



2012

INFORME DE ACTIVIDAD

EDITORIAL DEL PRESIDENTE

GSF se creó en 1963, hace exactamente 50 años. El informe de actividad del Grupo es, por lo tanto, especialmente significativo este año. Se trata de un hito entre la adquisición de una ya larga experiencia y las perspectivas de futuro para nuevas generaciones de mujeres y hombres comprometidos con el desarrollo de la empresa.

A la vista del conjunto del trabajo realizado y del que hemos sabido preparar, miro al futuro con confianza.

La nueva estructura accionarial del Grupo está ya bien consolidada, con un sistema fiduciario de sociedad comanditaria por acciones. Esta solución garantiza la inaccesibilidad de GSF, al tiempo que permite mantener un equipo de Dirección fiel al modelo de crecimiento por desarrollo en el que se basa nuestro éxito. La entidad GSF Partenaires, en la que se encuentra este equipo de Dirección, toma ahora el relevo de las cuestiones económicas y de gestión del Grupo.

Por otra parte, la permanencia de la orientación de GSF, nuestra capacidad de actuación y movilización, también me inspiran una enorme confianza. En 2012, una vez más, varios éxitos importantes han jalonado el recorrido de crecimiento continuo del Grupo. Esa movilización, como he podido comprobar desde una posición preferente, no hace sino reforzarse y demostrar la relevancia de nuestros fundamentales: respeto a las personas, una identidad fuerte, cultura del cliente y profesionalidad.

Y esa confianza en el futuro se verá aun más justificada por nuestro compromiso de seguir siendo lo que somos.



Jean Louis Noisiez
Presidente y Director General

DIRECCIÓN DEL GRUPO



Jean Louis Noisiez
Presidente Director General



Bernard Leveau
Vicepresidente Ejecutivo del Grupo
Socio de GSF Partenaires



Thierry Chéron
Director General
Socio de GSF Partenaires



Marie-Hélène Garence
Director de Asuntos Jurídicos y Sociales
Socia de GSF Partenaires



Yves Magaud
Director Financiero
Socio de GSF Partenaires



François Leforestier
Director General



Marcel Ziegelmeier
Director General



Christophe Cognée
Director General
Paris Île-de-France



Patrick Basquez
Director General Delegado
de Recursos Humanos
de las Sociedades de Producción



Gilles Margalet
Director General
Delegado a la Provincia

PREÁMBULO

Como señala nuestro propio Presidente con toda honestidad, la principal enseñanza aprendida por los directivos de GSF al repasar el año recién transcurrido es la de la confianza. No la ilusión que proporciona la seguridad de lo ya conseguido, sino la confianza como desafío en un momento en el que la situación económica del sector de la limpieza es más tensa de lo que lo ha sido nunca. Una confianza razonada y lúcida, pero también viva y profunda. La que vemos renovarse en nuestros clientes año tras año y contrato tras contrato, y la confianza del Grupo en sí mismo.

¿Los motivos? El más inmediato es, desde luego, el de los resultados del año 2012. Mientras que la media de la cifra de negocio de las empresas del ámbito de la limpieza sigue estancándose, en GSF el crecimiento interno ha aumentado exactamente un 9,2%. Y un resultado así no es precisamente accidental: se inscribe en el crecimiento continuo del Grupo desde su creación y refleja, sobre todo, la confianza de nuestros clientes en nuestra estabilidad y la fortaleza de nuestros fundamentales.

Si el comportamiento del Grupo ha sido especialmente positivo en este contexto de crisis, es porque su desarrollo ha seguido en alza. GSF es una empresa que se mueve, que sabe adaptarse y demostrar innovación gracias a una organización de calidad. Así, el Grupo ha seguido invirtiendo en 2012 en las funciones de apoyo administrativo, técnico y humano que son indispensables para su capacidad de reaccionar adecuadamente y para la eficacia de su organización. Así, GSF se desmarca de las estrategias económicas a corto plazo adoptadas en general en nuestro sector de actividad desde hace ya varios años.

El motor del desarrollo de GSF es, por consiguiente, la innovación. Y esto es aplicable tanto al ámbito de la gestión como al modelo de relación entre la sede social y el trabajo sobre el terreno, además de a la consideración de todas las limitaciones organizativas presentes en los lugares de intervención o a la búsqueda de nuevos protocolos y métodos de limpieza. En GSF, la innovación es una segunda naturaleza, ya que gracias a nuestro modelo de crecimiento orgánico por autodesarrollo, esa innovación descansa sobre el constante ajuste de nuestra actuación sobre el terreno. En momentos de crisis, esa capacidad de innovación y de adaptación en una clara ventaja.

Nuestra confianza, por lo tanto, se basa en la convicción de que no tenemos sino que intensificar nuestro esfuerzo manteniéndonos fieles a lo que somos. Es nuestra libertad. El éxito del Grupo es solo el de las mujeres y los hombres que lo componen, lo que significa, en efecto, que somos libres de decidir nuestra financiación y nuestra política, y libres para tomar todas nuestras decisiones.

Esa libertad y esa confianza, que van de la mano, son nuestras más preciadas ventajas. Y son las que motivan la verdadera movilización de todos en torno a nuestro ambicioso "Cap 800": 800 millones de euros de cifra de negocio en 2016. El año 2012 demuestra que, a través de todas las poblaciones del Grupo, el sentido de servicio, la generosidad en el esfuerzo y la responsabilidad seguirán aportando unos resultados cada vez mejores.



Bernard Leveau

Vicepresidente Ejecutivo del Grupo - *Socio de GSF Partenaires*

RESUMEN

CIFRAS CLAVE 2012 DEL GRUPO GSF P. 5

CINCUENTA AÑOS DE CONFIANZA P. 6
ACTIVIDAD ECONÓMICA

LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LOS AVANCES P. 7

INNOVACIÓN Y RSC P. 8

ORGANIZACIÓN Y ADAPTABILIDAD P. 10

CAPACIDADES INDUSTRIALES P. 11

UNIDAD Y MOVILIZACIÓN P. 14

FORMACIÓN Y DINÁMICA DE CRECIMIENTO P. 16

DATOS Y CIFRAS P. 18
ANÁLISIS FINANCIERO Y CUENTAS CONSOLIDADAS

ANÁLISIS FINANCIERO

UNA CIFRA DE NEGOCIOS RÉCORD P. 19

OTRO EJERCICIO
POSITIVO P. 22

UNA SITUACIÓN FINANCIERA
FAVORABLE P. 25

UN IMPULSO DURADERO P. 26

CUENTAS CONSOLIDADAS

SITUACIÓN FINANCIERA
CONSOLIDADA A 31/12/2012 P. 28

CUENTA DE RESULTADOS
CONSOLIDADA A 31/12/2012 P. 29

ANEXO A LAS CUENTAS
CONSOLIDADAS DE GSF 2012 P. 30

LISTA DE SOCIEDADES
CONSOLIDADAS E INTEGRADAS
FISCALMENTE P. 41

TABLA DE FINANCIACIÓN P. 42

INFORME DE AUDITORÍA
DE LAS CUENTAS P. 43

CIFRAS CLAVE 2012 DEL GRUPO GSF

660

millones de euros
de cifra de negocio
consolidada del Grupo.

7,8

millones de euros
de beneficio neto.

24

filiales
de producción
en Francia con
110 establecimientos.

4.^o

actor del sector
de la limpieza
en Francia.

Según la última
clasificación profesional
(noviembre de 2012).

9,2%

de tasa de crecimiento
del Grupo en 2012.

5

filiales en el
extranjero.



Personal asalariado
medio del Grupo

28 018

empleados.

➤ CINCUENTA AÑOS DE CONFIANZA



► LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LOS AVANCES

GSF ES UNA EMPRESA APASIONANTE PORQUE ES REPRESENTATIVA DE SU PROPIO MODELO. UN MODELO QUE HA VUELTO A DEMOSTRAR SU SOLIDEZ EN 2012.

Aunque las empresas del sector de la limpieza están sufriendo de plano la coyuntura económica, el Grupo GSF continúa creciendo. Desde 2008, la evolución de la cifra de negocio de la profesión es cercana a cero, mientras que la de GSF fue de 5,2 % en 2010 y de 4,48 % en 2011, y alcanza el 9,24 % en 2012. En los últimos cinco años, el Grupo también ha ido ganando regularmente cuota de mercado en proporciones más altas que las de sus competidores.

Esta paradoja de crecimiento continuo y regular pese a un contexto cada vez más difícil se explica por el modelo de desarrollo de GSF. Desde el principio, ese modelo ha consistido en centrarnos en nuestra base de actividad, la limpieza, para mantenernos entre los mejores en este ámbito. El análisis del mercado de servicios de limpieza del Xerfi, líder en Francia de estudios sectoriales y empresariales, sitúa a GSF en su último informe como uno de los pocos *pure players* y una de las empresas líderes del campo de la limpieza. Y esa posición se debe a que nuestros clientes se benefician de una política única de proximidad y acompañamiento que al mismo tiempo se traduce en un seguimiento eficaz sobre el terreno, una oferta adaptada y una gran flexibilidad organizativa.

Dado que esas líneas de trabajo han sido siempre los ejes estratégicos del desarrollo del Grupo, ha sido posible mejorar los resultados

de forma continuada desde hace 50 años. Y la coyuntura económica actual no hace sino subrayar la validez de los fundamentales de GSF. Porque, en tiempos de crisis, resulta obligado volver a centrarse en el cliente. GSF tiene los medios y las competencias necesarios para hacerlo, lo que le permite adquirir nuevas cuotas de mercado y a la vez reforzar la confianza de sus socios.



GSF triunfa en la crisis del sector de la limpieza porque nuestros clientes están en el centro de nuestras elecciones de desarrollo.

El resultado del que más orgullosos nos sentimos, sin embargo, es el de la fidelización de nuestros clientes, con una tasa del 94,3 % en 2012 frente a un 94 % en 2011 y un 94,4 % en 2010. Esa fidelización lo dice todo sobre la consolidación de su confianza. GSF actúa con el mismo nivel de exigencia en la calidad de la prestación y la eficacia organizativa en todos los ámbitos de actividad: salud, agroalimentario, nuclear y "ultralimpieza", espacios públicos, sector terciario y todos los tipos de industria.

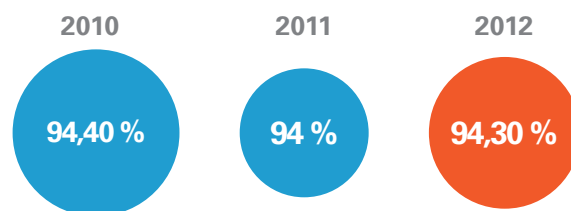
Así es como pudieron crearse dos sociedades y seis establecimientos a lo largo del año 2012. Hoy, la cifra de negocios del Grupo alcanza los 610,9 millones de euros en Francia y los 48,7 millones de euros en el extranjero, con una media de plantilla de 28.018 empleados. GSF tiene 110 establecimientos en Francia en este momento y mantiene su voluntad de conservar la indispensable cercanía con sus clientes. Y esa cercanía nos permite trabajar para ellos en una relación de confianza privilegiada y con una capacidad de reacción muy alta. Este es otro de los vectores fundamentales de nuestro éxito gracias a la autonomía que ofrece a nuestros colaboradores, una autonomía que les permite expresar todas sus cualidades.

Fomentar establecimientos y empresas de dimensiones humanas requiere mucho esfuerzo y un cuestionamiento constante, pero es también una de las principales ventajas

del Grupo. Mientras nuestros competidores actualmente tratan de diversificar, realizando actividades profesionales distintas de la suya y favoreciendo una política de volúmenes que olvida el aspecto humano, nuestra estrategia sigue siendo la del autodesarrollo en el ámbito de la limpieza. La práctica totalidad de los responsables de establecimiento y de sociedad dentro del Grupo proceden de promoción interna. Y eso garantiza la excelencia gracias a unas mejores prácticas comunes y aporta al Grupo una cohesión muy sólida en el cumplimiento de sus objetivos.



Tasa de fidelización en Francia en los tres últimos años



➤ INNOVACIÓN Y RSC

NUESTRA EXIGENCIA DE CALIDAD COMBINA RIGOR, SABER HACER Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN, Y SE REFLEJA EN TODOS LOS ASPECTOS DE LA ACTIVIDAD DE GSF.

La limpieza es nuestro oficio. A él dedicamos todo nuestro saber hacer y toda nuestra capacidad de innovación. Según un sondeo realizado en mayo de 2012 por Viavoice para GSF entre una muestra de 1.000 franceses, para 9 de cada 10 personas, una empresa que se preocupa por la limpieza de sus locales es una empresa responsable e interesada por el bienestar de sus empleados. Un 75% de las personas entrevistadas dicen, además, que consideran que una empresa de ese tipo es una buena empresa. De modo que... podemos sentirnos legítimamente orgullosos de lo que hacemos.

Estamos al servicio de todas las empresas, un 90% del sector privado y un 10% del sector público. Un 10% de la actividad del Grupo se realiza con presupuestos anuales de más de un millón de euros, pero damos servicio a clientes de todos los tamaños.

La propia exigencia de calidad que se ha marcado el Grupo lo ha llevado, desde siempre, a innovar y a proporcionar a cada uno de sus clientes una solución técnica y humana totalmente adaptada, sea cual sea su sector de actividad.

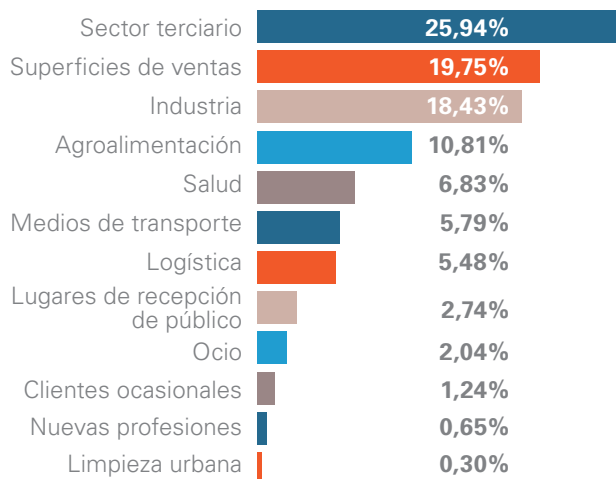
Por ese motivo, GSF es hoy en día la única empresa de la profesión que dispone de un departamento de I+D centralizado compuesto por 13 expertos del sector industrial, de la salud, agroalimentario y nuclear. Su papel es, sobre todo, identificar las expectativas de nuestros clientes trabajando junto con el departamento de producción, determinar el estado de la situación técnica de los lugares de trabajo de GSF en varias publicaciones y hacer oír sus propuestas. Un ejemplo: la organización de las jornadas de INNOV'AGRO, donde los profesionales de la agroalimentación han podido informarse este año sobre la descontaminación del ozono, la tecnología de alta presión aplicada a los productos alimentarios y los biofilms.

La innovación es un eje esencial y permanente del desarrollo de GSF. Pero la calidad de nuestros servicios no depende sólo de los rendimientos técnicos. Se apoya también en una gestión de RSC coordinada, un auténtico soporte para el desarrollo actual y futuro del Grupo. Esa gestión, en efecto, compromete a la empresa en el sentido de ofrecer lo mejor que puede aportar a sus clientes y empleados y, de un modo más amplio, al entorno natural y humano en el que se sitúa su actividad.

La RSC no es una adición a nuestra política empresarial. Es parte integral de la garantía de calidad del Grupo.

