
Resultados Primer Semestre de 2003: Incremento de la rentabilidad y beneficios a todos los niveles

- SPS incrementa su rentabilidad sobre ventas a nivel de margen bruto (+20,2 puntos porcentuales), de EBITDA (+6,8 puntos porcentuales) y de EBIT (+3 puntos porcentuales).
- El EBITDA en términos homogéneos (comparativa primer semestre de 2003 con primer semestre de 2002 del negocio continuo y a tipos de cambio constantes) ha aumentado en un 7,5% y el EBIT pro forma en un 53,7%.
- SPS obtiene un beneficio neto positivo de 0,6 millones de euros en línea con su plan estratégico y a pesar de la evolución muy negativa de los tipos de cambio.
- La deuda neta ha sido reducida en un 10,7% y durante el primer semestre de 2003 ha mejorado notablemente su perfil con el 92% de la deuda bancaria es con vencimiento a largo plazo.
- Las ventas recurrentes por contratos firmados a largo plazo con clientes alcanzan un 27% de las ventas totales de SPS.

Juan José Nieto, Presidente de SPS: "Los resultados siguen mostrando el avance de SPS. Hay que remarcar tres aspectos: 1) los resultados muestran una evolución ascendente comparándolos en términos homogéneos con el primer semestre de 2002; 2) seguimos reduciendo la deuda neta y mejorando significativamente el perfil de la misma; 3) la determinación del equipo directivo está completamente centrada en continuar mejorando la rentabilidad de la compañía y su crecimiento."

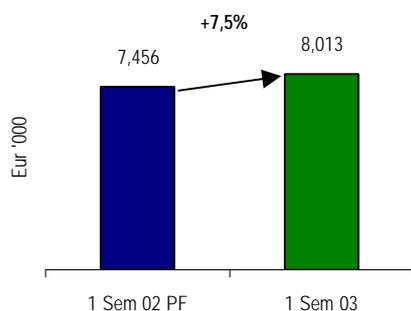
Barcelona, 1 de Septiembre de 2003. Durante el primer semestre de 2003 Service Point Solutions (MC.SPS, www.servicepoint.net) ha seguido centrando su actividad en actuaciones de gestión dirigidas a mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la compañía. En línea con las expectativas operativas los resultados semestrales ponen de relieve una reducción de las ventas comparadas con el mismo periodo del año anterior debido al proceso de desinversión en negocios no estratégicos y pocos rentables. Dicha estrategia ha permitido una mejora significativa en los márgenes sobre ventas (margen bruto, EBITDA, EBIT), en los resultados pro forma (negocio continuo y a tipos de cambio constantes) y en la estructura de balance (reducción deuda neta y composición deuda a largo vs corto plazo).

Los datos acumulados semestrales son los siguientes:

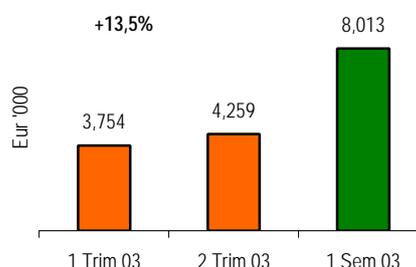
1. Las ventas ascienden a 52 millones de euros. Dicho importe - como ya se indicó - no es comparable con el mismo periodo del año anterior debido al proceso de enfoque industrial que ha comportado la total desinversión en negocios no estratégicos y poco rentables (división de material de oficina en Estados Unidos y España).
2. El margen bruto ha alcanzado el 72,7% sobre ventas con un crecimiento de más de 20 puntos porcentuales frente al 52,5% obtenido en el mismo periodo de 2002.
3. El resultado bruto de explotación (EBITDA) se sitúa en 8 millones de euros, un 15,4% sobre las ventas comparado con un 8,6% obtenido en el mismo periodo del año anterior.
4. El resultado neto de explotación (EBIT) ha registrado un volumen de 3,1 millones de euros. Dicho importe implica una reducción de apenas 0,4 millones de euros comparado con el mismo periodo de 2002, cuando la facturación de la compañía era de 69 millones de euros mayor. Asimismo cabe destacar que el EBIT en términos homogéneos (negocio continuo y a tipos de cambio constantes) se ha visto incrementado en un 53% respecto al primer semestre del 2002.
5. El resultado de las actividades ordinarias se ha visto mejorado en 0,7 millones de euros alcanzando 0,6 millones de euros positivos.
6. El beneficio neto ha sido positivo de 0,6 millones de euros. Cabe resaltar que el primer semestre de 2002 (beneficio neto de 3,2 millones de euros) incluyó un beneficio extraordinario puntual de aproximadamente 3,1 millones de euros provenientes de la venta de inmuebles y de otras transacciones extraordinarias.

