

SPS triplica el beneficio en el trimestre y obtiene un beneficio de 6 millones de euros en los nueve meses

- La presencia en nuevos mercados y el aumento de servicios mejora la estacionalidad del trimestre, reflejada en un beneficio tres veces superior al del tercer trimestre del 2006
- Incremento de ingresos del 84% a nivel acumulado, impulsado por el crecimiento orgánico y las 4 últimas adquisiciones
- La rentabilidad de las operaciones y la correcta integración de las compañías adquiridas duplica el Ebit a septiembre, alcanzando los 10 M€ con una mejora del margen hasta el 6,5%
- A nivel acumulado el beneficio neto es de 6 M€ frente a los 3M€ del ejercicio anterior

Barcelona, 26 de Octubre 2007- Service Point Solutions, S.A (SPS.MC) ha registrado en los nueve primeros meses del ejercicio un incremento significativo en todos los niveles de la cuenta de resultados, en los que hay que considerar los siguientes factores:

1. Incorporación al perímetro de consolidación de 4 adquisiciones:

- Cendris DM (Holanda), hoy Service Point Holanda, desde el 1 de octubre del 2006
- Allkopi (Noruega) y CBF Print Management (Inglaterra) desde 1 de junio de 2007

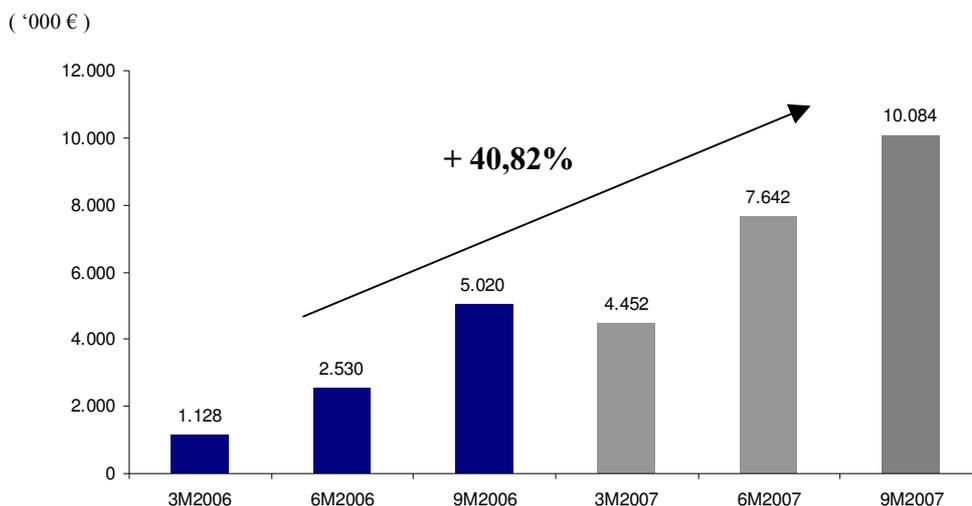
2. La estacionalidad del tercer trimestre se ve mejorada respecto al 2006, por el mejor mix de país y servicios. Así, vemos en el trimestre un incremento importante en todos los niveles de cuenta de resultados, con unos ingresos superiores en un 88%, un aumento del Ebitda del 46% y del Ebit en un 79%:

	3T 2007	3T 2006	Var. %
Ingresos totales	54.722	29.042	88,4%
Margen Bruto	39.702	21.487	84,8%
EBITDA	6.009	4.125	45,7%
EBIT	2.442	1.362	79,3%
Gastos financieros	-973	-1.030	-5,5%
B° atr.soc.dom	1.503	365	311,8%
Deuda Neta	39.862	43.980	-9,4%
Fondos Propios	155.057	90.247	71,8%