En su Informe RSC, publicado por primera vez en 2011, el Grupo ofrece indicadores claros y objetivos en cifras. ECOVADIS®, la primera plataforma mundial de medición de los rendimientos medioambientales, empresariales y sociales, se ocupa de medir su fiabilidad. Lejos de unas simples declaraciones de intenciones, GSF aparece, según ECOVADIS®, como

Distribución de la cifra de negocio en Francia por tipo de actividad del cliente



un actor "confirmado" en materia de RSC, y se posiciona entre los primeros proveedores de servicios de limpieza de la clasificación. En el campo medioambiental, por ejemplo, cada una de las sociedades regionales de GSF está organizada para elaborar un balance anual exhaustivo de sus establecimientos con la ayuda del departamento de I+D. Además, de ahora en adelante podremos proponer a nuestros clientes acompañarlos en su propia gestión de RSC calculando de forma precisa el impacto medioambiental de nuestros servicios.

La estructuración y el despliegue de nuestra gestión de la Calidad tienen ya una antigüedad de 20 años y se ha formalizado en la publicación de un compromiso firmado por los directivos del Grupo que se coloca en todos los establecimientos de GSF y se incorpora a los presupuestos. El objeto de ese compromiso son las convicciones y los valores de GSF: respeto a las personas, una identidad fuerte, cultura del cliente y profesionalidad. En 2012 se adoptó una carta ética en la que se precisan de forma aún más detallada las normas que vinculan al Grupo en el desarrollo de sus negocios.

➤ ORGANIZACIÓN Y ADAPTABILIDAD

NUESTROS CLIENTES COMPRAN UN SERVICIO, PERO TAMBIÉN LA CALIDAD DE UNA ORGANIZACIÓN. SU SATISFACCIÓN ES FRUTO DE LA INVERSIÓN DEL GRUPO EN UNA POLÍTICA DE PROXIMIDAD INIGUALABLE

Nuestros clientes lo saben tan bien como nosotros: nuestro oficio, que es un oficio sobre el terreno, se realiza adecuadamente cuando los equipos están bien acompañados, inscritos en un contexto y formados y cuando pueden apoyarse en una Dirección que se involucra, es cercana y reacciona adecuadamente. Para conseguirlo, mantenemos nuestra política de establecimientos de dimensiones humanas. Y a fin de fomentar la delegación y la responsabilidad a todos los niveles, raramente tienen más de 300 empleados o una cifra de negocio superior a 600.000 euros mensuales. La confianza del Grupo en sus empleados en un valor que redundará en beneficio de nuestros clientes: nuestra elevada tasa de fidelización (94,3%) lo demuestra.

La auténtica cercanía es la que combina capacidad de reacción y calidad de intervención. Mientras que muchos grupos que dicen especializarse en servicios a empresas se afanan actualmente por adquirir cuota de mercado y absorber nuevas actividades para sostener su crecimiento, GSF basa su modelo de desarrollo solo en la satisfacción del cliente. Y esta última es la que inevitablemente sufre cuando no se realizan las inversiones estructurales necesarias en función de las condiciones del terreno y para adaptarse e innovar, porque las adquisiciones costosas deben rentabilizarse con la mayor celeridad posible.

La satisfacción del cliente es una lógica de trabajo simple y a la vez muy exigente. Surge de la creatividad y el rigor, la flexibilidad de adaptación y la eficacia organizativa. Por ello, el Grupo siempre se proporciona los medios para adaptarse y progresar. A modo de ejemplo, cada uno de sus 480 inspectores se dedica a unos 10 clientes y gestiona una media de 65 empleados como máximo. Respaldados por más de 2.000 jefes de equipo que dirigen permanentemente a los agentes de servicio, los inspectores de GSF permanecen en contacto con cada lugar de trabajo y cada instancia de decisión de nuestros clientes.



**Porque parte del terreno y
revierte en el terreno, el modelo de crecimiento por autodesarrollo
conlleva una gran cercanía a nuestros clientes.**

Además de esa proximidad en el terreno, toda la organización del Grupo consigue reinventarse constantemente para proporcionar el mejor servicio posible. Sus sociedades y establecimientos son otros tantos centros de decisión para, según el caso, innovar en la gestión comercial, invertir en materiales o poner en marcha una actuación local en el contexto de la RSC, o una certificación específica necesaria para un cliente industrial.

Los Directores Generales de las 24 sociedades de producción en Francia y el Principado de Mónaco se ocupan de desarrollar su estructura en el respeto a los fundamentales del Grupo GSF, el diálogo social y la gestión de la calidad. Con una auténtica autonomía de decisión en cuanto a política comercial y gestión, contribuyen de forma decisiva a los avances del Grupo en materia social y medioambiental. Estos excelentes profesionales, cuya media de antigüedad en el Grupo es de más de 20 años, forman una red cuyos intercambios regulares permiten a GSF mantener el progreso competitivo del conjunto de la organización.

La política de proximidad, tal y como la entiende GSF, discurre en sentido inverso a una lógica financiera cortoplacista. Pero, en definitiva, es esa política la que permite mantener un servicio de calidad, sostener nuestra dinámica y ofrecer la mejor relación calidad/precio.

La crisis actual proporciona al Grupo, dada la excelencia organizativa que este persigue, la oportunidad de mejorar. Lo dicen nuestros clientes: entre un proveedor de servicios que propone tasas horarias apenas superiores al coste de la mano de obra, con el riesgo social y de gestión que eso supone, y una empresa que moviliza permanentemente todos sus medios en pro de la satisfacción de sus clientes, la diferencia es una tasa de fidelización del 94,3%.



El contacto con el cliente

es la cultura de GSF. Además, es una inversión que constituye una de las principales fortalezas del Grupo.

➤ CAPACIDADES INDUSTRIALES

GRACIAS A LA APORTACIÓN DE TÉCNICAS INNOVADORAS Y UNA GESTIÓN REALMENTE PERSONALIZADA, GSF CONSOLIDA EN 2012 SU POSICIÓN EN LOS GRANDES ÁMBITOS DE LA LIMPIEZA.

En el año 2012 hemos asistido a la consolidación de la primera posición de GSF como proveedor de servicios de limpieza en el ámbito de la gran distribución en Francia. Hoy, el Grupo da servicio a más de 800 hipermercados y supermercados, sin contar medianas superficies y otras superficies de venta especializada. El hecho de que contemos con la confianza de este sector da testimonio de nuestra reputación de profesionalidad.

Una sola gran superficie contiene miles de metros cuadrados de puntos de venta, parkings y cientos de metros lineales, secciones y estanterías. Además, las condiciones de intervención son muy especiales: durante la apertura al público o en un rango temporal reducido, en el proceso de aprovisionamiento de la tienda. Garantizar la limpieza de varios centenares de grandes superficies 6 días a la semana, a veces 7 días a la semana, habla de la eficacia organizativa de GSF.

En el sector de la salud, en los dos últimos años el Grupo ha crecido cerca del 15 %, con una cifra de negocio de más de 20 millones de euros en 2012 en establecimientos de atención sanitaria. GSF es ya un actor reconocido en la limpieza sanitaria, ámbito en el que ha conseguido consolidar su experiencia de forma constante. Por ejemplo, los jefes de establecimiento del Grupo disponen ahora de un módulo de formación específica que les permite comprender mejor las especificidades técnicas y humanas de esta limpieza especializada cuyas perspectivas de desarrollo son considerables. Se han puesto en marcha numerosas colaboraciones con los hospitales, que, cada vez en mayor número, desean externalizar sus servicios de limpieza y ultralimpieza.

Métodos de limpieza en seco, procedimientos de automatización que reducen el contacto hombre-máquina, y organización de controles bacteriológicos son avances que, entre muchos otros, han permitido consolidar nuestro progreso. Una trazabilidad de “todas las opciones” posibilita, por otra parte, responder a las exigencias más estrictas de seguridad sanitaria. Comprende los productos y materiales utilizados y la formación de los operadores, el seguimiento de las prestaciones y panel de controles (visuales bacteriológicos, ATP métricos, medición de residuos químicos, etc.).

No obstante, si el eje director del desarrollo de nuestra actividad en el sector agroalimentario es la innovación, es porque hemos sabido poner los medios para un intercambio fructífero con nuestros clientes. Las jornadas INNOV’AGRO iniciadas por el departamento de I+D permiten a GSF comunicar cuestiones técnicas y desempeñar un papel de “organizador de intercambio de ideas”. Lo mismo puede decirse de las jornadas PARTICIP’AGRO, creadas por y para los jefes de equipo del sector de la agroalimentación, en las que se comparte la información del terreno para aplicar las mejores prácticas en todos los lugares de intervención. O del Salon CFIA (punto de encuentro de proveedores de la industria agroalimentaria), un auténtico lugar de reunión en torno a GSF para nuestros clientes y clientes potenciales.

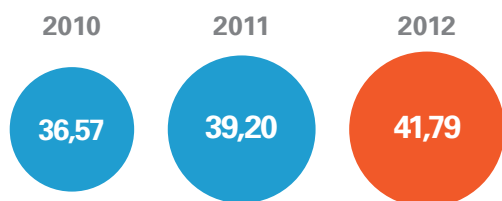


En 2012, la visión de nuestros clientes respecto a la limpieza ha seguido cambiando, ya que el Grupo responde siempre con la misma integridad a las necesidades de todos.

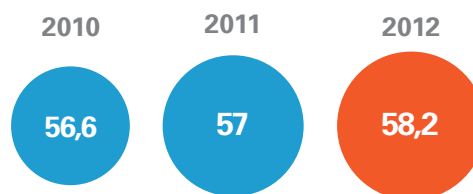
El agroalimentario es otro sector de actividad que conocemos igualmente bien. Intervenimos en 355 lugares en Francia, con una cifra de negocio de 58 millones de euros en 2012. En este ámbito, GSF ocupa una posición de liderazgo en materia de innovación.



Evolución de la cifra de negocio en Francia en el sector de la salud
En millones de euros



Evolución de la cifra de negocio en Francia en el sector de la agroalimentación
En millones de euros



De forma general, el sector representa actualmente la tasa más alta de penetración para los servicios especializados. En lo que respecta al ámbito de la limpieza, el gabinete de estudios independiente MSI Reports evalúa su potencial comercial actual en 1,3 millones de euros anuales en el mercado francés, y debería aumentar un 30% en los próximos cinco años. Y ello se explica por tres razones principales: - el mantenimiento del nivel de limpieza del equipamiento industrial se ha convertido en símbolo de calidad y maestría en el proceso de fabricación; - el deseo de garantizar una buena productividad y un trabajo en buenas condiciones de seguridad aumenta cada día; - los industriales optan de forma creciente por externalizar los servicios especializados para poder centrarse únicamente en su actividad básica.

Por ello, existe una voluntad clara en la Dirección del Grupo de desarrollar las relaciones con clientes industriales. Aunque GSF ya puede sentirse legítimamente orgullosa de su cifra de negocio en este sector (113 millones de euros en 2012), el margen de maniobra sigue siendo considerable para un actor siempre capaz de adaptarse técnicamente al contexto de fabricación de sus clientes. Así, estamos realizando un ejercicio de reflexión para estructurar nuestra actuación en el medio industrial. La apuesta consiste en demostrar nuestra creatividad e innovación en la puesta a punto de nuevos métodos de trabajo y nuevos servicios, en la máxima medida necesaria. Por ejemplo, la GMAO (gestión del mantenimiento asistido por ordenador) de GSF se aplica en nuestros lugares de trabajo industriales para planificar y hacer el seguimiento de las actividades de limpieza y gestionar nuestros modelos operativos.

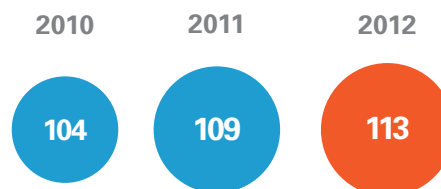
Los éxitos de GSF son colectivos y transversales. Nuestra capacidad de innovación y adaptación es tanto la de la organización como la de los técnicos de limpieza.

Por ello, GSF no se limita a sentirse satisfecha de lo ya logrado, sino que siempre trata de llevar aún más lejos su búsqueda de nuevos sectores susceptibles de desarrollo. Los hitos del futuro ya están marcados; por ejemplo, con nuestra filial GSF Energia, especializada en el sector nuclear, o con la constitución de la sociedad GSF Airport, dedicada a tareas de limpieza de infraestructuras aeroportuarias. En el primer caso, hemos conseguido adaptar nuestro sistema de calidad a las limitaciones y las exigencias del sector a fin de convertirnos en proveedor de referencia de EDF. Nuestra propuesta, además de las operaciones de limpieza, es integrar servicios relacionados, como tratamiento de lencería o gestión de almacén, así como prestaciones de carácter más técnico, como descontaminación en zona controlada, saneamiento y gestión del tratamiento de residuos radioactivos sólidos y líquidos. En el segundo caso, hemos conseguido vencer un desafío de calidad, técnico y social sin precedentes por sus dimensiones. Por otra parte, ya hemos iniciado una colaboración con los principales actores del sector del transporte.



Evolución de la cifra de negocio en el sector industrial

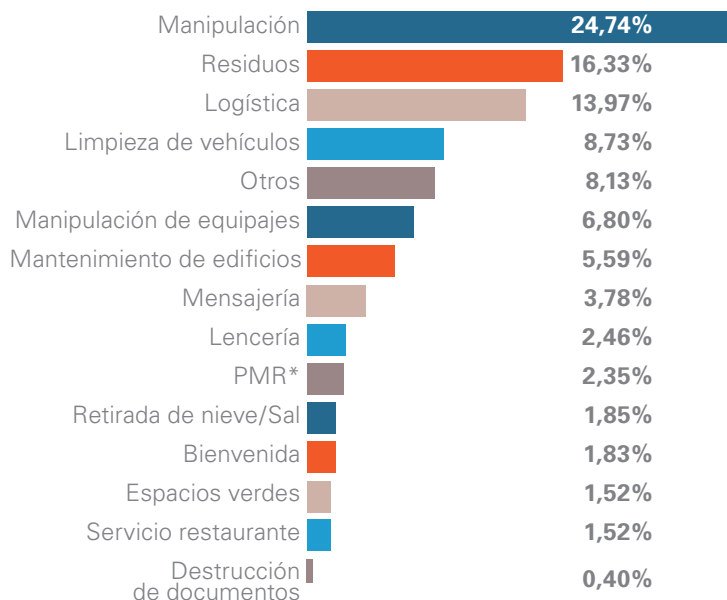
En millones de euros



El sector de servicios relacionados, por otro lado, ya es parte integrante de los ejes de desarrollo del Grupo. Abarca los servicios para ocupantes: bienvenida, gestión del correo, manipulación, traslados internos, etc.; los servicios a edificios: reparaciones, espacios verdes, selección y recogida de residuos, pequeño mantenimiento, etc.; los servicios a procesos: mantenimiento multitécnico, logística y gestión de existencias, etc. Cerca de 250 clientes confían en la calidad certificada y la profesionalidad de los empleados de GSF para este tipo de prestaciones. Nuestro valor añadido reside, sin duda, en nuestra maestría de las competencias necesarias en la gama de servicios que ofrecemos. En un mercado de servicios cada vez más competitivo y con tendencia a globalizarse, GSF desea convertirse en un proveedor de preferencia en servicios relacionados para grandes empresas especializadas, y generar los acuerdos de colaboración necesarios para responder a las necesidades de los clientes.



Distribución de la cifra de negocio de servicios relacionados generada en Francia



*(personas con movilidad reducida)

UNIDAD Y MOVILIZACIÓN

LA CAPACIDAD DE MOVILIZACIÓN DE GSF PROCEDE DE LA CONFIANZA EN SÍ MISMO DE UN GRUPO EN EL QUE TODAS LAS POBLACIONES COMPARTEN UN OBJETIVO COMÚN. ESE OBJETIVO SE RIGE ACTUALMENTE POR EL "CAP 800".

El Grupo ha doblado su cifra de negocio en 10 años y se ha convertido, según la FEP (la Federación de Limpieza) en el cuarto actor de Francia en este campo. Así, podemos confiar en nuestra capacidad de mantener nuestra posición de referencia en el sector de la limpieza y servicios relacionados. En 2011 nos marcamos un objetivo: el "Cap 800". 800 millones de euros de cifra de negocio para 2016.

