

NOTA DE PRENSA

SPS cumple con su plan de negocio durante el primer trimestre de 2004, mejorando su márgenes de rentabilidad y su estructura de balance

- La rentabilidad sobre ventas aumenta a todos los niveles (Margen Bruto +0,3 puntos porcentuales, EBITDA +0,5 puntos porcentuales y EBIT +0,4 puntos porcentuales)
- El EBITDA a tipos de cambio constante aumenta en un 2%, gracias a reducciones en gastos fijos por un importe de 5 millones de euros anuales (1,2 millones de euros durante el primer trimestre)
- La compañía ha reducido su deuda financiera en un 14,7% y sus otras deudas no financieras en un 44%.

Barcelona, 13 de Mayo de 2004.- Durante el primer trimestre de 2004 Service Point Solutions (www.servicepoint.net, "SPS") ha centrado su actividad en mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la compañía, así como en enriquecer su cartera de clientes y servicios de mayor valor añadido. Las actuaciones llevadas a cabo han permitido obtener por un lado la continua mejora en los márgenes durante este primer trimestre del año, y por otro, reducir la base de costes fijos, poniendo los cimientos para un crecimiento en el nivel de rentabilidad recurrente del negocio.

El volumen de ventas se ha mantenido estable en los primeros tres meses de 2004, en línea con lo previsto en el plan de negocio de SPS. En el entorno de mercado actual, la compañía ha obtenido unos ratios de rentabilidad y una estructura de balance que evidencian una continua mejora respecto al mismo periodo de 2003:

- Las ventas han sido de 24,5 millones de euros, un 7,8% menos del año pasado, debido especialmente a la depreciación del dólar americano en un 16,5% que ha afectado las cuentas de SPS por un efecto de pura naturaleza contable.
- En línea con su objetivo de aumentar el peso de sus negocios en euros para reducir la exposición a las oscilaciones de las divisas, el porcentaje de ventas denominados en euros ha aumentado desde el 8% del primer trimestre del 2003 hasta el 11% de primer trimestre del ejercicio en curso.
- El margen bruto ha mantenido su tendencia ascendente, alcanzado el 72,6% sobre ventas.
- El margen de EBITDA ha mejorado en 0,5 puntos porcentuales alcanzando el 14,6% sobre ventas.
- Los gastos fijos se han reducido en 1,2 millones de euros, lo que aumenta de manera significativa el potencial de rentabilidad recurrente de la compañía: entre el 2003 y el 2004 SPS ha llevado a cabo con éxito un plan de reducción de gastos que representa un ahorro potencial de casi 5 millones de euros anualizados.
- El margen de EBIT ha mejorado en 0,4 puntos porcentuales, desde el 4,2% sobre ventas hasta el 4,6%.
- El beneficio antes extraordinarios se ha incrementado en 0,3 millones de euros, gracias a la reducción de los gastos financieros resultantes de la disminución continuada en el endeudamiento neto (-14,7%) de la compañía.
- El beneficio neto se ha situado en los 0,1 millones de euros positivos.

A la mejora de los resultados obtenidos por la compañía cabe añadir los siguientes hitos corporativos:

- A finales del trimestre SPS ha abierto su primer centro de servicios en la ciudad de Nueva York, lo que deberá impulsar las ventas en los próximos trimestres.
- Con el objetivo de consolidar su presencia en España, SPS ha adquirido Tecnografía Zorita, una compañía de reprografía digital con base en Madrid, que se espera aporte unas ventas adicionales de más de 2 millones de euros y un EBITDA de más de 0,4 millones de euros en 2004.

- Se ha implementado un plan de opciones para directivos y empleados de la compañía con el objetivo de alinear aún más los intereses del equipo de SPS con los de sus accionistas.
- Se ha llevado a cabo con éxito la primera emisión de acciones a través del Equity Line lo que confirma la voluntad de la compañía de seguir fortaleciendo su balance y reducir su nivel de deuda.

Resultados Consolidados

€ Miles	1 Trim. 2003	1 Trim. 2004	% Dif.	
Ventas	26.617	24.544	-7,8%	Principalmente evolución negativa tipos de cambio
Margen Bruto	19.240	17.812	-7,4%	Principalmente evolución negativa tipos de cambio
EBITDA	3.754	3.579	-4,7%	A tipos constantes de cambio +2%
EBIT	1.123	1.126	+0,3%	Impacto positivo reducción costes fijos
Beneficio Neto	53	65	+22,6%	
Deuda Neta	80.652	68.832	-14,7%	Continuada reducción de la deuda y aplicación parte de fondos ampliación.
Mejora márgenes	1 Trim. 2003	1 Trim. 2004	% Dif.	
Margen Bruto %	72,3%	72,6%	+0,3 p.p.	Mantenimiento elevados márgenes
EBITDA %	14,1%	14,6%	+0,5 p.p.	Eficiencia operativa
EBIT %	4,2%	4,6%	+0,4 p.p.	Eficiencia operativa
Tipos de cambio	1 Trim. 2003	1 Trim. 2004	% Dif.	
USD vs. Euro	1,07	1,25	-16,5%	Impacto negativo al presentar las cuentas consolidadas en euros
GBP vs. Euro	0,67	0,68	-1,5%	Impacto negativo al presentar las cuentas consolidadas en euros

Todos los ratios de rentabilidad han mostrado una evolución favorable: a pesar de una reducción en las ventas de 1,9 millones de euros, que ha sido determinada en gran medida por una evolución negativa del dólar americano (-16,5% respecto al primer trimestre de 2003), los márgenes han experimentado mejoras a todos los niveles: el margen bruto se ha incrementado en 0,3 puntos porcentuales, el EBITDA en 0,5 puntos porcentuales, el EBIT en 0,4 puntos porcentuales.

A tipos de cambio constantes el EBITDA se ha visto incrementado en un 2%. Dicho resultado ha sido posible gracias a recortes en los gastos fijos que ha impactado positivamente las cuentas trimestrales en 1,2 millones de euros, lo que se espera tenga también un impacto positivo recurrente en el futuro.

La deuda financiera neta se ha disminuido en un 14,7%; El porcentual de deuda bancaria estructurada a largo plazo se ha incrementado desde el 36% en Marzo de 2003 hasta el 90% a Marzo de 2004. La mejora en el perfil del balance se evidencia además en una reducción en el importe de las otras deudas no financieras de 10 millones de euros (desde 23 millones de euros hasta 13 millones de euros).

Según Rafael López-Aparicio, Consejero Delegado de SPS *"Los resultados están en línea con lo que teníamos previsto para el primer trimestre de 2004 a pesar de la evolución de los tipos de cambio que no ha permitido todavía que se traduzcan totalmente en resultados las mejoras operativas que hemos implementado. Tenemos confianza que el crecimiento que estamos obteniendo en el mercado español, junto con nuestra estrategia de incrementar la oferta de servicios de gestión documental y de externalización, traerán consigo mayores ventas y aportarán mejores resultados después de haber actuado ya de manera importante sobre los costes."*

Service Point Solutions (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).

Para más información:

Service Point Solutions S.A.
Stefano Pellegri
stefanopellegri@servicepoint.net
Tel +34 93 5082424
Fax +34 93 5082442

Newsline
Miguel Ramos
newsline@newsline-pr.com
Tel +34 93 5806459
Fax +34 93 5808854