

Service Point Solutions obtiene beneficios netos positivos por quinto trimestre consecutivo

**SPS incrementa su beneficio operativo (EBIT) en un 23%,
su margen bruto sobre ventas aumenta en 19,6% hasta el 72,3%
y reduce su deuda neta en un 21%**

- El beneficio operativo (EBIT), en línea con el plan, ha alcanzado los 1,1 millones de euros, lo que representa una mejora de un 23,3% respecto al mismo periodo de 2002.
- SPS obtiene su quinto trimestre consecutivo con beneficios netos positivos, el resultado neto es de 53 mil euros, en un trimestre históricamente afectado por la estacionalidad del negocio.
- La deuda neta se ha reducido un 20,7%, hasta 80,7 millones de euros.
- Los resultados han sido impactados por la evolución negativa de los tipos de cambio. El crecimiento del EBITDA pro forma, sin considerar el efecto de los tipos de cambio y de las operaciones discontinuadas, ha sido del 10,9% y el EBIT pro forma ha aumentado en un 98%.

Barcelona, 16 de Mayo de 2003.- Después de un año durante el cual Service Point Solutions (MC.SPS, www.servicepoint.net) ha ejecutado con éxito su plan de enfoque estratégico hacia su negocio central de reprografía digital y gestión documental para el sector AEC (Arquitectos, Ingenieros y Construcción), el equipo directivo ha concentrado su actividad durante el primer trimestre de 2003 en actuaciones de gestión dirigidas a mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la compañía.

La comparativa en los resultados consolidados incluye, como ya esperado, el impacto de las operaciones no estratégicas que han sido discontinuadas y el impacto en la evolución en los tipos de cambio. SPS ha obtenido los siguientes resultados económicos y operativos en el primer trimestre de 2003:

1. Las ventas han sido de 26,6 millones de euros. Dicho importe no es comparable con el mismo periodo del año anterior debido al proceso de enfoque estratégico que ha comportado la desinversión total en negocios no estratégicos y pocos rentables.
2. El margen bruto ha alcanzado el 72,3% sobre ventas lo que supone un crecimiento de casi 20 puntos porcentuales desde el 52,7% obtenido en el primer trimestre de 2002 gracias al enfoque en servicios reprografía digital y gestión documental.
3. El beneficio operativo (EBIT), en línea con el plan, ha sido de 1,1 millones de euros lo que representa una mejora de un 23,3% respecto al mismo periodo de 2002. A nivel pro forma, sin considerar el efecto de los tipos de cambio y de las operaciones no estratégicas vendidas, el EBIT ha crecido en un 98%.
4. El beneficio neto ha sido positivo por quinto trimestre consecutivo alcanzando los 53 mil euros, en un trimestre que cuenta tradicionalmente con una muy baja estacionalidad histórica.
5. La deuda neta ha sido reducida en un 20,7%, desde 101,7 millones de euros, hasta 80,6 millones de euros, gracias al proceso de desinversión en negocios no estratégicos, y mediante muy buenas actuaciones en la gestión del circulante.
6. SPS ha ampliado su volumen de contratos recurrentes (Facility Management y On Site Services) hasta representar un 26% del total de las ventas de la compañía; dichos contratos suponían un 18% del total de la facturación comparable del año anterior.
7. SPS ha firmado un acuerdo de Equity Line con SG hasta un importe inicial de 35 millones de euros, para poder aumentar sus recursos y fortalecer su balance.

Desglose de resultados:

€ Miles	2002	2003	% Dif.	
Ventas	65.719	26.617	-59,5%	Reducción debido a la venta de las divisiones no estratégicas
Margen Bruto	34.626	19.240	-44,4%	Mejora en porcentaje sobre ventas gracias a mix y eficiencia operativa
Margen Bruto %	52,7%	72,3%	+19,6 pp	Mejora en porcentaje sobre ventas gracias a mix y eficiencia operativa
EBIT	911	1.123	+23,3%	Fuerte mejora por gestión operaciones
EBIT %	1,4%	4,2%	+2,8 pp	Fuerte mejora por gestión operaciones
Beneficio Neto	1.367	53	NA	El primer trimestre de 2002 incluyó un extraordinario positivo de 1,7m de euros
Beneficio Neto %	2,1%	0,2%	-1,9 pp	5º trimestre consecutivo en beneficio neto positivo
Deuda Neta	101.719	80.652	-20,7%	Generación de flujos de caja positivos y venta activos no estratégicos
USD vs EURO	1,073	0,876	-22,5%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros
GBP vs EURO	0,670	0,615	-8,9%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros

Cabe destacar la positiva evolución en el mix de ventas por canal: la facturación de contratos recurrentes provenientes del canal de Facility Management / On Site Services ha alcanzado un 26% sobre el total de ventas, la más alta en la historia de la compañía.