Es una meta adecuada a la actividad permanente del Grupo, que descansa en el crecimiento por autodesarrollo. La principal condición para cumplir este objetivo es movilizar todos nuestros recursos internos. Desde el enfoque comercial hasta la supervisión de los lugares de trabajo, GSF marca su diferencia y triunfa por la coherencia de su organización y la cohesión de sus equipos. "Cap 800" es, por lo tanto, un reto ambicioso pero realista.

Y, para hacerle frente, el departamento de Grandes Cuentas es un actor importante dentro de GSF. Da una respuesta integral a la creciente demanda de nuestros clientes en materia de información, gestión centralizada y masificación. El departamento está organizado en torno a un polo administrativo que trabaja en la sede social y se encarga de elaborar las bases de la actividad y los expedientes, así como de ayudar a los responsables del departamento de Producción. Los responsables, en efecto, desempeñan un papel primordial de interfaz con el cliente, cuyo expediente preparan y supervisan. Los 41 responsables actuales de GSF, que proceden de puestos directivos del departamento de Producción, están dedicados a nuestros 60 clientes de Grandes Cuentas nacionales e internacionales. Garantizan, así, la indispensable cercanía comercial, administrativa y sobre el terreno exigida por una actuación coordinada. Como una prolongación de la gestión de Grandes Cuentas, nuestras colaboraciones en Europa con empresas cuya actividad com-

La capacidad de cuestionarse es esencial para crear nuevas líneas de actuación. Así han podido ponerse en marcha o reforzarse soluciones específicas en 2012.

plementa a la de GSF constituyen un anclaje internacional indispensable. GSF sigue siendo miembro activo de la asociación ECS, en cuya creación participó hace unos 10 años. Gracias a sus implantaciones en Europa y a sus acuerdos de colaboración en la Agrupación, GSF puede participar en ofertas de licitación europeas y dar una respuesta adecuada a las expectativas de sus clientes a ese nivel. Desde 2011, el Grupo ha aumentado significativamente su presencia en licitaciones europeas, tanto en las realizadas directamente por grandes multinacionales como en las intermediadas por empresas de facility management internacionales.

Evolución de la cifra de negocio en los últimos cinco años

En miles de euros

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| GRUPO GSF | 528 824 + 7,53 % | 549 510 + 3,91 % | 578 007 + 5,19 % | 603 878 + 4,48 % | 659 685 + 9,24 % |
| FRANCIA | 484 816 + 7,97 % | 503 451 + 3,70 % | 529 082 + 4,84 % | 556 772 + 5,23 % | 610 942 + 9,76 % |
| EXTRANJERO | 44 008 — | 46 059 — | 48 925 — | 47 106 — | 48 744 — |

6,07%
de crecimiento
medio anual en
cinco años.

Según la visión de “Cap 800”, todos los medios de la empresa contribuyen a respaldar a los directivos de GSF y a acompañar el trabajo de proximidad. El servicio de Control de Gestión supone la automatización de un número más amplio de indicadores que sirven para evaluar con precisión el desfase entre las previsiones y la realidad del trabajo in situ, y así optimizar la gestión de la rentabilidad. Por su parte, el departamento de Compras dispondrá en 2013 de un catálogo aún más simple y más intuitivo.

Este departamento trabaja, además, con una nueva plataforma que permite a los proveedores incorporar todos sus datos de productos con opción de reactivación automática. Las herramientas STAR y ECLAT también participan ya totalmente en esta lógica de conquista y seguimiento en la captación y fidelización de clientes. El primero facilita la tarea de presentación de ofertas; el segundo crea una interfaz de seguimiento de calidad completo y accesible a los sistemas de información de nuestros clientes.

Sin embargo, no es solo cuestión de medios. GSF, que siempre ha colocado el aspecto humano en el centro de su oficio de prestador de servicios, lo sabe mejor que nadie. Nuestra política de recursos humanos se apoya en el tríptico de respeto a la persona, confianza y escucha. Más que simplemente establecer modos operativos y pasos obligatorios, se deja al responsable la iniciativa de elegir los medios para conseguir su objetivo. Así es como, igual que nos hemos adaptado a la legislación en materia de empleo de personas minusválidas, siempre hemos sabido transformar las limitaciones legislativas en fuerzas que nos diferencian en el mercado de la limpieza.

Para que las mujeres y los hombres del Grupo se sientan valorados y demuestren eficacia y productividad, es indispensable que los servicios encargados de la gestión del personal tengan en cuenta los cambios demográficos y la evolución de la organización del trabajo, e incluso los valores sociales. La gestión de la paga es un criterio sintomático. En 2012 finalizó la formación sobre el programa dedicado a la gestión del personal. La formación trataba



Más allá de los resultados,
una gestión totalmente respetuosa hacia las personas es la base de la confianza del Grupo en su propio crecimiento.

sobre las herramientas informáticas que pueden acompañar al crecimiento del Grupo, y se impartió a un total de 355 empleados. Así, en este momento ya es posible realizar un seguimiento preciso en el tiempo de los empleados que perciben salarios e identificar de inmediato posibles anomalías sobre la paga, los contratos o las prestaciones de salud. GSF ha publicado internamente más de 30.000 boletines salariales correspondientes a la última paga de 2012. Esta situación culmina tres años y medio de trabajo y movilización, y convierte el sistema de pago de GSF en el segundo más grande de la región de PACA (Provenza, Alpes, Costa Azul), donde se encuentra nuestra sede administrativa. La confianza de cualquier empleado en su empleador se inicia, en efecto, en la percepción de una gestión eficaz.

➤ FORMACIÓN Y DINÁMICA DE CRECIMIENTO

PARA NOSOTROS, EL FUTURO SE CONJUGA EN PRESENTE: EL DE LA INVERSIÓN EN LA FORMACIÓN DE LOS EMPLEADOS DEL GRUPO, QUE SE JUSTIFICA POR LOS RETOS QUE PLANTEA UN OFICIO CADA VEZ MÁS EXIGENTE.

Con los “Trampolines GSF”, el Grupo posibilita a los estudiantes de BTS (higiene, limpieza y medioambiente) descubrir la realidad de la empresa y aumentar su motivación respecto al sector de la propiedad. Se trata de una competición que premia al mejor proyecto por su carácter innovador, su factibilidad y su inscripción en el marco del desarrollo perdu-

rable. Esta cita es, desde 2010, uno de los momentos importantes de GSF, y el artífice de un vínculo de asociación y colaboración permanente entre el Grupo y los institutos profesionales. Constituye un medio excelente para concretar toda la teoría aprendida por los jóvenes en sus estudios académicos. Los estudiantes disponen de dos años para finalizar

el proyecto, un periodo durante el cual cada equipo se acompaña y recibe el respaldo de un padrino o una madrina del departamento del I+D. Al final, los trampolines GSF son una oportunidad única para que los estudiantes descubran toda la variedad y los aspectos técnicos de los servicios de limpieza, al tiempo que adquieren conciencia de la importancia de la relación y el lugar que ocupan los proyectos en los planos comercial y administrativo. Para el Grupo, se trata de una forma excelente de aumentar el atractivo del oficio de la limpieza y de contar con posibles incorporaciones en el futuro.

La otra forma de contratar a jóvenes profesionales está, desde luego, relacionada con el plan gubernamental de relanzamiento de la rotación. Las limitaciones de disponibilidad y de organización que este implica ya son parte integrante del funcionamiento de GSF. El acompañamiento de los jóvenes permite crear un vivero de personal cualificado y operativo

La formación es el eje de nuestra dinámica de crecimiento. En 2012 se han proporcionado 122.192 horas de formación en el conjunto de los organismos. Estos cursos formativos no son solo para jóvenes interesados en una posible carrera profesional en GSF, sino también en el personal actual. Los CQP (certificados de cualificación profesional) son títulos reconocidos oficialmente que se otorgan a los agentes que desean que se reconozca su saber hacer profesional. En el transcurso del año 2012, cada establecimiento del Grupo ha iniciado un proceso de CQP entre sus técnicos y jefes de equipo. El folleto "Pasaporte a la Formación", dirigido a estos últimos, confirma, además, su recorrido de formación en GSF. El folleto posibilita planificar las acciones concretas con el control de un Inspector Regional del Grupo. Ese esfuerzo y esa inversión permanentes representaron en 2012 para el AFPENG (organismo interno de formación del Grupo GSF) 56.098 horas de formación, con un aumento del 19 % respecto a 2011.

para la empresa. Los jefes de establecimiento de GSF saben que la inversión inicial será beneficiosa con el tiempo. Para garantizar su compromiso decidido con la política del Grupo en materia de aprendizaje, cada uno de ellos cuenta, desde 2012, con un Encargado de Misión que les ayuda a evaluar sus necesidades y les recomienda los procedimientos que pueden seguir. Al posibilitar que los jóvenes descubran el mundo del trabajo en las mejores condiciones, esta promoción del aprendizaje se inscribe plenamente, a su vez, en la política de RSC del Grupo.



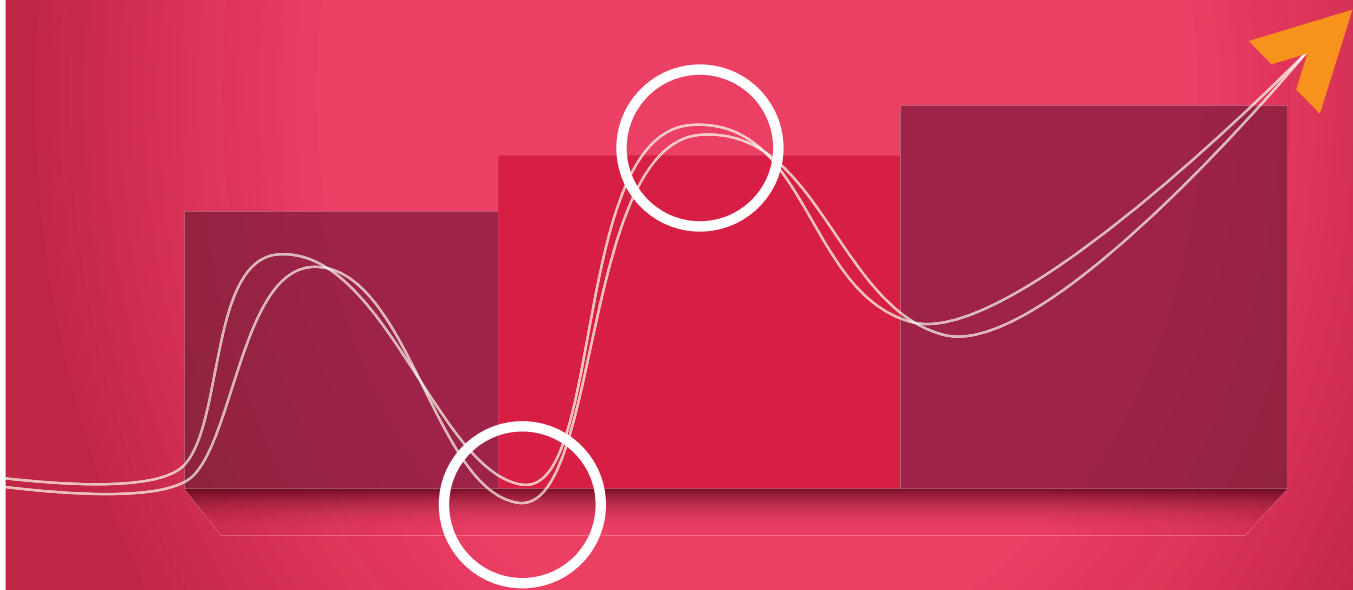
Si nuestro desarrollo

se adapta a la crisis, es porque busca mejorar en un esfuerzo constante de formación a todos los niveles organizativos del Grupo.

El Grupo se distingue, además, por ser el único de la profesión con una tasa tan alta de inspectores, verdaderos profesionales cercanos a los clientes y los empleados de GSF. Un recorrido inicial de formación realizado en pequeños grupos e integrado por varios módulos les dota de una visión muy específica de las exigencias del puesto en sus aspectos técnico, administrativo, de gestión o comercial. Los jefes de establecimiento reciben cerca de tres meses de formación inicial, de forma que cuenten con todas las herramientas necesarias para hacer su trabajo con éxito. Este proceso es, en sí mismo, una puesta a prueba en la que es preciso dominar la cultura empresarial y los métodos de GSF mediante la confrontación de contratos de limpieza reales. La primera obligación de un jefe de establecimiento es garantizar el funcionamiento óptimo de los lugares en los que trabajamos con un contrato de mantenimiento, por lo que una gestión económica sólida y el respeto escrupuloso a la legislación laboral son también prioritarios en esta formación.

➤ DATOS Y CIFRAS

Al aproximarse a su cincuentenario, el Grupo GSF manifiesta su dinamismo como nunca lo había hecho hasta ahora. La tasa de crecimiento de su cifra de negocio, compuesta por la crisis, alcanza el 9,2%, dando testimonio una vez más de la capacidad de adaptación de GSF. Y el resultado vuelve a ser positivo: 7,8 millones de euros de beneficio neto.



ANÁLISIS FINANCIERO

► UNA CIFRA DE NEGOCIOS RÉCORD

El Grupo GSF registra en 2012 rentabilidades muy superiores a sus previsiones, que resultan aún más satisfactorias en el contexto de una crisis persistente. Aunque penalizado igual que sus competidores por una coyuntura adversa y las dificultades que atraviesan muchos de sus clientes, el Grupo consigue acumular 659,7 millones de euros de cifra de negocio, el nivel más alto de su historia. Y, mientras el crecimiento del PIB es cero en Francia y casi nulo en la zona euro, la actividad de GSF, lejos de disminuir, marca su máximo avance desde 2006.

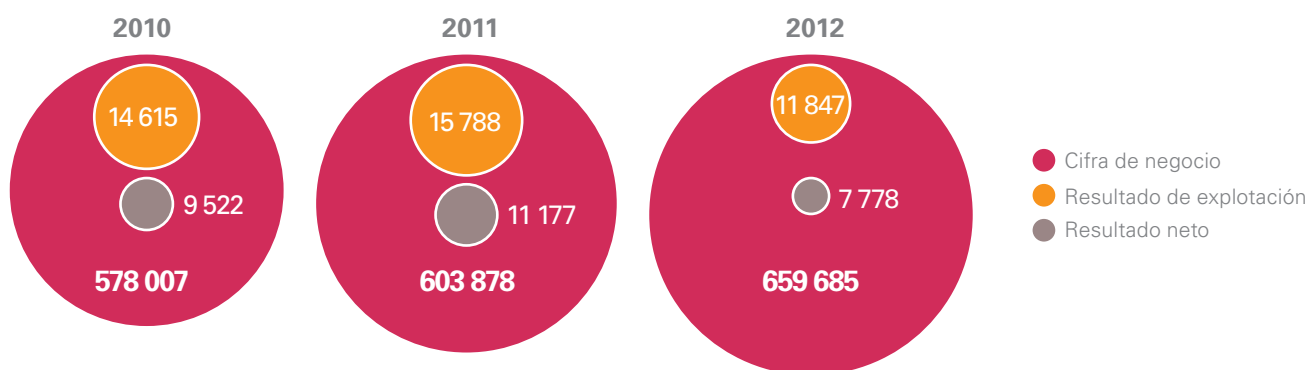
En el mercado francés, la cifra de negocio supera por primera vez el nivel de 600 millones de euros, situándose en 610,9 millones de euros frente a los 556,8 millones de 2011. Si bien la subida del 9,7 % se debe en un 3 % a la firma de dos contratos importantes, también se explica por la buena situación general de las ventas y una serie de éxitos en todo el territorio.



El grupo GSF logra un crecimiento histórico en un contexto económico muy desfavorable.