Además es importante resaltar la evolución positiva del negocio durante el segundo trimestre de 2003 que ha visto un crecimiento trimestral del EBITDA del 13,5% (desde 3,7 millones de euros durante el primer trimestre de 2003 hasta 4,3 millones de euros en el segundo trimestre de 2003 por un total de 8 millones de euros durante el primer semestre del año en curso – véase gráfico a bajo).

EBITDA semestral (1S'02 Pro forma-1S'03)



EBITDA trimestral (1T, 2T '03)



Datos Primer Semestre '02 pro forma (negocio continuo ya tipos de cambio constantes)

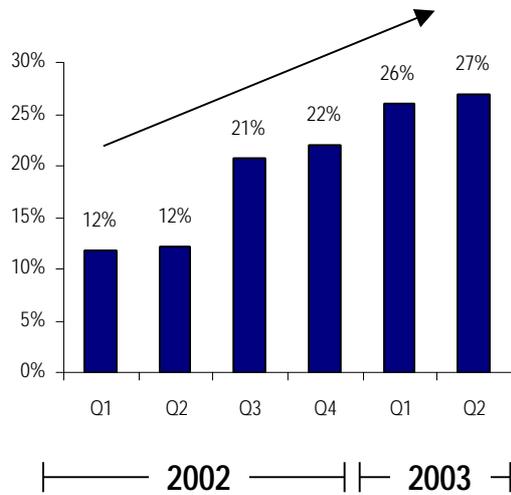
Tabla de resumen de Resultados:

€ Miles	2002	2003	% Dif.	
Ventas	122.900	52.007	-57,7%	Reducción debido a la venta de las divisiones no estratégicas
Margen Bruto	64.509	37.790	-41,4%	Mejora en % sobre ventas gracias a mix de servicios
EBITDA	10.592	8.013	-24,4%	En términos homogéneos, mejora del 7,5% entre 1 Sem. 2002 y 1 Sem. 2003
EBIT	3.539	3.073	-13,2%	En términos homogéneos, mejora del 53,7% entre 1 Sem. 2002 y 1 Sem. 2003
R. Activid. Ordinarias	-110	624	NA	Mejora en resultados ordinarios de 0,7m euros
Beneficio Neto	3.255	568	-82,5%	2002 incluyó un extraordinario positivo de 3,1m euros
Deuda Neta	82.460	73.654	-10,7%	Generación de flujos de caja positivos
Fondos Propios	122.497	57.676	-52,9%	Ventas de negocios no estratégicos, impacto negativo tipos de cambio
% sobre ventas				
Margen Bruto %	52,5%	72,7%	+ 20,2 p.p.	Mejora en % sobre ventas gracias a mix y eficiencia
EBITDA %	8,6%	15,4%	+ 6,8 p.p.	Fuerte mejora gestión de las operaciones
Tipos cambio				
USD vs EURO	0,898	1,105	-23,1%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros
GBP vs EURO	0,622	0,686	-10,3%	Impacto negativo al presentar las cuentas en euros

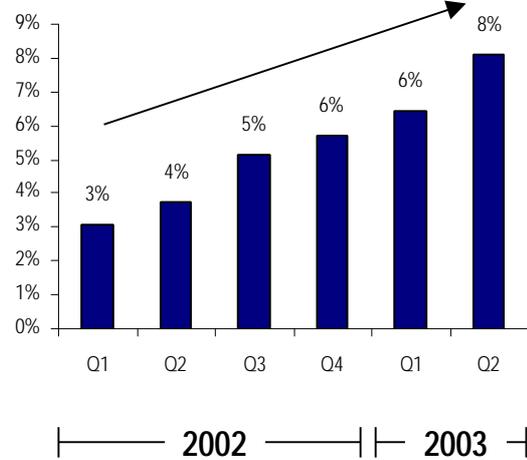
Las composición de las ventas por país ha sido la siguiente: Reino Unido 55%, Estados Unidos 36%, España 8%, otros 1%. De esta manera el 91% del negocio de SPS está basado en países cuya divisa se ha visto reducida en valor respecto al euro en un 10 (libra esterlina) y 23% (dólar americano). Estos datos implican que la mejora obtenida a nivel operativo es aún mas relevante de lo que evidencian los resultados reportados en euros.

