55</b>	<b>-40.579.728,91</b>
a) Servicios exteriores	-36.006.087,40	-36.142.271,79
b) Tributos	-3.080.269,84	-3.912.447,44
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-534.698,74	-522.839,85
d) Otros gastos de gestión corriente	-2.850,57	-2.169,83
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>-10.196.488,75</b>	<b>-12.039.328,71</b>
<b>Excesos de provisiones</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>	<b>3.277.595,79</b>	<b>8.045.818,95</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>9.539.241,54</b>	<b>13.224.295,45</b>
<b>Ingresos financieros</b>	<b>690.905,11</b>	<b>771.326,08</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>-8.170.065,56</b>	<b>-9.976.465,92</b>
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-7.479.160,45</b>	<b>-9.205.139,84</b>
<b>Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades de puesta en equivalencia</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2.060.081,09</b>	<b>4.019.155,61</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	<b>144.797,01</b>	<b>-1.798.589,60</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>2.204.878,10</b>	<b>2.220.566,01</b>
<b>OPERACIONES INTERRUMPIDAS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.204.878,10</b>	<b>2.220.566,01</b>



## ACTIVIDAD INVERSORA

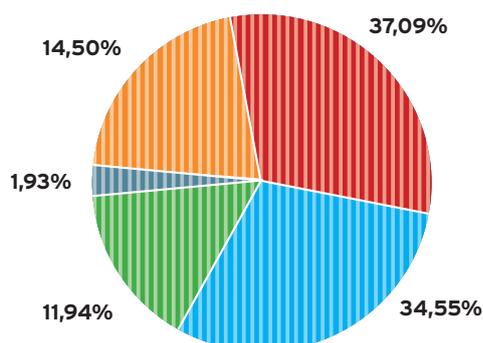


Las actuales circunstancias de nuestro entorno hacen que seamos prudentes a la hora de realizar nuestras inversiones, sin dejar de hacer aquellas inversiones que se consideran irrenunciables para el crecimiento futuro de nuestros negocios. El volumen de inversión realizado por Grup SERHS durante el ejercicio 2015 ha sido por un importe global de unos 6,5 millones de euros, llevada a cabo mayoritariamente en inversiones recurrentes (nuevas tecnologías, aplicaciones de gestión de nuestros negocios, renovación de la flota de vehículos, equipos informáticos, mejora de las instalaciones hoteleras y almacenes, entre otros).

Analizada la actividad inversora del ejercicio 2015 por divisiones operativas del grupo su reparto se desglosa de la siguiente manera:

<b>■ INVERSIÓN 2015 POR DIVISIONES</b>	<b>(Miles €)</b>
⊕ SERHS DISTRIBUCIÓN	2.408,00
⊕ SERHS TOURISM	941,50
⊕ SERHS HOTELS	2.243,50
⊕ SERHS FOOD	775,00
⊕ SERHS SERVICIOS, INMOBILIARIA Y CARTERA	125,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.493,00</b>

### ■ INVERSIÓN 2015





## INGRESOS DE EXPLOTACIÓN



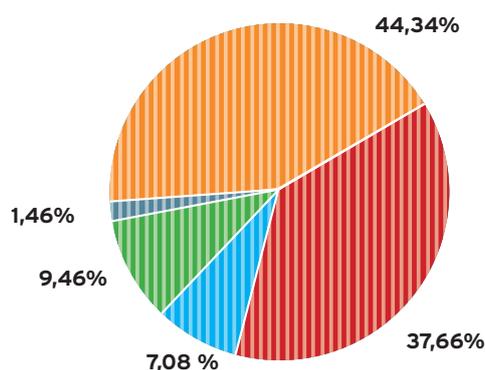
La cifra de ingresos de explotación consolidados para el ejercicio cerrado a 31 de agosto de 2015 ha supuesto un mínimo decremento del 0,31% respecto al ejercicio anterior, que consideramos satisfactorio dadas las circunstancias que han sucedido en este ejercicio motivado por la caída del mercado ruso. Desglosamos a continuación esta cifra de ingresos por las diferentes divisiones del grupo:

División	31/08/2015	31/08/2014
⊕ SERHS DISTRIBUCIÓN	177.687	167.868
⊕ SERHS TOURISM	209.212	220.788
⊕ SERHS HOTELS	33.388	33.407
⊕ SERHS FOOD	44.653	43.620
⊕ OTROS (Servicios y Patrimoniales)	6.900	7.621
<b>TOTAL</b>	<b>471.840</b>	<b>473.304</b>

Datos en miles de euros.

A continuación presentamos el peso que representa cada una de las divisiones dentro del conjunto global de los ingresos consolidados del grupo.

### INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR DIVISIONES



## INFORMACIÓN CONSOLIDADA



Hay que insistir una vez más en la importancia que tiene el equipo humano que forma Grup SERHS ya que, fruto de su participación activa y trabajo diario, podemos continuar mejorando nuestros productos y servicios, y mantenernos en el lugar de liderazgo. La evolución de esta durante los últimos años, tomando el período de doce meses, ha sido:

PERIODO	Plantilla Media
2011	2.570
2012	2.500
2013	2.524
2014	2.529
<b>2015</b>	<b>2.490</b>

La aportación a la renta nacional, entendida como un indicador de prosperidad no solo de las personas que forman parte del grupo sino de nuestro país en general, ha sido siempre para el grupo un punto prioritario de atención. Su evolución en los últimos ejercicios ha sido:

AÑO	Millones de euros
2010	88,90
2011	88,60
2012	82,96
2013 (enero-agosto)	57,85
2014	84,76
<b>2015</b>	<b>81,63</b>

En el siguiente cuadro podemos ver la evolución tanto de los Resultados como del Flujo de Caja y EBITDA del ejercicio 2015 respecto al año anterior.

Ejercicios	2015	2014
<b>EBITDA</b>	<b>20.234</b>	<b>25.263(*)</b>
Resultados extraordinarios	-499	0
<b>Resultado bruto ordinario</b>	<b>19.735</b>	<b>25.263</b>
Amortización	-10.196	-12.039
<b>Resultado de explotación</b>	<b>9.539</b>	<b>13.224</b>
Financieros	-7.479	-9.205
<b>Beneficio antes de impuestos (BAI)</b>	<b>2.060</b>	<b>4.019</b>
Amortizaciones	10.196	12.039
<b>Flujo de Caja</b>	<b>12.256</b>	<b>16.058</b>

Datos en miles de euros.

(\*) Incluye resultado por venta nave de Brasil (8,00MM€)