Evolución de los resultados del Grupo GSF 2010-2012

En miles de euros



GRANDES CONTRATOS Y RENOVACIÓN DE CLIENTES

Un contrato muy importante firmado al final de 2011 en Francia en el sector de la gran distribución entró en funcionamiento a principios del año 2012, contribuyendo así a la cifra de negocio por primera vez para un año completo. Con este contrato emblemático, un centenar de hipermercados, 279 supermercados y 3 sedes centrales se han confiado a GSF en toda Francia. En 2012 se celebraron 897 nuevos contratos, lo que equivale al segundo mejor comportamiento después del año 2011. Además del firmado en marzo para mantener las infraestructuras aeroportuarias, los más significativos han afectado a los sectores terciario y de gran distribución. El Grupo también hizo avances notables en el ámbito de la salud contratando con grandes establecimientos hospitalarios. La cifra de negocio de esta actividad ha avanzado un 6,8%, al situarse en 41,8 millones de euros.

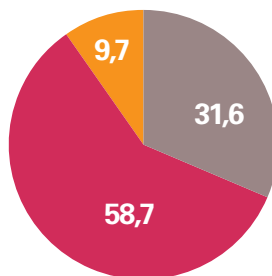
El sector de medios de transporte es el que registró el mayor avance en general. Pasando de 28,5 a 35,4 millones de euros gracias a la firma de contratos con grandes marcas del automóvil, su cifra de negocio sube un 24,5%. Recordemos, finalmente, que el Grupo sigue siendo líder en Francia en el mercado de la industria agroalimentaria, del que mantiene el 30%, o 58,2 millones de euros en 2012 (+2,1%).

Los últimos años se han visto marcados en general por el aumento del volumen de los contratos firmados: cerca del 10% de la actividad se realizó en 2012 con contratos de más de un millón de euros anuales. Los clientes identificados como Grandes Cuentas son 60 sociedades de talla nacional o internacional representativas de diversos sectores que generan, como el año anterior, una cuarta parte de la cifra de negocio nacional. La mayoría de las filiales de producción del Grupo GSF tienen clientes de este tipo que contribuyen en una parte variable a su actividad. La creación de un departamento especializado contribuyó de forma importante a la fidelización de esta clientela en 2012, generando la renovación de 1,1 millones de euros de contratos. El Grupo ha reforzado y estructurado su organización en 2012 al proporcionar a los 41 responsables dedicados a esos clientes los medios necesarios para aplicar a los contratos de envergadura nacional la gestión de la proximidad que lo caracteriza.

Distribución de la cifra de negocio por volumen de contrato en Francia

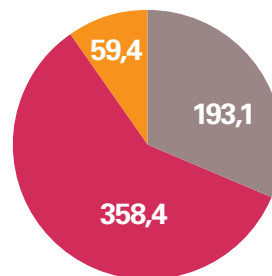
% de la cifra de negocio total en Francia

Total: 100 %



Cifra de negocio acumulada (millones de euros)

Total: 610,9



Volumen de los contratos (importes anuales)

- Menos de 100.000 euros
- De 100.000 a 1.000.000 de euros
- Más de 1.000.000 de euros

NUEVAS ESTRUCTURAS PARA ACOMPAÑAR AL DESARROLLO

En cuanto a actividad, el desarrollo del Grupo también pasa por reforzar su posicionamiento en algunos sectores y acceder a nuevos mercados. En 2012 se crearon dos nuevas filiales para apoyar esta iniciativa.

- La filial GSF Energía se creó específicamente para desarrollar a los clientes de centrales nucleares. Abierta en octubre de 2012 en Sophia Antipolis, y con personal experto en el ámbito, su objetivo es captar clientes de una central al año.
- Otra filial especializada se constituyó para gestionar el importante contrato de limpieza de aeropuertos firmado a finales de 2011. Con el nombre de GSF Airport, inició su actividad el 1 de marzo de 2012.

Por otra parte, GSF reanudó su programa dirigido a intensificar su presencia de mayor proximidad a sus clientes. Así, se abrieron seis establecimientos en el transcurso del ejercicio para responder a las necesidades comerciales

de proximidad o a las necesidades de producción. Las nuevas entidades se localizan en Troyes (GSF Ariane), Saint-Nazaire (GSF Celtus), Valence (GSF Orion), Sèvres (GSF Trévise), Villebon (GSF Ariès) y Orly Sud (GSF Airport).

A finales de 2012, el Grupo GSF se componía de:

- 24 filiales de producción en Francia, 20 de los cuales son sociedades regionales de producción (19 en territorio francés propiamente dicho y una en el Principado de Mónaco) y 4 sociedades “especializadas”, es decir, consagradas a un solo sector o cliente: GSF Energía (sector nuclear), GSF Airport (limpieza aeroportuaria), GSF Aéro (sector aeroportuario y otras asistencias) y GSF Opale;
- 110 establecimientos en Francia;
- 5 filiales en el extranjero: 1 en Canadá, 1 en Estados Unidos, 1 en España y 2 en el Reino Unido.

UN DINAMISMO AMPLIAMENTE COMPARTIDO

La participación media de cada filial en la cifra de negocio del Grupo se situó en 23,6 millones de euros (26,5 millones en Francia y 9,7 millones de euros en el extranjero). En Francia, la actividad media de los establecimientos representó 5,5 millones de euros. Entre las 23 sociedades regionales que contribuyeron a la cifra de negocio nacional, las tres más activas fueron: GSF Mercure, cuya actividad ascendió a cerca de 46,9 millones de euros, GSF Celtus, con 46,6 millones de euros, y GSF Neptune, con 46 millones de euros. 17 de las 22 filiales de producción ya activas en Francia el año anterior vieron avanzar su cifra de negocio. 4 de ellas, impulsadas por la firma de nuevos contratos de grandes dimensiones, consiguen un crecimiento excepcional, de en torno al 20%: GSF Grande Arche (+21,3%), GSF Neptune (+20,8%), GSF Ariès (+19,3%) y GSF Ariane (+19%).

La cifra de negocio internacional del año 2012 se situó, por otra parte, en 48,7 millones de euros, con una subida del 3,5% respecto al año anterior. Representó un 7% de la actividad total del Grupo. Las filiales extranjeras más activas fueron las de Canadá y Estados Unidos, cuyas cifras de negocio ascendieron a 17,4 y 16,8 millones de euros respectivamente. Igual que en Francia, en esos países el mercado se enfrentó a importantes presiones de precios, y numerosas empresas de *facility management* vincularon la renovación de sus contratos al reajuste de las condiciones tarifarias.

Las cinco filiales francesas más activas en 2012

| | CIFRA DE NEGOCIO 2012 (miles de euros) | EVOLUCIÓN 2012-2011 (%) |
|------------------|---|----------------------------|
| GSF MERCURE | 46 872 | + 14,1 |
| GSF CELTUS | 46 643 | + 9,3 |
| GSF NEPTUNE | 45 988 | + 20,8 |
| GSF ORION | 41 486 | + 10,7 |
| GSF GRANDE ARCHE | 34 150 | + 21,3 |

➤ OTRO EJERCICIO POSITIVO

El resultado de explotación del año 2012 se sitúa en 11,8 millones de euros, frente a 15,8 millones de euros en 2011. Refleja el nivel excepcionalmente alto de las provisiones constituidas por prudencia en el transcurso del año para prevenir riesgos futuros en un periodo de incertidumbre económica. El resultado neto, no obstante, continúa siendo positivo: 7,8 millones de euros.

EFFECTIVOS ALINEADOS CON LAS AMBICIONES COMERCIALES Y HUMANAS DEL GRUPO

Los gastos de personal constituyen, como en todas en todas las empresas del sector, el componente principal de los gastos vinculados a la explotación. También es fruto de la voluntad deliberada del Grupo dotar a cada una de sus estructuras de equipos de tal forma que se garantice un servicio de proximidad y de calidad a sus clientes, así como ofrecer a cada empleado la formación que necesite para garantizar su competencia, su seguridad y su desarrollo profesional. El Grupo GSF tenía una plantilla media de 28.018 empleados en 2012, 25.748 de ellos en Francia y 2.270 en las cinco filiales internacionales. Con un aumento del 5,8% respecto al año anterior, esa plantilla supone una masa salarial de 493,2 millones de euros, frente a los 447,8 millones de 2011 (+10,1 %).

La apertura de nuevas estructuras y la puesta en marcha de nuevas organizaciones han dado lugar a la creación de numerosas funciones: contratación de un encargado de negocio para las licitaciones europeas, creación de un servicio de apoyo a la producción, contratación de 102 inspectores (33 de los cuales son nuevos puestos creados este año para responder al crecimiento de la cifra de negocio) y cinco nuevos coordinadores de QSE (siglas francesas de “calidad, seguridad y medioambiente”) en todo el territorio nacional.

La masa salarial, por otra parte, se ha visto impactada por las necesidades vinculadas al proyecto informático Odyssee: integración de perfiles específicos, promociones, contratos de duración determinada (CDD) con misiones definidas. En general, el Grupo ha controlado sus costes estructurales pese al fuerte avance de su cifra de negocio.

Para apoyar la política voluntarista que inspira la política de RSC del Grupo a favor del aprendizaje, y para anticipar el papel que la legislación va a asignar a la formación alterna, se ha creado un nuevo puesto adjunto a la Dirección de RR. HH. del Grupo para realizar un seguimiento de esos contratos y asesorar a las estructuras afectadas. Si bien ello supone un coste para GSF, los aprendizajes en formación alterna representan una auténtica oportunidad de revelación de talentos y de integración de los jóvenes en las mejores condiciones.

Plantilla del Grupo GSF

Media anual de plantilla

| | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------|---------------|---------------|---------------|
| DIRECTIVOS | 270 | 296 | 337 |
| EMPLEADOS | 985 | 1 000 | 1 113 |
| TRABAJADORES | 24 369 | 25 178 | 26 568 |
| TOTAL | 25 624 | 26 474 | 28 018 |

El Grupo contó con 288 contratos de formación alterna en 2012, y prevé que ese número suba hasta más de 300 en 2013.

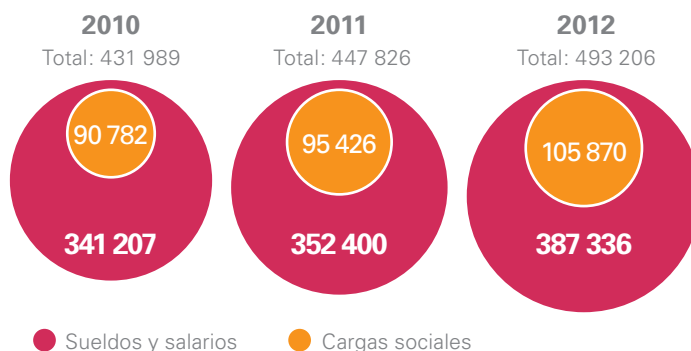
4,6 millones de euros se dedicaron a formación en 2012: unas 122.200 horas impartidas a 8.637 personas.

Las cargas sociales han aumentado ligeramente más que la remuneración del personal (+10,9 % y +9,9 % respectivamente), afectadas sobre todo por el incremento, el 1 de agosto de 2012, del 8% al 20% del paquete social aplicado a algunos elementos de la remuneración (participación, reparto de beneficios, indemnizaciones de ruptura convencional, etc.), así como por el coste de una rectificación impositiva relacionada con un control de URSSAF de 2010.

Finalmente, el importe dedicado a la participación pasó en Francia de 3,1 millones de euros en 2011 a 3,4 millones de euros en 2012 (+12,4%), concretando la mejora de los resultados fiscales franceses.

Evolución de la masa salarial en el transcurso de los tres últimos años

En miles de euros



COMPRAS BIEN GESTIONADAS

Con un total de 23,7 millones de euros en 2012, las compras realizadas registran una subida del 7,9%, claramente inferior a la de la cifra de negocio (+ 9,2%). Este avance controlado es fruto, principalmente, del esfuerzo del Grupo por racionalizar la gama de productos consumidos y limitar el número de proveedores. El número de referencias de proveedores

disminuyó, de ese modo, un 59% desde el principio del año 2007, y un 74% solo en productos químicos. Además, se prestó atención especial a la selección de productos para favorecer a los respetuosos con el medio ambiente y la salud: un 39% de las compras de 2012 fueron de artículos alineados con la gestión de RSC, frente al 24% de 2011.

OTRAS PARTIDAS DE EXPLOTACIÓN

Otras partidas de explotación ascendieron a 9,3 millones de euros en 2012 (+15,5%), incluidos 3,2 millones de retiradas de provisiones.

Otros gastos de explotación suben de forma reducida respecto a la cifra de negocio (5,7% frente a 9,2%) por la contracción de una serie de gastos externos, tanto en Francia como en el extranjero. El Grupo, efectivamente, dedicó atención especial a los gastos vinculados a la explotación.

El consumo de carburantes baja ligeramente respecto a la cifra de negocio. Se realizaron ahorros, además, en varias partidas como mantenimiento y reparaciones, seguros y alquiler de inmuebles. Además, el coste de interinidad baja considerablemente este año: del 0,6% al 0,4% de la cifra de negocio, lo que constituye una ganancia de 1,4 millones de euros pese a la apertura de un buen número de centros y las dificultades planteadas por el entorno económico.

La partida de impuestos sube un 11,1% en 2012, equivalente a un importe total de 26,2 millones de euros, y por primera vez supone casi un 4% de la cifra de negocio. El impuesto de aprendizaje, que asciende a 2,7 millones de euros frente a los 2,4 millones de euros de 2011, se encarece por la aplicación de un nuevo baremo de la aportación suplementaria al aprendizaje que está implementándose gradualmente hasta 2015. Las dotaciones a provisiones y amortizaciones suben un 27,9% respecto a 2011, hasta los 30,9 millones de euros.

Su evolución se explica principalmente por el fuerte crecimiento de la dotación a provisiones de compromisos de jubilación, que asciende a 4,6 millones de euros frente a los 1,7 millones del año anterior. La plantilla afectada aumentó considerablemente, en efecto, por el desarrollo de la actividad y por la obligación legal de ajustar a los empleados de los centros a su nivel de antigüedad. El nivel de la tasa de actualización de la provisión contribuyó, por otra parte, a su revalorización. Asimismo, hubo que constituir provisiones de importancia excepcional por prudencia en algunas filiales, a la espera de la resolución de litigios.

CRECE LA RENTABILIDAD DE NUMEROSAS FILIALES

En 11,8 millones de euros, el resultado de explotación se contrae cerca del 25 % respecto al año anterior, mientras que el margen de explotación pasa del 2,6% al 1,8%. Más de la mitad de las filiales francesas consiguen, no obstante, hacer avanzar su rentabilidad a pesar del contexto. GSF Saturne protagoniza el mejor comportamiento en territorio francés (4,6%), por delante de GSF Grande Arche (4,4%) y GSF Mercure (4,1%). GSF Opale, aunque atípica debido a su sector específico de actividad, consigue también un margen de explotación elevado: 4,4% en 2012.

Excepto el Reino Unido, las filiales extranjeras también mejoran su explotación. En España, el margen sube con fuerza, más de un 8%.

Las tres filiales francesas más rentables en 2012

Excepto sociedades especializadas

| | MARGEN DE EXPLOTACIÓN (%) | RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (miles de euros) |
|------------------|---------------------------|---|
| GSF SATURNE | 4,6 | 1 353 |
| GSF GRANDE ARCHE | 4,4 | 1 503 |
| GSF MERCURE | 4,1 | 1 909 |

BENEFICIO CONSTANTE AUNQUE INFERIOR

El resultado financiero del año 2012 se comprime 0,4 millones de euros, afectado por los tipos de interés históricamente bajos. El resultado corriente del Grupo es de 12,2 millones de euros frente a los 16,5 millones de 2011. El resultado excepcional avanza hasta 0,6 millones de euros, impulsado por la plusvalía de la venta de inmovilizado (0,4 millones de euros). Situándose en 5 millones de euros, la partida relativa a los impuestos de las sociedades disminuye un 14,3%.

