



Resultados

Primer Semestre 2012

27 de agosto de 2012

INDICE

1.	Resumen de conclusiones.....	3
2.	Evolución Grupo 1S 2011 – 1S 2012.....	4
	2.1 Principales magnitudes y evolución	
	2.2 Evolución geográfica	
3.	Iniciativas de negocio.....	6
4.	Refinanciación de la deuda.....	6

1. Resumen de conclusiones

Las ventas de Service Point han ascendido a €108,1m, un 2% por debajo de las obtenidas en el mismo semestre del año 2011 dentro de un contexto económico internacional muy difícil.

El negocio en los países donde operamos sigue sufriendo por el entorno económico del mercado, sobre todo en Europa Central. Asimismo, los resultados de este periodo se han visto afectados por la reducción de transacciones financieras en el sector bancario, que ha afectado el volumen de ventas en servicios de impresión relacionados con las salidas a bolsa en la filial británica y por el proceso de reestructuración que se está llevando a cabo en la filial holandesa. En Holanda en particular el Grupo ha llevado a cabo la reducción de un 20% de la plantilla con efecto diciembre de 2012, lo que permitirá el regreso a los beneficios de la filial a partir de finales de 2012.

Destaca el buen comportamiento general de los mercados escandinavo y alemán con crecimientos orgánicos relevantes en ventas y EBITDA respecto a 2011, impulsados por un fuerte dinamismo de la actividad local y de la introducción en el mercado de nuevos servicios, que serán pronto trasladados a otros países. La diversificación geográfica de Service Point nos dota de una mayor visibilidad y estabilidad en la gestión del negocio.

El primer semestre de 2012 ha sido un semestre de continuación en la toma de medidas para recuperar niveles de rentabilidad necesarios para una evolución positiva durante los próximos meses. Se ha enfocado en potenciar las oportunidades de negocio futuro y el Grupo cuenta con una cartera potencial de clientes y proyectos significativa que incrementará la línea de ventas en el segundo semestre del año. A la vez ha seguido con un estricto control de costes para intentar reducir aún más la base de costes operativos. Asimismo, se ha reducido la plantilla del Grupo de 2.140 empleados en junio de 2011 a 1.949 en 2012. Una vez sean plenamente efectivas las medidas tomadas en Holanda y otros ajustes planificados para el tercer trimestre, la plantilla del Grupo estará de en torno a 1.800 personas.

Al final del primer semestre de 2012, tal y como se ha comunicado a la Junta General de accionistas celebrada el 28 de junio, la compañía ha realizado unos cambios en el consejo de administración. Este cambio conlleva la toma de una serie de decisiones y el desarrollo de un plan enfocado en tres componentes claves: ventas, costes y generación de caja. La implementación de estas medidas mejorará los resultados del segundo semestre y permitirá al Grupo crear una plataforma sólida para el 2013 con una oferta de productos y servicios más amplia y una base de costes más flexible.

Service Point ha negociado la refinanciación de su sindicado bancario para mejorar los términos y la estructura de su deuda. Implica una mejora muy importante tanto a nivel de costes - dada la reducción significativa del gasto financiero (3 millones de euros anuales) - como a nivel de balance, al trasladar toda la deuda a largo plazo (diciembre 2015 con una extensión adicional a diciembre 2016).

Objetivo prioritario para la dirección de la compañía y su Consejo de Administración es la consecución de beneficios netos positivos y recurrentes a partir de 2013.

2. Evolución primer semestre 2012

2.1 Principales magnitudes y evolución

A continuación mostramos en el cuadro 1.1 las principales magnitudes de Service Point durante el primer semestre de 2012 y 2011.

Cuadro 1.1 Cuenta de resultados semestrales

Euros ´000	2011	2012	Dif. % vs. 2011
Ventas	110.554	108.059	-2,3%
Margen Bruto	70.694	69.102	-2,3%
EBITDA	9.238	4.554	-50,7%
EBIT	4.281	-1.998	-146,7%
BDI	-795	-8.613	na
<hr/>			
Margen Bruto	63,9%	63,9%	
EBITDA	8,4%	4,2%	
EBIT	3,9%	-1,8%	

Las ventas del primer semestre del ejercicio 2012 han alcanzado € 108,1m, un 2,3% inferior que el mismo periodo del ejercicio anterior.

El Margen Bruto se ha situado en línea a nuestros objetivos con la excepción del negocio en Holanda donde el peso de la actividad de franqueo y la menor actividad de impresión de nuestros clientes han empeorado levemente el objetivo de Margen Bruto de la filial. El Margen Bruto ha sido del 63,9% igual que en el primer semestre de 2011 (excluyendo la línea del franqueo en los Países Bajos el Margen Bruto en el primer semestre de 2012 sería 69,2%).

La reducción en el EBITDA y EBIT comparado con el mismo periodo de 2011 refleja el coste de las medidas adicionales que se han tomado, sobre todo en la filial británica y holandesa, para recuperar un nivel de rentabilidad aceptable en el futuro, que han supuesto costes de reestructuración de casi 1 millón de euros, así como otros costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto han impactado en 3,5 millones de euros (1,8 millones a nivel de EBIT). La compañía ha decidido anticipar la depreciación de activos principalmente relacionados con inversiones históricas, ya que el desarrollo actual y futuro pasa por nuevas tecnologías de impresión digital y de comercio electrónico, que se están introduciendo en el mercado con un elevado nivel de éxito. Estas depreciaciones asimismo permitirán a la compañía mantener un gasto operativo más reducido a lo largo de los próximos años.