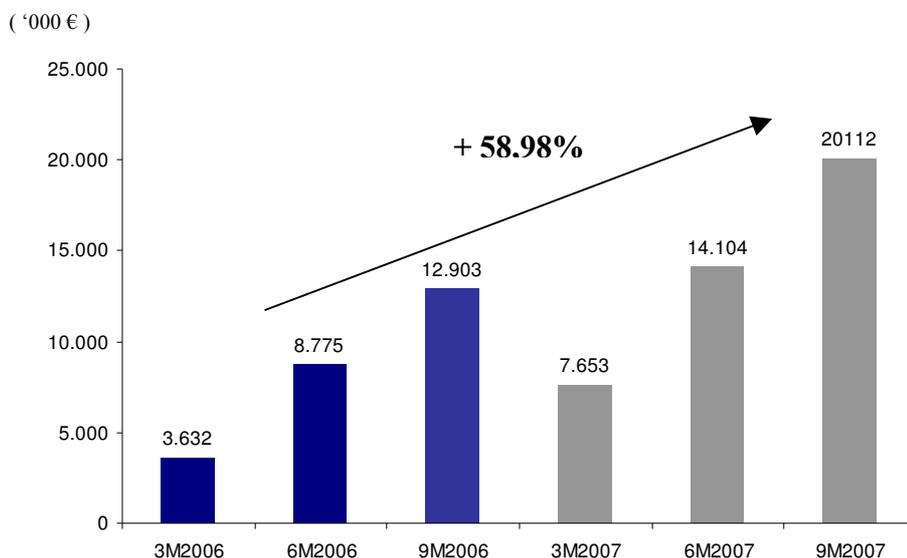
% Sobre Ventas			
Margen Bruto	72,6%	74,0%	
EBITDA	11,0%	14,2%	
EBIT	4,5%	4,7%	
B° atr.soc.dom	2,7%	1,3%	

A nivel de EBITDA, la compañía alcanza los 20,1 M€, un 55,9% más respecto al mismo periodo del 2006. El propio mix de ventas de las nuevas compañías menos intensivo en capital, así como la utilización por parte de Service Point Holanda y Allkopi de leasings operativos implica, lógicamente, que tengan un menor margen Ebitda. No obstante contribuyen positivamente en el beneficio operativo, el cual se ha doblado en estos nueve meses, alcanzando un 6,5% sobre ventas.

Crecimiento medio acumulado del Ebitda trimestral 2006-2007



Crecimiento medio acumulado del Ebit trimestral 2006-2007



A nivel de balance, la deuda se reduce hasta los 39,9 M€ (- 9,4%), la cual incluye la deuda asumida y los pagos de Allkopi, CBF y Quality Imprés. Ello supone un múltiplo de 1,4 veces el EBITDA pro-forma doce meses 2006 con todas las adquisiciones realizadas. La mayor parte de la deuda bancaria de SPS está instrumentada bajo un préstamo sindicado liderado por Lloyds TSB Bank, el cual se amplió en 40 M€ hasta alcanzar los 100M€ en septiembre. Asimismo, y según lo aprobado en la Asamblea de Obligacionistas de 22 de junio 2007, habiendo sido ratificado por al Junta de Accionistas, se ha establecido como periodo de conversión final del 3,73% restante de las obligaciones convertibles SPS 2005 la segunda quincena de noviembre 2007 .

Los fondos propios incrementan el 71,8% hasta alcanzar los 155,2 M€. Dicho aumento viene explicado por la ampliación de capital de 54,3 M€ realizada en febrero de 2007 para financiar la adquisición de Cendris Document Management B.V (35 M€) y la significativa mejora de los resultados de la compañía en los doce últimos meses.

En cuanto a la retribución al accionista, la Junta General de Accionistas celebrada el en Junio de 2007 aprobó una ampliación de capital liberada de 1x30. Dicha ampliación se llevará a cabo en el primer semestre del 2008. En la misma Junta se aprobó el pago de un dividendo con cargo a la Prima de Emisión de 0,02 €/acción netos distribuido el 27 de julio de 2007.

Conclusión

Los nueve meses del 2007 muestran la positiva evolución del negocio tanto en su vertiente orgánica como a nivel de la contribución de las adquisiciones e integración de las mismas. Todo ello sustenta trimestre a trimestre importantes crecimientos no tan sólo de ventas, sino de beneficio neto que la compañía viene registrando, acompañados con una reforzamiento del balance. La compañía, que continua activamente en incrementar la cartera potencial de posibles adquisiciones, invertirá los aproximadamente 80 M€ disponibles en seguir creciendo a nivel orgánico y adquisitivo de forma rentable para el accionista, para con ello poder seguir incrementando el beneficio por acción y por ende la retribución.

Para más información:

Service Point Solutions S.A.
Cori Pellicer
coripellicer@servicepoint.net
Tel +34 93 5082400
Fax +34 93 5082442