En realidad, el impuesto exigible aumenta ligeramente; la diferencia se explica por la anotación de 2 millones de impuestos diferidos. A falta de la cuota parte del resultado de empresas puestas en equivalencia, amortizaciones de fondo de comercio e intereses minoritarios, el Grupo GSF obtiene así un **beneficio neto atribuible a la sociedad matriz** de 7,8 millones de euros, frente a 11,2 millones de euros en 2011. El margen neto pasa de 1,9% a 1,2%.

➤ UNA SITUACIÓN FINANCIERA FAVORABLE

La saludable y sólida situación financiera del Grupo GSF, características más apreciadas que nunca en este entorno especialmente difícil, le confieren una posición de fuerza con vistas al futuro y a sus competidores. El alto nivel de tesorería y la práctica ausencia de deudas que la caracterizan garantizan su capacidad de movilizar recursos, tanto para continuar con el crecimiento como para hacer frente a posibles reveses.

En el balance, el inmovilizado inmaterial registra una subida del 34,4 % imputable principalmente a la transformación en inmovilizado de los gastos de parametrización del nuevo programa informático de pago. La evolución del inmovilizado material, de 75,2 millones de euros a finales de 2011 a 77,2 millones a final de 2012, refleja básicamente la realización de inversiones necesarias por el desarrollo de la actividad. Los 25,3 millones de euros brutos de inversiones anotados este año no incluyen construcciones y están integrados en un 60% por materiales de obra. La partida de cuentas de clientes avanza un 4,1%, hasta 93,6 millones de euros. El Grupo ha conseguido una reducción del plazo de cobro de deudas de clientes (lo que ha beneficiado a la tesorería), que superaba los 44,8 días en 2011, hasta 42,7 días en 2012.

El pasivo del balance presenta un sensible aumento de las provisiones para riesgos y gastos imputable a la importante dotación a provisiones para compromisos de jubilación mencionada anteriormente.

Se observa, además, que la partida de préstamos y deudas financieras disminuye un 21%, hasta 14,1 millones de euros. Ello se debe a la estabilización de la deuda financiera en el bajo nivel de 6,4 millones de euros excepto descubiertos bancarios, que retroceden un tercio (7,7 millones de euros en 2012).

Como en años anteriores, las reservas de participación de empleados constituyen la práctica totalidad de la deuda excepto descubiertos bancarios.

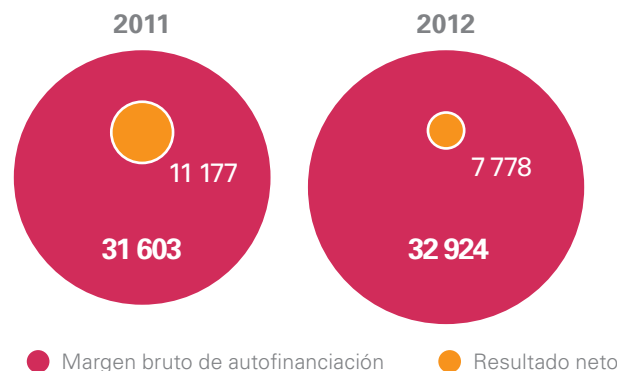


Fiel a la política que mantiene desde sus inicios en cuanto a endeudamiento y tesorería, el Grupo GSF está bien armado para el futuro.

El descenso del resultado neto se debe fundamentalmente a dotaciones a provisiones acumuladas que no afectan a la tesorería, por lo que no impide que el **margen bruto de autofinanciación** aumente, situándose en 32,9 millones de euros frente a los 31,6 millones de 2011 (+4,2%).

Evolución del resultado neto y el margen bruto de autofinanciación

En miles de euros



La variación de tesorería positiva de 12 millones de euros (frente al descenso de 22,7 millones de euros del año anterior) ha sido generada por:

- un flujo neto de tesorería provocado por la actividad positiva y en claro ascenso, que pasa de 28,1 millones de euros en 2011 hasta 41,9 millones de euros este año;
- un flujo neto de tesorería vinculado a operaciones de inversión negativo, que pasa de 23,7 millones de euros a 27,1 millones de euros;

- un flujo neto de tesorería vinculado a operaciones de financiación negativo (2,8 millones de euros) y muy inferior al constatado en 2011 (27,2 millones de euros), que incluyó dividendos excepcionales.

Teniendo en cuenta la deuda financiera de 6,4 millones de euros excepto descubiertos bancarios, la tesorería del Grupo GSF neta de descubiertos bancarios corrientes es de 50,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2012, con una subida del 30,9% respecto a los 38,8 millones de euros del 31 de diciembre de 2011.

➤ UN IMPULSO QUE SE PREVEÉ DURADERO

En diez años, el Grupo ha conseguido multiplicar por dos su cifra de negocio, con un aumento anual de entre 4% y 10%. Permanentemente en positivo, al mismo tiempo su resultado neto ha aumentado cerca del 60% pese a la crisis económica y financiera mundial.

Aunque la persistencia de una coyuntura difícil necesariamente aportará incertidumbres y requerirá gran vigilancia, los resultados obtenidos estos últimos años son, por consiguiente, un buen augurio para sostener el crecimiento de los próximos años y nutrir la ambición del “Cap 800”.

El Grupo prevé ya un crecimiento del 4,6% de su cifra de negocio y un aumento del 3,2% de sus beneficios en 2013.

MOVILIZACIÓN Y CONFIANZA EN EL CAP 800

En los próximos años, el Grupo GSF tendrá que aclimatarse a la evolución del entorno económico nacional e internacional. En un intento por mantener márgenes suficientes en la financiación de las inversiones y el crecimiento, se centrará totalmente en el objetivo de conseguir 800 millones de cifra de negocio en 2016. Este Cap 800 será el motor de las decisiones tomadas en cuanto a inversiones, plantilla e innovación.

- El Grupo intentará adaptar con rapidez y atención las estructuras comerciales y de

explotación a su evolución y su crecimiento, siempre respetando su política de acompañamiento de los clientes. La consecuencia será, principalmente, la creación de nuevas filiales y nuevos establecimientos. Desde 2012, el Grupo ha creado, de forma experimental, un nuevo estatus de comercial en algunas de sus filiales de provincia para estar presente en zonas que aún no están muy explotadas comercialmente, o para reforzar su presencia en algunas regiones.

- Se proporcionarán los medios humanos y técnicos necesarios para aumentar su presencia en algunos sectores de actividad favorables. GSF se propone especialmente aprovechar la tendencia creciente entre las empresas francesas a externalizar la gestión de su limpieza para acceder a nuevos mercados. Efectivamente, con una tasa de externalización del 63%, Francia se sitúa 7 puntos por debajo de la media europea*: el aumento ya iniciado, a un ritmo del 7% al 10% de crecimiento anual, ofrece buen potencial de desarrollo para el Grupo GSF.

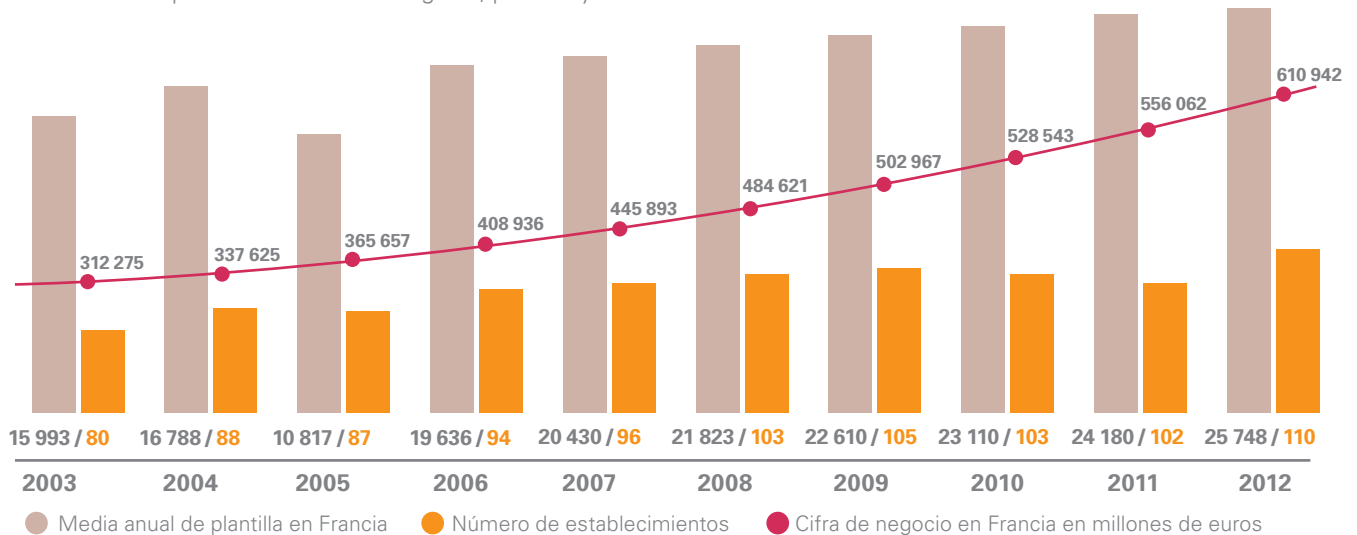


Cap 800 imprime una dinámica ambiciosa y decidida para los próximos años, que el Grupo prepara con cuidado pero también con confianza.

Al tiempo que se compromete con convicción con los sectores prometedores que ya ha identificado: salud, industria, nuclear, servicios relacionados, el Grupo defenderá su cuota de mercado en actividades más tradicionales, como el sector terciario, al que debe buena parte de su prestigio y la fidelidad de sus clientes.

Desarrollo del Grupo en Francia en los últimos diez años

Evolución comparada de la cifra de negocio, plantilla y número de establecimientos



NUEVOS ESTABLECIMIENTOS EN 2013

Para 2013 está prevista la creación de **varios establecimientos** a fin de ajustar su distribución e importancia a la evolución de la actividad de los clientes y anticipar las necesidades vinculadas a las ganancias de los mercados.

El Grupo GSF prevé, por lo tanto, implantar cuatro nuevos establecimientos comerciales: en Évry (GSF Atlas), Nanterre (GSF Grande Arche), Pontivy (GSF Celtus) y Lyon-Nord (GSF Mercure).

Dos establecimientos que hoy son de carácter técnico pasarán a ser comerciales: el de Lyon Saint-Exupéry (GSF Mercure), dedicado a la aeronáutica, y el de Wavrechain (GSF Pluton), dedicado al sector automovilístico. Por otra parte, el establecimiento GSF Phébus de Montluçon se cerrará para racionalizar la distribución de establecimientos en la región.

2013 será, más que nunca, un año en el que el Grupo GSF tratará de adaptarse permanentemente al contexto económico y al comportamiento de sus clientes, para poder compartir sus éxitos a la largo plazo.

CUENTAS CONSOLIDADAS 2012

CUENTAS CONSOLIDADAS

SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA A 31/12/2012

BALANCE - ACTIVO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | | 31/12/2012 | 31/12/2011 |
|-------------------------------|--|----------------|------------|
| ACTIVO INMOVILIZADO | FONDO DE COMERCIO | | |
| | INMOVILIZADO INMATERIAL | 7 978 | 5 936 |
| | INMOVILIZADO MATERIAL | 77 241 | 75 212 |
| | INMOVILIZADO FINANCIERO | 1 182 | 1 000 |
| | PARTICIPACIÓN EN FILIALES | | |
| ACTIVO CIRCULANTE | EXISTENCIAS Y DEUDORES COMERCIALES | 743 | 707 |
| | CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES Y RELACIONADAS | 93 614 | 89 885 |
| | OTROS DEUDORES Y CUENTAS DE REGULARIZACIÓN | 20 263 | 19 794 |
| | INVERSIONES MOBILIARIAS | 6 | 11 |
| | DISPONIBLE | 58 515 | 50 351 |
| TOTAL ACTIVO | 259 543 | 242 895 | |

BALANCE - PASIVO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | | 31/12/2012 | 31/12/2011 |
|---|--|----------------|----------------|
| RECURSOS PROPIOS (ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD MATRIZ) | CAPITAL | 9 000 | 9 000 |
| | PRIMAS | 984 | 984 |
| | RESERVAS CONSOLIDADAS | 41 988 | 37 656 |
| | RESULTADO CONSOLIDADO | 7 778 | 11 177 |
| | OTROS | | |
| PARTICIPACIONES MINORITARIAS | | | |
| PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS | | 22 403 | 18 096 |
| DEUDAS | PRÉSTAMOS Y DEUDAS FINANCIERAS | 14 139 | 17 915 |
| | CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES Y RELACIONADAS | 18 803 | 20 448 |
| | OTROS DEUDORES Y CUENTAS DE REGULARIZACIÓN | 144 447 | 127 618 |
| TOTAL PASIVO | | 259 543 | 242 895 |

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA A 31/12/2012

CUENTA DE RESULTADOS

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 31/12/2012 | % | 31/12/2011 | % |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|
| CIFRA DE NEGOCIO | 659 685 | 100,00 | 603 878 | 100,00 |
| OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN | 9 334 | 1,41 | 8 082 | 1,34 |
| COMPRAS REALIZADAS | - 23 679 | 3,59 | - 21 936 | 3,63 |
| GASTOS DE PERSONAL | - 493 205 | 74,76 | - 447 826 | 74,16 |
| OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN | - 83 205 | 12,61 | - 78 688 | 13,03 |
| IMPUESTOS | - 26 188 | 3,97 | - 23 569 | 3,9 |
| DOTACIONES A AMORTIZACIONES Y PROVISIONES | - 30 895 | 4,68 | - 24 153 | 4,00 |
| RESULTADO DE EXPLOTACIÓN | 11 847 | 1,80 | 15 788 | 2,61 |
| GASTOS E INGRESOS FINANCIEROS | 369 | 0,06 | 686 | 0,11 |
| RESULTADO CORRIENTE DE EMPRESAS INTEGRADAS | 12 216 | 1,85 | 16 474 | 2,73 |
| GASTOS E INGRESOS EXCEPCIONALES | 602 | 0,09 | 582 | 0,10 |
| IMPUESTOS SOBRE LOS RESULTADOS | - 5 039 | 0,76 | - 5 879 | 0,97 |
| RESULTADO NETO DE EMPRESAS INTEGRADAS | 7 778 | 1,18 | 11 177 | 1,85 |
| CUOTA DE FILIALES | | | | |
| DOTACIONES A AMORTIZACIONES DE FONDO DE COMERCIO | | | | |
| RESULTADO NETO CONSOLIDADO | 7 778 | 1,18 | 11 177 | 1,85 |
| PARTICIPACIONES MINORITARIAS | | | | |
| RESULTADO NETO ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD MATRIZ | 7 778 | 1,18 | 11 177 | 1,85 |
| BENEFICIO POR ACCIÓN (EN EUROS) | 37 | | 53 | |

ANEXO A LAS CUENTAS CONSOLIDADAS DE GSF 2012

I - PERÍMETRO DE CONSOLIDACIÓN

A - MÉTODOS DE CONSOLIDACIÓN

Las empresas incluidas en el perímetro se consolidan según los siguientes métodos:

- Las cuentas de sociedades controladas exclusivamente por GSF, ya sea de forma directa o indirecta, se consolidan por integración global. Existe control cuando GSF SAS tiene la capacidad de dirigir directa o indirectamente la

política financiera y operativa de la entidad con vistas a obtener todos los beneficios de sus actividades.

- Para las sociedades significativas sobre las que GSF ejerce una influencia notable, especialmente por mantener una participación que represente al menos un 20 % de los derechos de voto, se aplica el método de participación.

B - VARIACIÓN DEL PERÍMETRO DE CONSOLIDACIÓN

En el contexto del desarrollo de nuestras actividades en el sector de la industria nuclear, hemos constituido la sociedad GSF Energía.

Nuestra filial GSF Aéro Mérignac ha cambiado de denominación social para convertirse en GSF Airport.