A pesar de la reducción en EBITDA y EBIT, la compañía ha mantenido la generación de caja en línea con su presupuesto a lo largo del primer semestre a través de una continua disciplina en la gestión del capital circulante y de las inversiones.

2.2 Evolución geográfica

Las ventas del grupo se han beneficiado de la diversificación geográfica con la que éste cuenta, permitiendo compensar los países que se encuentran en la cola de la recuperación económica con los que ya han dado síntomas de mejora y solidez.

Escandinavia: Destaca el buen comportamiento general del mercado escandinavo con crecimiento orgánico relevante en ventas y EBITDA respecto a 2011, impulsado por un fuerte dinamismo de la actividad local y de la introducción en el mercado de nuevos servicios, que serán pronto trasladados a otros países. Representa el 29,4% de los ingresos totales del Grupo.

Estados Unidos: El negocio en Estados Unidos representa el 7,8% de los ingresos totales del Grupo y muestra claras señales de recuperación. Una mejora en el margen bruto junto a un control estricto de los costes ha permitido que esta división esté más rentable a niveles de EBITDA y EBIT que en el mismo periodo de 2011. Asimismo la filial americana ha conseguido volver a una contribución positiva en términos de caja, objetivo principal para este ejercicio.

Reino Unido: Los resultados de este periodo se han visto afectados por la reducción de transacciones financieras en el sector bancario, que ha afectado el volumen de ventas en servicios de impresión relacionados con las salidas a bolsa en la filial británica. A nivel de costes, se han reducido los gastos de personal, al haber eliminado 50 posiciones al final del primer trimestre. Estos ahorros serán totalmente visibles a lo largo del segundo semestre. La división británica representa el 23,4% de los ingresos totales del Grupo.

Europa Central: La división de Europa Central incluye España, Francia, Bélgica, Holanda y Alemania y representa en total el 43,9% de los ingresos totales del Grupo. La evolución de esta división ha sido mixta. España sigue siendo el país que peor comportamiento en ventas relativo ha tenido respecto a los mismos periodos del 2011. Sin embargo, se ha compensado dicho deterioro con una buena gestión de los costes que ha mitigado considerablemente el efecto en EBITDA y EBIT. La plantilla ha sido reducida en 30 unidades, con consecuente ahorro previsto a partir del segundo semestre del ejercicio. Alemania y Bélgica han mostrado crecimiento con la introducción en el mercado de nuevos servicios especializados, enfocados en impresión bajo demanda que serán pronto trasladados al resto de países del grupo. En Holanda, y debido al empeoramiento del entorno económico, el volumen de ventas en servicios de impresión ha disminuido. Para mitigar este impacto, se ha diseñado una reducción de plantilla adicional con un ahorro recurrente de costes netos estimado en 3,5 millones de euros.

3. Iniciativas de negocio

Al final del primer semestre de 2012, tal y como se ha comunicado a la Junta General de accionistas celebrada el 28 de junio, la compañía ha realizado unos cambios en el seno del consejo de administración que conllevan la toma de una serie de decisiones y el desarrollo de un plan enfocado en tres componentes claves: ventas, costes y generación de caja.

- **Ventas** – desarrollar iniciativas ya existentes en algunas divisiones, que pueden ser trasladados a otros países, sobre todo en las áreas de soluciones de impresión bajo demanda, de las foto-álbums y de la impresión y distribución de informes para el sector financiero.
- **Costes** – mantener el estricto control sobre los costes operativos. Como consecuencia de la implementación de un plan adicional de reducción de plantilla de 120 personas en Holanda, se verá un ahorro en la base de costes netos de 3,5 millones de euros. Asimismo, se ha implementado un plan de reducción de costes generales por importe de 2 millones de euros a nivel global.
- **Generación de caja** – seguir actuando sobre la gestión del circulante, un control estricto sobre las inversiones en equipos nuevos y las aportaciones a los planes de pensiones de prestación definida.

La implementación de estas medidas, junto con la reducción significativa del gasto financiero como consecuencia de la refinanciación de la deuda, mejorará los resultados del segundo semestre y permitirá al Grupo crear una plataforma sólida para el 2013 con una oferta de productos y servicios más amplia y una base de costes más flexible.

4. Refinanciación de la deuda

A finales de abril de 2012 Service Point llegó a un acuerdo con el 100% de los bancos que constituyen su préstamo sindicado para mejorar los términos y la estructura de su deuda. La refinanciación se incluye las siguientes características principales:

- Extensión del vencimiento hasta diciembre de 2015, con posibilidad de un año adicional bajo el cumplimiento de condiciones financieras razonables.
- Reestructuración de la deuda en dos instrumentos: 70 millones de euros como deuda a largo plazo pagadera en un 95% al vencimiento y 25 millones de euros en deuda convertible en acciones (sin intereses).
- Cancelación del tramo de financiación (20 millones de euros) más caro de la deuda de la compañía.

- Se permite el acceso a una línea de financiación adicional por importe de 3 millones de euros.

Tras la aprobación por parte de la Junta de Accionistas de la compañía a finales de junio de 2012, se está acabando de formalizar el acuerdo para poder obtener una relevante mejora en sus ratios de balance y en su generación de recursos financieros.

El nuevo acuerdo de refinanciación permite a la compañía desarrollar el plan estratégico. Implica además una mejora muy importante tanto a nivel de costes, dada la reducción significativa del gasto financiero (3 millones de euros anuales). Todas estas mejoras serán visibles a partir del segundo semestre del ejercicio.