Además la compañía contaba a finales del primer trimestre de 2003 con una importante cartera de clientes prospectos (pipeline) valorada en aproximadamente 15 millones de euros de ventas anualizadas. Esta cifra representa un máximo histórico para SPS, confirmando la siempre mayor acogida de las oferta de servicios de Facility Management.

El beneficio neto operativo (EBIT) ha sido de 1,1 millones de euros. A pesar del entorno económico, el EBIT consolidado ha alcanzado un 4,4% sobre ventas, comparado con el 1,4% sobre ventas obtenido en el primer trimestre de 2002, mejorando en términos absolutos en un 23,3%. Como ya comentado este valor ha sido afectado por la evolución de los tipos de cambio. A nivel pro-forma, neutralizando el efecto de los tipos de cambio y solo considerando el negocio actual de la compañía, el EBIT ha mejorado en un 98%. SPS ha conseguido estos resultados gracias a una muy eficiente labor de gestión sustentada en una mejora continua de procesos.

A pesar de la evolución de los tipos de cambio y del entorno económico, el resultado neto de la compañía ha sido finalmente positivo alcanzado los 53 mil euros, siendo este el quinto trimestre consecutivo con un resultado neto positivo. Cabe resaltar que el primer trimestre de 2002 incluyó un beneficio extraordinario puntual de aproximadamente 1,7 millones de euros provenientes de la venta de unos inmuebles. Hay también que recordar que el primer trimestre del año está afectado por la estacionalidad típica del negocio. (las ventas del primer trimestre están por debajo del promedio anual de la compañía debido a la estacionalidad del sector AEC y a que los Facility Management adicionales, principal impulsor del crecimiento de SPS aportan ventas recurrentes a la vez que se firman durante el año. Los trimestres que generan el mayor volumen de negocio tradicionalmente para la compañía son el segundo y el cuarto).

La deuda neta ha sido reducida en un 20,7%, desde 101,7 millones de euros, hasta 80,6 millones de euros, gracias al proceso de desinversión en negocios no estratégicos, y mediante muy buenas actuaciones en la gestión del circulante.

Conclusiones

Tras finalizar con éxito el proceso de enfoque estratégico en la reprografía digital y gestión documental en 2002, durante el primer trimestre de 2003 la compañía ha cumplido su plan de negocios a pesar de la evolución de los tipos de cambio y del entorno económico, centrándose completamente en la gestión diaria de las operaciones y en la generación de recursos para reducir su deuda.

A pesar de una evolución negativa de los tipos de cambio y del complejo entorno económico los resultados han sido positivos (mejora en el EBITDA pro-forma de un 10,9%, mejora en el margen bruto sobre ventas en un 19,6%, incremento en el margen operativo consolidado (EBIT) de un 23,3%, aumento del EBIT pro-forma del 98% y beneficio neto positivo durante el quinto trimestre consecutivo con una fuerte mejora en la componente de calidad de los beneficios).

SPS además sigue fortaleciendo sus ventas recurrentes con contratos a largo plazo, que han crecido desde un 18% hasta un 26% sobre las ventas comparables y cuenta con una importante cartera de clientes y proyectos que se prevé cerrar en los próximos meses.

El estricto control en la gestión de su negocio y los resultados obtenidos en este primer trimestre de 2003 sientan las bases de confianza para un crecimiento sostenible y un aumento de la rentabilidad de la compañía. Dichas actuaciones junto a un aumento de las ventas recurrentes por la existencia de contratos a largo plazo generan unas perspectivas de crecimiento sostenible que persiguen continuar aumentando la rentabilidad de la compañía y la generación de recursos para reducir aún más la deuda neta y optimizar fuertemente la estructura de capital de SPS. El equipo directivo mantiene las perspectivas realizadas a principio de 2003 para todo el año en curso.

Service Point Solutions (www.servicepoint.net) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector AEC (arquitectos, ingenieros e industria de la construcción). Emplea a más de 1.100 personas en 4 países y tiene un total de 90 puntos de servicio en su red internacional, 30 centros de Facility Management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, Service Point Solutions cotiza en la Bolsa española (SPS.MC).