II - PRINCIPIOS CONTABLES, MÉTODOS DE VALORACIÓN Y MODALIDADES DE CONSOLIDACIÓN

La consolidación de las cuentas se ha realizado de conformidad con las disposiciones vigentes en Francia, y en concreto aplicando el reglamento del Comité de Reglamentación Contable N.º 99-02.

A - FECHA DE CIERRE DE EJERCICIO

Todas las sociedades integradas globalmente cerraron su contabilidad el 31/12/2012.

El Presidente de la sociedad presentó las cuentas consolidadas el 12 de abril de 2013.

B - MÉTODO DE CONVERSIÓN

Las cuentas de las sociedades extranjeras se mantienen en su divisa funcional. El método de conversión utilizado para consolidar las cuentas de sociedades extranjeras es el tipo al cierre para las cuentas del balance y el tipo medio para las cuentas de gestión. La diferencia de conversión se incluye en recursos propios y no afecta al resultado.

Las operaciones denominadas en divisas se convierten al tipo de cambio vigente en el momento de la operación. Al final del ejercicio, las cuentas deudoras y acreedoras denominadas en divisas se convierten al tipo de cambio al cierre. Las diferencias de cambio derivadas de la conversión de las operaciones en divisas se incluyen en la cuenta de resultados.

C - REEVALUACIÓN DE LAS CUENTAS

No se han registrado reevaluaciones de las cuentas. Las plusvalías obtenidas de opera-

ciones diversas de fusión y similares pasadas se han neutralizado.

D - FONDO DE COMERCIO Y VALORACIÓN

El fondo de comercio de la consolidación inicial, producido al incluirse una filial en el perímetro del Grupo, se afecta, en el plazo máximo de un año, a determinados elementos identificables del activo o el pasivo.

Las diferencias de valoración obedecen entonces a los métodos contables aplicados a las partidas del balance a las que se refieren, que

se definen a continuación.

La diferencia residual no afectada se registra en la partida "Fondo de comercio". Se amortiza en un plazo de diez años, *pro rata temporis* en el primer año. Puede registrarse una depreciación excepcional cuando así lo justifican las perspectivas de actividad y la rentabilidad de la filial afectada.

E - INMOVILIZADO INMATERIAL

El inmovilizado inmaterial adquirido por GSF se contabiliza al coste histórico menos la amortización acumulada y las posibles pérdidas de valor. Se dará preferencia a la anotación de los gastos de establecimiento dentro de los costes del ejercicio. Los fondos comerciales se amortizan en un periodo que refleja la

duración de su vida económica. Los fondos adquiridos hasta ahora representan a clientes de sociedades familiares. Para estas carteras poco diversificadas, hemos optado por planes de amortización de entre cinco y diez años. Los programas informáticos se amortizan por el método lineal.

F - INMOVILIZADO MATERIAL

El valor bruto del inmovilizado material corresponde a su precio de adquisición. No se ha reevaluado.

Cuando un activo puede dividirse en componentes que se utilizan de forma diversa o aportan beneficios económicos independientes, cada uno de los componentes se contabiliza y amortiza por separado.

Se mantienen las amortizaciones realizadas en las filiales, que siguen el método lineal.

Los cálculos, homogéneos en el Grupo, se basan en los plazos de vida probable y en la tasa de los beneficios derivados de la explotación del inmovilizado o sus componentes.

Dichos plazos están en los rangos siguientes:

| | <i>Duración</i> |
|-------------------------------|-----------------|
| Construcción | 20-33,33 años |
| Equipo y maquinaria | 3-10 años |
| Material de transporte | 3-5 años |
| Material de oficina | 3-6,67 años |

Prácticamente no se recurre a leasing ni contratos similares. Los bienes que se ponen a disposición de las sociedades consolidadas mediante acuerdos en ese sentido no se registran en el activo del balance.

G - INMOVILIZADO FINANCIERO

Las participaciones en sociedades no consolidadas se registran por su precio de adquisición. Se trata de sociedades en las que GSF no ejerce control ni influencia significativos. En caso necesario, se anota una provisión por depreciación para restablecer su valor de

uso. El valor de uso se obtiene concretamente recalculando la parte correspondiente del activo neto y valorando las perspectivas de rentabilidad. Los préstamos, depósitos y otros deudores inmovilizados se valoran a su valor nominal.

H - EXISTENCIAS

Las existencias se valoran a su coste de adquisición. Se constituye una provisión para

depreciación cuando el valor de realización neto es inferior al valor registrado.

I - CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES Y RELACIONADAS

Los deudores comerciales se registran a su valor nominal. Se aplica depreciación cuando el valor de inventario es inferior al valor contable.

Para los deudores de más de seis meses se crea una provisión automática del 50%. El porcentaje se eleva al 100% cuando la duración es superior a un año.

J - INVERSIONES MOBILIARIAS

Las inversiones mobiliarias se valoran a su coste histórico. Se componen básicamente de SICAV monetarias o certificados de depósito negociables constituidos en entidades financieras de primera línea. No mantenemos

títulos cotizados en bolsa. Cuando el valor de inventario es menor que el valor bruto, se constituye una provisión por depreciación por la diferencia.

K - IMPUESTOS DIFERIDOS E IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS

El cargo del impuesto sobre los resultados es la suma de los impuestos exigibles de cada entidad fiscal consolidada, ajustado por los impuestos diferidos. Los impuestos diferidos, que se establecen mediante el método de la deuda, proceden de todos los desfases temporales existentes entre la constatación contable de los productos o los cargos y su inclusión en los resultados fiscales posteriores. Los desfases se anotan en su medida más amplia.

al registro de un impuesto diferido activo en la medida en que puedan informarse sin limitación de plazo. Los impuestos diferidos activos no se constatan sobre pérdidas fiscales sujetas a información de las entidades consolidadas, excepto cuando es probable que dichas entidades los recuperen por existir un beneficio imponible previsto en el transcurso del periodo de validez de los activos de impuestos diferidos.

Los activos de impuestos diferidos se contabilizan en el supuesto en que es probable su realización. Los déficits fiscales de las sociedades incluidas en la consolidación dan lugar

El régimen francés de integración fiscal permite a determinadas sociedades compensar sus resultados imposables determinando la carga fiscal total, de la que es responsable únicamente la sociedad matriz, GSF SAS.

L - OPERACIONES INTERNAS

Las cuentas intercompany y los resultados realizados entre sociedades consolidadas se eliminan cuando mantenerlas podría falsear

la imagen del Grupo proporcionada por las cuentas consolidadas.

M - PROVISIONES

Se contabiliza una provisión en el balance cuando GSF tiene una obligación real o implícita derivada de un evento pasado y cuando

es probable que sea necesario utilizar recursos para atender la obligación. Se calculan teniendo en cuenta los supuestos más probables.

N - COMPROMISOS DE PENSIONES

Los compromisos de pensiones se contabilizan como lo exige el reglamento del Comité de Reglamentación Contable N.º 99-02. Se aplican exclusivamente a empleados activos. Realizamos los cálculos según el método actuarial de las unidades de crédito proyectadas. Se aplican a cada individuo por separado. A continuación, los resultados se acumulan a nivel de Grupo. Según este método, el valor actuarial de las prestaciones futuras (VAPF) se determina calculando el importe de las prestaciones pagaderas en la fecha de inicio de la jubilación, aplicando una proyección de los salarios y la antigüedad en esa fecha y teniendo en cuenta los factores de actualización y de probabilidad de presencia y supervivencia a la fecha de inicio de la jubilación. Equivale a la prima única inmediata que sería necesaria para financiar la indemnización correspondiente al final de la carrera profesional calculada en el momento de la jubilación, teniendo en cuenta

los supuestos que se indican más abajo. El compromiso equivale a la parte de ese valor actuarial de las prestaciones futuras que se considera relativa a los servicios pasados en la empresa antes de la fecha de valoración. Este compromiso se calcula aplicando al VAPF el ratio de antigüedad a la fecha de la valoración respecto a la antigüedad a la fecha del inicio de la jubilación.

El coste anual del régimen atribuible al coste de una año de servicio adicional para cada participante se determina por la relación del valor actuarial de las prestaciones debidas en el momento de iniciarse la jubilación y la antigüedad proyectada en el momento del inicio de la jubilación. De este cálculo de compromiso se deducen los activos de cobertura relativos a la parte de la indemnización de final de vida profesional cubierta por una póliza de seguros.

Los principales supuestos utilizados en el cálculo son los siguientes:

| | |
|---|---|
| Forma de inicio de jubilación | <ul style="list-style-type: none">• Para directivos, técnicos y mandos intermedios: inicio de jubilación después de los 65 años• Para empleados y trabajadores: voluntaria |
| Tasa de inflación a largo plazo | <ul style="list-style-type: none">• 2% anual |
| Tasa de actualización | <ul style="list-style-type: none">• 2,75 % |
| Tipo de las cargas patronales | <ul style="list-style-type: none">• 51,09% para los directivos• 40,00% para los empleados |
| Impuestos en caso de jubilación voluntaria | <ul style="list-style-type: none">• 50 % |

III - EXPLICACIÓN DE LAS PARTIDAS DEL BALANCE Y LA CUENTA DE RESULTADOS Y SUS VARIACIONES

A - INMOVILIZADO INMATERIAL

ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE INMOVILIZADO INMATERIAL BRUTO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | GASTOS DE ESTABLECIMIENTO | CONCESIONES, PATENTES, ETC. | FONDO DE COMERCIO | OTROS | TOTAL |
|---|------------------------------|--------------------------------|----------------------|--------------|---------------|
| INICIO | | 4 922 | 7 340 | 5 069 | 17 331 |
| INCREMENTOS DEL EJERCICIO | | 2 698 | | 741 | 3 439 |
| DISMINUCIONES DEL EJERCICIO | | - 21 | | | - 21 |
| TRANSFERENCIAS | | 4 648 | | - 4 648 | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | | | - 7 | - 7 |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO | | | 96 | | 96 |
| CIERRE | | 12 247 | 7 436 | 1 155 | 20 838 |

ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE AMORTIZACIONES DE INMOVILIZADO INMATERIAL BRUTO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | GASTOS DE ESTABLECIMIENTO | CONCESIONES, PATENTES, ETC. | FONDO DE COMERCIO | OTROS | TOTAL |
|---|------------------------------|--------------------------------|----------------------|------------|---------------|
| INICIO | | 3 971 | 7 038 | 386 | 11 395 |
| DOTACIONES | | 1395 | | | 1 395 |
| RETIRADAS Y DISMINUCIONES | | - 20 | | | - 20 |
| TRANSFERENCIAS | | | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO | | | 97 | - 7 | 89 |
| CIERRE | | 5 345 | 7 135 | 379 | 12 859 |

ANÁLISIS DE INMOVILIZADO INMATERIAL Y SU AMORTIZACIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | VALORES BRUTOS | AMORTIZACIONES Y PROVISIONES | VALORES NETOS |
|-------------------------------|----------------|---------------------------------|---------------|
| FRANCIA | 13 259 | - 5 297 | 7 962 |
| CANADÁ | | | |
| ESPAÑA | 65 | - 48 | 16 |
| REINO UNIDO | 5 555 | - 5 555 | 0 |
| EE. UU. | 1 959 | - 1 959 | 0 |
| TOTAL | 20 838 | - 12 859 | 7 978 |

B - INMOVILIZADO MATERIAL

ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE INMOVILIZADO MATERIAL BRUTO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | TERRENOS | CONSTRUCCIO- NES | INSTALACIO- NES TÉCNICAS, MATERIAL Y HERRAMIENTAS | OTRO INMOV. MATERIAL | INMOV. EN CURSO Y ADELANTOS | TOTAL INMOV. MATERIAL |
|---|--------------|---------------------|--|-------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| INICIO | 2 614 | 44 790 | 73 250 | 52 964 | 3 235 | 176 852 |
| ADQUISICIONES E INCREMENTOS | | | 15 173 | 8 697 | 1 448 | 25 318 |
| CESIONES Y DISMINUCIONES | | | - 10 765 | - 4 875 | | - 15 641 |
| TRANSFERENCIAS | | | 2 599 | 566 | - 3 165 | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | | | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO | | 4 | - 25 | - 12 | | - 33 |
| CIERRE | 2 614 | 44 794 | 80 231 | 57 339 | 1 517 | 186 496 |

ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE AMORTIZACIONES DE INMOVILIZADO MATERIAL BRUTO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | TERRENOS | CONSTRUCCIO- NES | INSTALACIO- NES TÉCNICAS, MATERIAL Y HERRAMIENTAS | OTRO INMOV. MATERIAL | INMOV. EN CURSO Y ADELANTOS | TOTAL INMOV. MATERIAL |
|---|----------|---------------------|--|-------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| INICIO | | 17 193 | 50 471 | 33 976 | | 101 640 |
| DOTACIONES | | 1 774 | 13 625 | 6 522 | | 21 921 |
| RETIRADAS Y DISMINUCIONES | | | - 9 985 | - 4 273 | | - 14 258 |
| TRANSFERENCIAS | | | | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | | | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO | | | - 30 | - 18 | | - 48 |
| CIERRE | | 18 967 | 54 081 | 36 207 | | 109 255 |

ANÁLISIS DE INMOVILIZADO MATERIAL Y SU AMORTIZACIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | VALORES BRUTOS | AMORTIZACIONES Y PROVISIONES | VALORES NETOS |
|-------------------------------|----------------|---------------------------------|---------------|
| FRANCIA | 179 230 | - 104 214 | 75 016 |
| CANADÁ | 2 296 | - 1 048 | 1 248 |
| ESPAÑA | 394 | - 272 | 122 |
| REINO UNIDO | 1 108 | - 685 | 423 |
| EE. UU. | 3 468 | - 3 036 | 433 |
| TOTAL | 186 496 | - 109 254 | 77 241 |

C - INMOVILIZADO FINANCIERO

ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE INMOVILIZADO FINANCIERO BRUTO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | PARTICIPACIONES | OTRO INMOVILIZADO | TOTAL INMOVILIZADO FINANCIERO |
|---|-----------------|-------------------|-------------------------------------|
| VALOR BRUTO AL INICIO | 106 | 927 | 1 033 |
| INCREMENTOS DEL EJERCICIO | | 300 | 300 |
| DISMINUCIONES DEL EJERCICIO | | - 118 | - 118 |
| TRANSFERENCIAS | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | | |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE TIPO DE CAMBIO | | | |
| VALOR BRUTO AL CIERRE | 106 | 1 109 | 1 216 |
| PROVISIÓN PARA DEPRECIACIÓN | - 15 | - 19 | - 33 |
| VALOR NETO AL CIERRE | 91 | 1 091 | 1 182 |

“Otro inmovilizado” se compone, esencialmente, de depósitos y fianzas pagados y sumas similares.

ANÁLISIS DE INMOVILIZADO FINANCIERO Y SU AMORTIZACIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | VALORES BRUTOS | PROVISIONES | VALORES NETOS |
|-------------------------------|----------------|-------------|---------------|
| FRANCIA | 1 117 | 33 | 1 084 |
| CANADÁ | 72 | | 72 |
| ESPAÑA | 26 | | 26 |
| REINO UNIDO | | | |
| EE. UU. | | | |
| TOTAL | 1 215 | 33 | 1 182 |

DATOS DE PARTICIPACIONES NO CONSOLIDADAS

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|---|------------|------------|
| PARTICIPACIONES DE MÁS DE 50% | | |
| PARTICIPACIONES DE ENTRE 20% Y 50% ⁽¹⁾ | 91 | 91 |
| PARTICIPACIONES DE MENOS DE 20% | 15 | 15 |
| VALORES BRUTOS | 106 | 106 |

⁽¹⁾ Aparte de las participaciones mantenidas temporalmente, las participaciones superiores a 20% se refieren a sociedades cuya importancia en las cuentas consolidadas no es significativa. La consolidación de esas sociedades se producirá en ejercicios siguientes si las circunstancias lo justifican.

