

NOTA DE PRENSA

## Service Point Solutions incrementa su beneficio operativo (EBIT) el 11,7% y su resultado neto antes de extraordinarios alcanza 1,6 millones de euros (+1,3 millones de euros)

SPS obtiene un beneficio neto de 0,6 millones de euros; el resultado neto antes de extraordinarios alcanza 1,6 millones de euros, 1,3 millones de euros más que en el mismo periodo de 2002.

SPS incrementa su rentabilidad sobre ventas a nivel de margen bruto (+17,5 puntos porcentuales), de EBITDA (+6,5 puntos porcentuales) y de EBIT (+3,5 puntos porcentuales).

El EBITDA en términos homogéneos (comparativa datos acumulados a Septiembre de 2003 con 2002 del negocio continuo a tipos de cambio constantes) ha aumentado en un 20,4% y el EBIT en un 144,3%

**Barcelona, 17 de noviembre de 2003.**- En línea con los trimestres anteriores, durante el tercer trimestre de 2003 Service Point Solutions (SPS, [www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) ha seguido trabajando en reforzar sus operaciones, con actuaciones que han influido positivamente sobre sus márgenes operativos. El ejercicio del 2003 representa un año de transición y confirmación de su estrategia, en el cual SPS está desinviendo totalmente de negocios no estratégicos y de reducida rentabilidad para concentrarse completamente en su negocio central de servicios de reprografía digital, gestión documental y facilities management principalmente para el sector AEC (arquitectos, ingenieros, construcción).

Durante el tercer trimestre la compañía ha cerrado con éxito una ampliación de capital que ha sido finalizada a mediados de Octubre. Esta operación ha dotado a la compañía 27,3 millones de euros principalmente para reforzar su balance, apoyar sus planes de desarrollo futuro vía crecimiento orgánico (refuerzo del canal de facility management con ventas recurrentes) y via pequeñas y medianas adquisiciones estratégicas.

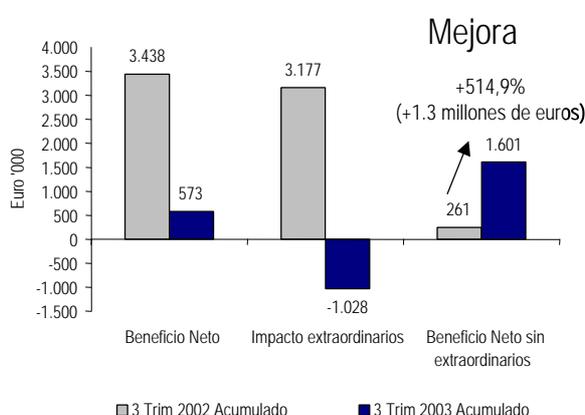
Los datos consolidados acumulados a Septiembre son los siguientes:

1. Las **ventas** han sido de 76 millones de euros. Dicho importe como ya se indicó en comunicaciones anteriores no es comparable con el mismo periodo del año anterior debido al proceso de enfoque industrial que ha comportado la total desinversión en negocios no estratégicos y poco rentables (división de material de oficina en Estados Unidos y España). Las ventas homogéneas (negocio continuo y a tipos de cambio constantes entre 2002-2003) se han reducido aproximadamente un 1,3%, resultado de la apatía económica mundial. Las ventas en EE.UU. representan el 36% del total, las del Reino Unido el 56%, y en otros países SPS realiza el 8% del total de su facturación. La composición de ventas ha sido la siguiente: servicios de reprografía digital 60%, contratos recurrentes de Facility Management / On Site Services 27%, servicios de gestión documental 8% y productos especializados 5%.
2. El **margen bruto** ha alcanzado el 72,8% sobre ventas con un crecimiento de más de 17 puntos porcentuales frente al 55,5% obtenido en el mismo periodo del 2002 gracias al enfoque en servicios reprografía digital, gestión documental y facilities management. El margen bruto homogéneo (negocio continuo y a tipos de cambio constantes) se ha mantenido (72,8%).
3. El **resultado bruto de explotación (EBITDA)** ha alcanzado 12,1 millones de euros, un 15,8% sobre las ventas comparado con un 9,4% obtenido en el mismo periodo del año anterior. El EBITDA homogéneo (negocio continuo y a tipos de cambio constantes) ha tenido una mejora de 2,1 millones de euros (un 20,4% mayor al del año pasado).
4. El **resultado neto de explotación (EBIT)** ha sido de 4,8 millones de euros. Dicho importe implica una mejoría del 11,7% respecto al mismo periodo del 2002, cuando las ventas eran un 50,1% mayores. Esto implica una clara mejora en los

márgenes, derivada del proceso de enfoque estratégico y de mejoras operativas de recorte de gastos no recurrentes que se están implementando a lo largo del 2003. El EBIT homogéneo (negocio continuo y a tipos de cambio constantes) se ha visto mejorado en 2,8 millones de euros (lo que representa más del doble 144,3% más respecto al 2002).

- El **resultado de las actividades ordinarias** se ha visto mejorado en 2,1 millones de euros, alcanzando los 1,6 millones de euros positivos, gracias a una mayor rentabilidad del negocio. En línea con su plan de focalización y con el objetivo de incrementar su rentabilidad, SPS ha continuado mejorando su estructura de costes, que prevé se culmine a finales de 2003.
- El **beneficio neto** ha sido positivo alcanzando los 0,6 millones de euros. Cabe resaltar que en el mismo periodo de 2002 (beneficio neto de 3,4 millones de euros) incluyó un beneficio extraordinario positivo de aproximadamente 3,1 millones de euros provenientes de la venta de inmuebles y de otras transacciones extraordinarias en el ámbito del proceso de enfoque estratégico de la compañía lanzado en el 2002. El presente ejercicio incluye 1 millón de euros de extraordinarios negativos, por lo que el resultado neto antes de extraordinarios ha alcanzado 1,6 millones de euros positivos, comparado con los 0,3 millones de euros positivos de resultado neto sin extraordinarios del mismo periodo de 2002 (ver gráfico abajo).