D - EXISTENCIAS

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|------------|------------|
| MATERIAS PRIMAS | 743 | 707 |
| MERCANCIAS | | |
| VALOR BRUTO | 743 | 707 |
| PROVISIÓN PARA DEPRECIACIÓN | | |
| VALOR NETO | 743 | 707 |

E - OTROS DEUDORES

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| ANTICIPOS POR ENCARGOS | 809 | 578 |
| DEUDORES VARIOS | 9 307 | 10 896 |
| CUENTAS DE REGULARIZACIÓN | 1 581 | 1 777 |
| IMPUESTOS DIFERIDOS ACTIVOS | 8 566 | 6 543 |
| VALOR BRUTO | 20 263 | 19 794 |
| PROVISIÓN PARA DEPRECIACIÓN | | |
| VALOR NETO | 20 263 | 19 794 |

F - RECURSOS PROPIOS

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | CAPITAL | PRIMAS | RESERVAS CONSOLIDADAS | BENEFICIO ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD MATRIZ | TOTAL |
|--|--------------|------------|--------------------------|--|---------------|
| A 31/12/2011 ANTES DE DISTRIBUCIÓN | 9 000 | 984 | 37 656 | 11 177 | 58 817 |
| AFECCIÓN DEL RESULTADO Y REDUCCIÓN DE CAPITAL | | | 8 317 | - 11 177 | - 2 860 |
| A 31/12/2011 DESPUÉS DE DISTRIBUCIÓN | 9 000 | 984 | 45 973 | | 55 957 |
| VARIACIÓN DE LA DIFERENCIA DE CONVERSIÓN Y OTRAS | | | 9 | | 9 |
| OTRAS VARIACIONES | | | - 3 994 | | - 3 994 |
| BENEFICIO NETO ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD MATRIZ | | | | 7 778 | 7 778 |
| A 31/12/2012 ANTES DE DISTRIBUCIÓN | 9 000 | 984 | 41 988 | 7 778 | 59 750 |

El capital social de GSF a 31 de diciembre de 2012 se componía de 211.822 acciones de 42,49 euros de valor nominal por acción. No se emitieron títulos mobiliarios, salvo las acciones que componen el capital social. En ausencia de un instrumento que dé derecho

a un acceso diferido al capital de GSF SAS, el resultado neto por acción es igual al beneficio diluido por acción, que se fija en 37 euros. Se ha calculado dividiendo el resultado neto consolidado entre el número medio ponderado de acciones en circulación al final del periodo.

G - PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|---|---------------|---------------|
| PROVISIONES PARA RIESGOS | 4 323 | 3 621 |
| PROVISIONES PARA GASTOS | 440 | 1 404 |
| PROVISIONES PARA COMPROMISOS DE PENSIONES | 17 621 | 13 047 |
| PROVISIONES PARA IMPUESTOS DIFERIDOS | 19 | 24 |
| TOTAL | 22 403 | 18 096 |

H - PRÉSTAMOS Y DEUDAS FINANCIERAS

Las deudas financieras, cuyo importe figura en el balance, se componen de:

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|---|---------------|---------------|
| DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO | 411 | 580 |
| DEUDAS DIVERSAS | 6 013 | 5 800 |
| TOTAL PRÉSTAMOS Y DEUDAS SIMILARES | 6 424 | 6 380 |
| PRÉSTAMOS BANCARIOS CORRIENTES | 7 715 | 11 535 |
| TOTAL PRÉSTAMOS Y DEUDAS FINANCIERAS | 14 139 | 17 915 |

Los préstamos suscritos con entidades de crédito se han contratado a tipo fijo. Las deudas diversas se componen básicamente de reservas de participación de los empleados.

Los préstamos y deudas similares tienen una duración residual:

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| DE MÁS DE CINCO AÑOS | | 113 |
| DE UNO A CINCO AÑOS | 4 360 | 5 124 |
| DE MENOS DE UN AÑO | 2 064 | 1 143 |
| TOTAL | 6 424 | 6 380 |

Por divisa, los datos de préstamos y deudas similares son los siguientes:

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| EURO | 6 174 | 6 143 |
| DÓLAR CANADIENSE | 250 | 237 |
| DÓLAR ESTADOUNIDENSE | | |
| LIBRA ESTERLINA | | |
| TOTAL | 6 424 | 6 380 |

I - OTROS ACREEDORES

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|------------------------------------|----------------|----------------|
| ANTICIPOS RECIBIDOS SOBRE ENCARGOS | 2 | 5 |
| DEUDAS FISCALES Y SOCIALES | 139 368 | 123 327 |
| DEUDAS DIVERSAS | 5 007 | 4 186 |
| CUENTA DE REGULARIZACIÓN | 70 | 100 |
| TOTAL OTROS PRÉSTAMOS | 144 447 | 127 618 |

J - COMPROMISOS FINANCIEROS

Nuestra sociedad no ha dado ni recibido compromisos financieros.

K - CIFRA DE NEGOCIO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | % | 2011 | % |
|-------------------------------|----------------|------------|----------------|------------|
| FRANCIA | 610 942 | 92,7 | 556 772 | 92,2 |
| CANADÁ | 17 440 | 2,6 | 16 188 | 2,7 |
| ESPAÑA | 3 721 | 0,6 | 3 962 | 0,6 |
| REINO UNIDO | 10 785 | 1,6 | 11 384 | 1,9 |
| EE. UU. | 16 798 | 2,5 | 15 572 | 2,6 |
| TOTAL | 659 685 | 100 | 603 878 | 100 |

L - GASTOS DE PERSONAL Y EFECTIVOS

GASTOS DE PERSONAL

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|--------------------------------|----------------|----------------|
| REMUNERACIÓN DEL PERSONAL | 383 908 | 349 351 |
| CARGAS SOCIALES | 105 870 | 95 427 |
| PARTICIPACIÓN DE LOS EMPLEADOS | 3 427 | 3 050 |
| TOTAL | 493 205 | 447 828 |

PLANTILLA

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| DIRECTIVOS | 337 | 296 |
| EMPLEADOS | 1 113 | 1 000 |
| TRABAJADORES | 26 568 | 25 178 |
| TOTAL | 28 018 | 26 474 |

M - RESULTADO DE EXPLOTACIÓN

El resultado de explotación por país se desglosa como sigue:

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| FRANCIA | 10 932 | 14 983 |
| CANADÁ | 341 | 318 |
| ESPAÑA | 299 | 223 |
| REINO UNIDO | 237 | 467 |
| EE. UU. | 38 | - 203 |
| RESULTADO DE EXPLOTACIÓN | 11 847 | 15 788 |

N - RESULTADO FINANCIERO

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------------|------------|------------|
| INGRESOS Y CARGOS DE INTERESES | 369 | 632 |
| RESULTADOS DE CAMBIO | | 4 |
| OTROS INGRESOS Y CARGAS FINANCIERAS | | 50 |
| RESULTADO FINANCIERO | 369 | 686 |

O - RESULTADO EXCEPCIONAL

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|---|------------|------------|
| RESULTADO DE OPERACIONES DE GESTIÓN | 159 | 143 |
| RESULTADO DE CESIONES DE ELEMENTOS DEL ACTIVO | 443 | 163 |
| PROVISIONES EXCEPCIONALES | | 276 |
| RESULTADO EXCEPCIONAL | 602 | 582 |

**P - IMPUESTO SOBRE LOS BENEFICIOS
ANÁLISIS POR TIPO DE IMPUESTO**

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| IMPUESTOS EXIGIBLES | 7 068 | 6 693 |
| IMPUESTOS DIFERIDOS | - 2 029 | - 814 |
| TOTAL | 5 039 | 5 879 |

DESGLOSE DE IMPUESTOS DIFERIDOS DEL BALANCE

| IMPORTES EN MILES DE EUROS | 2012 | 2011 |
|-------------------------------|-------|-------|
| IMPUESTOS DIFERIDOS ACTIVOS | 8 566 | 6 543 |
| IMPUESTOS DIFERIDOS PASIVOS | 19 | 24 |

Q - INTEGRACIÓN FISCAL

GSF SAS es la sociedad matriz de un grupo fiscal en el sentido del artículo 223 A y siguientes del Código General de Impuestos (*Code Général des Impôts*). La lista de sociedades integradas se proporciona junto con la de las sociedades consolidadas.

R - AUSENCIA DE SECTORES DE ACTIVIDAD

Los servicios prestados por el Grupo constituyen un conjunto coherente. Están expuestos a los mismos tipos de riesgos y a rentabilidades homogéneas. Por consiguiente, mantenemos una sola actividad y no es necesario proporcionar información sectorial complementaria.

S - ACONTECIMIENTOS POSTERIORES AL CIERRE

No tenemos conocimiento de situaciones ocurridas tras el cierre de las cuentas que pudieran poner en cuestión las cuentas consolidadas.

T - HONORARIOS DE LOS AUDITORES

El importe de los honorarios abonados a los auditores de cuentas de la sociedad matriz y las filiales del Grupo es de 722.392 euros.

LISTA DE SOCIEDADES CONSOLIDADAS E INTEGRADAS FISCALMENTE

| INTEGRACIÓN GLOBAL | PAÍS | INTERÉS % | CONTROL % | NÚMERO SIREN (identificación fiscal) | INTEGRACIÓN FISCAL |
|--------------------|-------------|-----------|-----------|---|--------------------|
| ARIANE 80 | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 319 598 454 | - |
| GIE UNIVERSITÉ | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 340 102 961 | - |
| GROSERFON | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 321 352 403 | INTEGRADA |
| GSF AÉRO | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 484 145 156 | - |
| GSF AIPORT | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 489 652 412 | - |
| GSF ARIANE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 509 646 816 | - |
| GSF ARIÈS | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 439 117 698 | - |
| GSF ATHENA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 519 022 586 | INTEGRADA |
| GSF ATLANTIS | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 344 636 477 | INTEGRADA |
| GSF ATLAS | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 439 118 449 | - |
| GSF AURIGA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 344 862 362 | INTEGRADA |
| GSF CELTUS | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 344 483 003 | INTEGRADA |
| GSF CONCORDE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 310 148 119 | INTEGRADA |
| GSF ENERGIA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 788 650 661 | - |
| GSF GRANDE ARCHE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 502 254 881 | - |
| GSF JUPITER | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 967 802 059 | INTEGRADA |
| GSF MERCURE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 308 185 503 | INTEGRADA |
| GSF NEPTUNE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 306 044 504 | INTEGRADA |
| GSF OPALE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 452 737 976 | - |
| GSF ORION | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 344 382 874 | - |
| GSF PHÉBUS | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 537 020 216 | INTEGRADA |
| GSF PHOCEA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 384 983 482 | - |
| GSF PLUTON | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 304 349 277 | - |
| GSF SATURNE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 306 795 600 | - |
| GSF STELLA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 502 107 477 | - |
| GSF TRÉVISE | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 310 827 563 | - |
| SFR CONSEIL | FRANCIA | 99,95 | 99,95 | 344 106 455 | - |
| VALIS AURELIA | FRANCIA | 100,00 | 100,00 | 347 869 612 | - |
| GSF CANADA | CANADÁ | 100,00 | 100,00 | - | - |
| GSF SPM | ESPAÑA | 100,00 | 100,00 | - | - |
| GSF GB LDT | REINO UNIDO | 100,00 | 100,00 | - | - |
| GSF LONDON LDT | REINO UNIDO | 100,00 | 100,00 | - | - |
| L.I.H. | REINO UNIDO | 100,00 | 100,00 | - | - |
| GSF SANDYLIGHT LDT | REINO UNIDO | 100,00 | 100,00 | - | - |
| ETS MONACO | MÓNACO | 99,85 | 99,85 | 304 101 203 | - |
| GSF USA | EE. UU. | 100,00 | 100,00 | - | - |

TABLA DE FINANCIACIÓN

IMPORTES
EN MILES DE EUROS

| | 2012 | 2011 |
|--|---------------|-----------------|
| RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS | 7 778 | 11 177 |
| AMORTIZACIONES Y PROVISIONES | 27 625 | 21 400 |
| VARIACIÓN DE IMPUESTOS DIFERIDOS | - 2 029 | - 815 |
| PLUSVALÍAS DE CESIÓN | - 450 | - 159 |
| MARGEN BRUTO DE AUTOFINANCIACIÓN DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS | 32 924 | 31 603 |
| VARIACIÓN DE EXISTENCIAS | - 36 | - 27 |
| VARIACIÓN DE CUENTAS DEUDORAS DE CLIENTES | - 3 729 | - 10 997 |
| VARIACIÓN DE CUENTAS DEUDORAS DE PROVEEDORES | 300 | 552 |
| VARIACIÓN DE OTROS DEUDORES | 12 442 | 7 101 |
| FLUJO NETO DE TESORERÍA GENERADO POR LA ACTIVIDAD (A) | 41 901 | 28 231 |
| ADQUISICIONES DE INMOVILIZADO | - 28 938 | - 25 186 |
| VENTAS DE INMOVILIZADO | 1 838 | 1 442 |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DE PERÍMETRO | | |
| FLUJO NETO DE TESORERÍA RELACIONADO CON OPERACIONES DE INVERSIÓN (B) | - 27 100 | - 23 743 |
| DIVIDENDOS ABONADOS A ACCIONISTAS DE LA SOCIEDAD MATRIZ | - 2 860 | - 26 690 |
| REDUCCIÓN DE CAPITAL | | |
| VARIACIÓN DE INTERESES MINORITARIOS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS | | |
| AMPLIACIÓN DE CAPITAL EN EFECTIVO | | - 265 |
| EMISIONES Y REEMBOLSOS DE PRÉSTAMOS | 43 | - 226 |
| FLUJO NETO DE TESORERÍA VINCULADO A OPERACIONES DE FINANCIACIÓN (C) | - 2 817 | - 27 181 |
| VARIACIÓN DE TESORERÍA (A) + (B) + (C) | 11 985 | - 22 693 |
| TESORERÍA AL INICIO | 38 827 | 61 372 |
| TESORERÍA AL CIERRE | 50 806 | 38 827 |
| INCIDENCIA DE LAS VARIACIONES DEL TIPO DE CAMBIO | 6 | - 148 |

INFORME DE AUDITORÍA DE LAS CUENTAS CONSOLIDADAS



KPMG Entreprises
Costa Azul
80, route des Lucioles
Sophia Antipolis
06560 VALBONNE

Marc Vigorito
66, rue Saint-Jacques
13006 Marseille

**EJERCICIO CERRADO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

Referencia: PL - CL

GSF (Groupe Services France) S.A.S.

Sede social:

49, rue de Trévise - 75009 Paris

Capital social : 9.000.000 EUR

Estimados Señores y Señoras accionistas:

En cumplimiento de la misión encomendada por su Junta General, les presentamos nuestro informe sobre el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2012 relativo a:

- el examen de las cuentas consolidadas de la sociedad GSF (Groupe Services France) S.A.S., tal y como se adjuntan al presente informe;
- la justificación de nuestras opiniones;
- la comprobación específica prevista por la ley.

El Presidente presenta las cuentas consolidadas. Nuestra responsabilidad, basada en nuestra auditoría, es expresar una opinión sobre las cuentas.

Opinión sobre las cuentas consolidadas

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría conforme a las normas de ejercicio profesional aplicables en Francia; dichas normas exigen aplicar diligencias que permitan obtener una garantía razonable de que las cuentas consolidadas no conllevan anomalías significativas. El propósito de una auditoría es comprobar, mediante preguntas o con otros métodos de selección, los elementos que justifican los importes y los datos que figuran en las cuentas consolidadas. También consiste en valorar los principios contables aplicados, las estimaciones significativas utilizadas y la presentación del conjunto de las cuentas. Creemos que los elementos que hemos recopilado son suficientes y adecuados para basar nuestra opinión.

Certificamos que las cuentas consolidadas del ejercicio son, en lo que respecta a las normas y principios contables franceses, legítimas y auténticas y que proporcionan una imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y el resultado del conjunto formado por las personas y entidades que integran la consolidación.

Justificación de las valoraciones

En aplicación de lo dispuesto en el artículo L.823-9 del Código de Comercio sobre la justificación de nuestras valoraciones, ponemos en su conocimiento el elemento siguiente:

Su sociedad constituye provisiones para cubrir los riesgos y gastos descritos en las notas II. M y III.G a los estados financieros. Nuestra tarea consiste en valorar los datos y las hipótesis sobre las que se basan esas estimaciones, revisar los cálculos realizados por la sociedad, comparar las estimaciones contables de los periodos anteriores con los datos reales correspondientes y examinar los procedimientos de aprobación de esas estimaciones por la Dirección.

Para emitir nuestras valoraciones, nos hemos asegurado de que esas estimaciones sean razonables.

La valoración realizada se enmarca en nuestro trabajo de auditoría de las cuentas consolidadas tomadas en su conjunto, y por consiguiente ha contribuido a la formación de nuestra opinión expresada en la primera parte de este informe.

Comprobación específica

También hemos procedido, de conformidad con las normas de ejercicio de nuestra profesión aplicables en Francia, a la comprobación específica prevista por la ley de la información proporcionada en el informe sobre la gestión del Grupo.

No tenemos observaciones que realizar sobre su autenticidad y su coherencia con las cuentas consolidadas.

Los auditores,
Sophia Antipolis y Marsella,
a 15 de abril de 2013

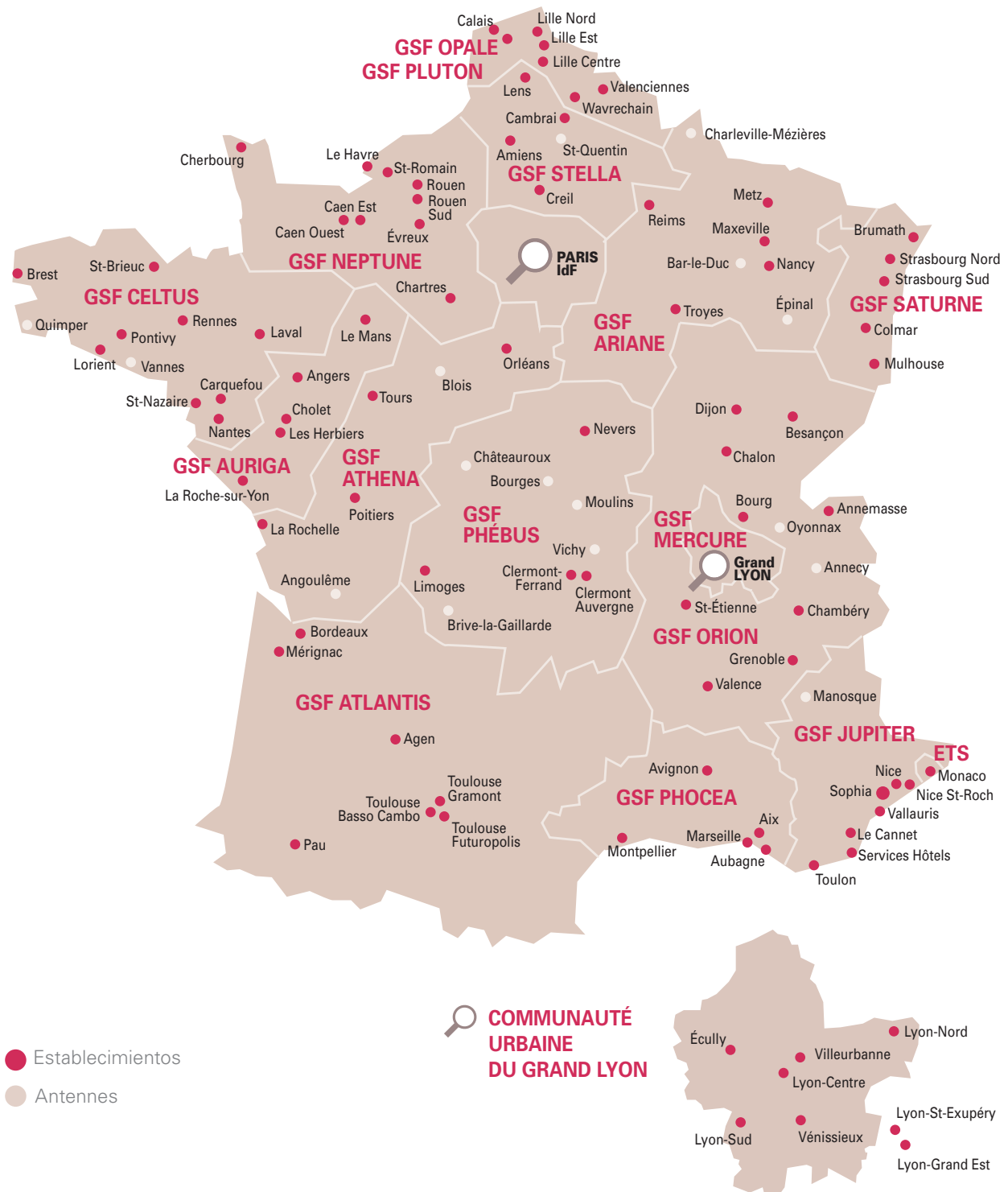
Philippe Levert

Marc Vigorito

➤ GSF Y SUS FILIALES

ESTABLECIMIENTOS DE GSF Y DATOS DE LAS FILIALES DE GSF EN FRANCIA

A 1 de mayo de 2013



SEDE SOCIAL / GSF SAS

49, rue de Trévisse
75009 PARIS
Tel.: +33 1 42 46 82 70

SEDE ADMINISTRATIVA

1625, route des Lucioles - BP 25
06901 SOPHIA ANTIPOLIS Cedex
Tel.: +33 4 93 95 50 83 - Fax: +33 4 93 95 30 24

DIRECCIÓN PROVINCIAL

1625, route des Lucioles - BP 25
06901 SOPHIA ANTIPOLIS Cedex
Tel.: +33 4 93 95 50 83 / Fax: +33 4 93 95 30 11

GSF ARIANE

Dirección regional / NANCY (54500)
Vandœuvre-lès-Nancy
17, avenue de la Forêt de Haye - L'Escurial
Tel.: + 33 3 83 68 84 90 / Fax: +33 3 83 68 84 95

GSF ATLANTIS

Dirección regional / TOULOUSE (31200)
95, chemin de Gabardie
Tel.: + 33 5 61 40 92 93 / Fax: +33 5 61 44 26 44

GSF ATHENA

Dirección regional / POITIERS
Jaunay-Clan (86130)
S.A.E de Chalembert - 4, rue Gaspard Monge
Tel.: + 33 5 49 11 21 10 / Fax: +33 5 49 11 21 15

GSF AURIGA

Dirección regional / CHOLET (49300)
10, square des Grandes Claies - Z.A. du Cormier
Tel.: + 33 2 41 64 29 76 / Fax: +33 2 41 64 29 83

GSF CELTUS

Dirección regional
ST-AIGNAN-DE-GRAND-LIEU (44860)
Rue René Fonck - D2A Nantes Atlantique
Tel.: + 33 2 40 84 25 51 / Fax: +33 2 40 84 25 55

GSF ENERGIA

Dirección regional / BIOT (06410)
1625, route des Lucioles
Tel.: + 33 4 93 95 50 83 / Fax: +33 4 93 95 30 24

GSF JUPITER

Dirección regional / VALLAURIS (06225)
90, route de la Font de Cine - Porte B
Immeuble Mondial Park
Tel.: + 33 4 92 96 99 08 / Fax: +33 4 92 96 99 62

GSF MERCURE

Dirección regional / LYON (69003)
323, rue André Philip
Tel.: + 33 4 78 14 59 30 / Fax: +33 4 78 14 59 31

GSF NEPTUNE

Dirección regional
BOIS - GUILLAUME (76230)
40, avenue Victor Hugo - RDC
Tel.: + 33 2 32 19 52 10 / Fax: +33 2 32 19 52 15

GSF OPALE

ARQUES (62510)
126, avenue du Général de Gaulle
Tel.: + 33 3 21 12 27 50 / Fax: +33 3 21 12 27 55

GSF ORION

Dirección regional / VILLEURBANNE (69100)
35, rue Hippolyte Kahn
Tel.: + 33 4 37 43 18 80 / Fax: +33 4 37 43 18 85

GSF PHÉBUS

Dirección regional / CLERMONT-FERRAND (63000)
13bis, rue Georges Besse - Z.I. du Brezet
Tel.: + 33 4 73 92 81 48 / Fax: +33 4 73 92 48 39

GSF PHOCEA

Dirección regional / AUBAGNE (13400)
Centre de vie Agora Bat. B - Z.I. les Paluds
Tel.: + 33 4 42 70 37 59 / Fax: +33 4 42 70 98 73

GSF PLUTON

Dirección regional / WASQUEHAL (59290)
8a, allée du Château Blanc
Tel.: + 33 3 28 32 62 40 / Fax: +33 3 28 32 62 45

GSF STELLA

Dirección regional / AMIENS (80000)
30, avenue d'Allemagne - ZAC Vallée des Vignes
Tel.: + 33 3 22 50 47 10 / Fax: +33 3 22 50 47 15

GSF SATURNE

Dirección regional
SOUFFELWEYERSHEIM (67460)
7, rue Étroite
Tel.: + 33 3 88 81 20 18 / Fax: +33 3 88 19 06 56

PRINCIPAUTÉ DE MONACO

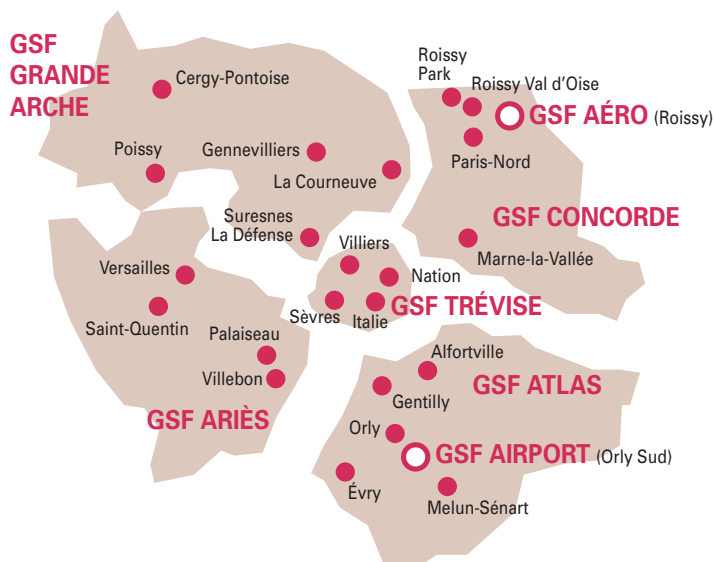
ENTRETIEN TECHNIQUE

SERVICE - E.T.S

MONACO (98000)
21, rue Princesse Caroline - Le Pétrel
Tel.: +377 93 30 13 56 / Fax: +377 93 50 13 81

ESTABLECIMIENTOS Y DATOS DE LAS FILIALES DE GSF EN PARIS ÎLE-DE-FRANCE

A 1 de mayo de 2013



● Establecimientos

DIRECCIÓN PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Dirección comercial y departamento comercial
 Dirección de las sociedades de París - Île-de-France
 42-44, avenue de Stalingrad - 93170 BAGNOLET
 Tel.: +33 1 49 72 83 50 / Fax: +33 1 43 62 04 49

GSF AÉRO

ROISSY / LE MESNIL-AMELOT (77990)
 4, rue de la Grande Borne
 Tel.: + 33 1 60 27 23 10 / Fax: +33 1 60 27 23 15

GSF AIRPORT

Sede social / BAGNOLET (93170)
 42, avenue de Stalingrad
 Tel.: + 33 1 49 72 83 50 / Fax: +33 1 43 62 04 49

GSF ARIÈS

Sede social / VERSAILLES (78000)
 37, esplanade Grand Siècle
 Tel.: + 33 1 39 50 05 23 / Fax: +33 1 39 02 32 77

GSF ATLAS

Sede social / ALFORTVILLE (94140)
 10, rue Jean-Baptiste Preux - Techniparc
 Tel.: + 33 1 45 18 44 90 / Fax: +33 1 45 18 44 97

GSF CONCORDE

Sede social / ÉMERAINVILLE (77184)
 47, av. de l'Europe - Villa d'entreprises Malnoue
 Tel.: + 33 1 64 61 57 15 / Fax: +33 1 64 61 57 20

GSF GRANDE ARCHE

Sede social / SURESNES LA DÉFENSE (92150)
 125, rue de Verdun
 Tel.: + 33 1 47 72 01 68 / Fax: +33 1 47 72 65 47

GSF TRÉVISE

Sede social / PARIS (75011)
 45-53, avenue Philippe Auguste
 Tel.: + 33 1 43 57 29 01 / Fax: +33 1 48 07 14 35

ESTABLECIMIENTOS Y DATOS DE LAS FILIALES DE GSF EN EL EXTRANJERO

A 1 de mayo de 2013



DIRECCIÓN INTERNACIONAL

1625, route des Lucioles - BP 25
06901 SOPHIA ANTIPOLIS Cedex
Tel.: +33 4 93 95 50 83 / Fax: +33 4 93 95 30 11

CANADÁ

GSF CANADA INC
QUÉBEC H7P 6G5
4705, rue Louis B Mayer - Laval
Tél. : +1 (514) 450 686 0555
Fax : +1 (514) 450 686 1110
www.gsf-canada.com

ESPAÑA

GSF SPM SA
08901 L'HOSPITALET DE LLOBREGAT
BARCELONA
Carrer Pau Casals, 6
Tél. : + 34 902 930 620
Fax : + 34 902 930 621
www.gsf-espana.com

ESTADOS UNIDOS

GSF INDIANA INC
INDIANAPOLIS INDIANA 46241, USA
2701, Fortune Circle East, Suite D
Tél. : +1 (317) 262 1133
Fax : +1 (317) 262 4956

GSF OHIO

CINCINNATI, OHIO 45246
9850, Princeton-Glendale Road, Suite B
Tél. : +1 (513) 733 1451
Fax : +1 (513) 733 0431

GSF ILLINOIS

CHICAGO, ILLINOIS 60089
1351, Abbott Court - Buffalo Grove Chicago
Tél. : +1 (847) 913 0085
Fax : +1 (847) 913 2018
www.gsf-usa.com

REINO UNIDO

GSF LONDON
LONDON EC2 3RP
9, Hewett Street
Tél. : +44 (0) 207 655 8170
Fax : +44 (0) 207 655 8444

SANDYLIGHT LTD

SOUTHAMPTON, HAMPSHIRE, SO1 9YA
Bridger's Farm, Nursling Street Nursling
Tél. : +44 (0) 238 742 801
Fax : +44 (0) 238 074 1678
www.gsf-uk.com

Partenariat E.C.S

Dirección Francia / 1625, route des Lucioles - BP 25
06901 SOPHIA ANTIPOLIS Cedex
Tel.: +33 4 93 95 50 83 / Fax: +33 4 93 95 30 24
(Alemania, Austria, Bélgica, España, Grecia, Irlanda, Italia,
Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, República Checa,
Suiza)

SI DESEA SABER MÁS

Sobre GSF en 2012

Informe de RSC Francia 2012

(descargable en www.gsf.fr)

Sobre GSF y su organización

www.gsf.fr

www.accueil-alzheimer.fr

Para hacernos seguir sus comentarios, escribanos a la dirección de correo electrónico: ra_groupe@gsf.fr



SEDE SOCIAL

49, rue de Trévisé
75009 PARIS

SAS con capital social de 9.000.000 EUR - Inscrita en el Registro Mercantil de París con el n.º 775 675 291