### Mejora en la calidad de los beneficios de SPS

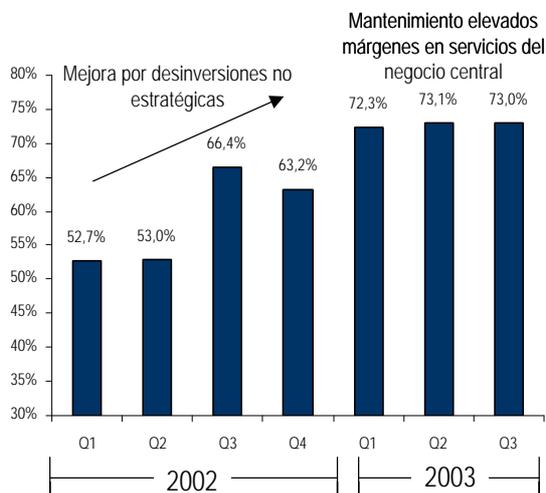


€ Miles	2002	2003	% Dif.	
Ventas	152.698	76.158	-50,1%	Reducción debido a la venta divisiones no estratégicas y tipo de cambio
Margen Bruto	84.676	55.437	-34,5%	Mejora en % sobre ventas (17,3 p.p.)
EVITAD	14.281	12.053	-15,6%	Mejora del 20,4% en términos homogéneos
EBIT	4.302	4.807	+11,7%	Mejora del 144,3% en términos homogéneos
Beneficio Neto	3.438	573	-83,4%	2002 incluyó extraordinario positivo de 3,1 millones de euros
B. Neto sin extra.	261	1.601	+514,9%	Mejora operativa
Deuda Neta	80.424	78.150	-2,8%	Generación flujos positivos
Fondos Propios	110.118	52.898	-52,0%	Desinversiones no estratégicas e impacto tipos de cambio
% sobre ventas	2002	2003	% Dif.	
Margen Bruto %	55,5%	72,8%	+ 17,3 pp	Mejora de mix de ventas
EBITDA %	9,4%	15,8%	+6,4 pp	Mix de ventas y eficiencia operativa
EBIT %	2,8%	6,3%	+3,5 pp	Mix de ventas y eficiencia operativa
Tipos de cambio	2002	2003	% Dif.	
USD vs Euro	0,93	1,11	-19,8%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros
GBP vs Euro	0,63	0,69	-10,2%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros

La evolución de las ventas ha reflejado el comportamiento negativo de los tipos de cambio que han impactado en 9,3 millones de euros (12,2% de las ventas acumuladas a Septiembre de 2003) el nivel de ventas consolidadas al estar presentadas en euros.

La orientación hacia los servicios de mayor valor añadido ha permitido a lo largo de 2003 mantener y mejorar el margen bruto.

#### Margen bruto consolidado trimestral (2002 – 2003)



Según **Juan José Nieto**, Presidente de SPS: *"El tercer trimestre de 2003 ha sido doblemente importante para SPS; por un lado la compañía, en línea con su plan de enfoque estratégico, ha llevado a cabo con éxito una ampliación de capital que refuerza nuestro balance y nos proporciona recursos para nuestro plan futuro; por otro lado y a nivel operativo la compañía ha decidido reducir aún mas su estructura de costes para poder mejorar la rentabilidad recurrente durante el próximo año; las últimas indicaciones macroeconómicas indican una mejora en las magnitudes económicas relevantes al negocio de SPS (datos de crecimiento del empleo, niveles de ocupación de las oficinas, inversiones previstas en infraestructuras por parte de los gobiernos y los privados, etc.) para el 2004 lo que nos hace esperar resultados ascendentes a partir del principio del ejercicio 2004."*

En esta óptica SPS ha mejorado sobre todo en el área de gestión de capital circulante: gracias por un lado a una elevada calidad de los clientes y por otro lado a los resultados de la implementación del sistema de gestión integral SAP, los días de cobro se han visto reducidos tanto en España (un 13% desde 124 hasta 107 días de cobro) como en Estados Unidos (un 16% desde 68 hasta 57 días de cobro) y Reino Unido (un 9% desde 77 hasta 69 días de cobro).

En lo que se refiere a la composición de la deuda financiera, a 30 de Septiembre de 2003 el 87% es deuda financiera con bancos y el 13% corresponde a leasing financieros sobre equipos de reprografía digital. Gracias a la operación de financiación que se firmó a Junio de 2003, la deuda financiera con bancos a corto plazo representa hoy el 8% del total, mientras que el 92% es a largo plazo.

En línea con el proceso de reducción de la deuda (trimestre de 2003 vs correspondiente trimestre de 2002), la deuda neta a Septiembre de 2003 experimenta una reducción del 2,8% comparada con el mismo periodo del 2003.

Service Point Solutions ([www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos principalmente para el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industria de la construcción). Emplea a más de 1.100 personas en 5 países y tiene un total de 70 puntos de servicio en su red internacional, 35 centros de facility management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, Service Point cotiza en la Bolsa española (SPS.MC).