El perfil de ventas sigue mejorando trimestre a trimestre. Las ventas recurrentes de Facilities Management y On Site Services (contratos de prestación de servicios a largo plazo) han pasado de un 26% sobre el total de ventas durante el primer trimestre de 2003 a un 27% durante el segundo trimestre. Las ventas de servicios de gestión documental por su parte han alcanzado un 8,1% sobre el total de las ventas de SPS frente al 6% durante el primer trimestre del año.

Mix de ventas: ventas recurrentes FM/OSS

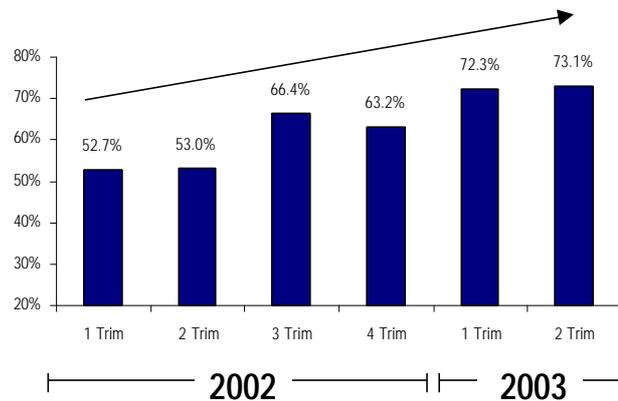


Mix de ventas: ventas servicios gestión documental



Esta orientación hacia los servicios de mayor valor está permitiendo obtener cada vez más unos márgenes brutos crecientes. Durante el primer semestre de 2003 el margen bruto sobre ventas ha sido del 72,7% (resultado de un 72,3 % en el primer trimestre y de un 73,1% durante el segundo trimestre).

Evolución Margen Bruto (% sobre ventas) trimestre a trimestre



La deuda neta a Junio de 2003 experimenta una reducción del 10,7% comparada con el mismo periodo de 2002 y del 8,7% comparada con el primer trimestre de 2003.

Además, SPS ha alcanzado un acuerdo de financiación por aproximadamente 60 millones de euros con un grupo de bancos liderados por BBVA, Deutsche Bank y BNL que ha permitido estructurar y fortalecer el balance de la compañía: la deuda a largo plazo representa actualmente el 92% del total de la deuda bancaria consolidada de SPS.

Evolución deuda neta

Perfil deuda bancaria (1 Sem. 2002, 1 Sem. 2003)



Conclusiones:

El segundo trimestre de 2003 confirma los datos ascendentes obtenidos en los últimos 18 meses.

Los datos están en línea con el plan de negocio de SPS a pesar de la evolución negativa de los tipos de cambio (depreciación de libra y dólar frente al euro) y del entorno económico y confirman una mejora en la rentabilidad comparando los resultados del segundo trimestre de 2003 con el primer trimestre del año (EBITDA +13,5, EBIT+73,6%) y en la comparativa entre el primer semestre de 2003 con el mismo periodo del 2002 en términos homogéneos (EBITDA +7,5%, EBIT + 53,7%).

La reducción en la deuda neta (-10,7%) y la mejora en el perfil de la deuda bancaria (deuda a corto desde el 62% hasta el 8%) han permitido estructurar y fortalecer el balance, permitiendo una gestión más eficaz de los recursos generados en las operaciones.

La compañía considera que los resultados obtenidos, aun sin alcanzar los objetivos de rentabilidad óptimos en todas sus magnitudes, son satisfactorios dentro del actual contexto económico. La compañía seguirá implementando su plan de mejora continua de las operaciones. Los próximos 6/12 meses serán importantes para el continuo proceso de desarrollo de la compañía, que fue discutido y aprobado en la última Junta General de Accionistas y verá a SPS llevar a cabo iniciativas para seguir fortaleciendo su estructura financiera, su balance y acelerar su plan de desarrollo industrial vía crecimiento orgánico (inversiones en el canal de Facility Management con ventas recurrentes y en servicios de gestión documental) y vía adquisiciones selectivas de compañías de reprografía digital y gestión documental.

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 90 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.

Matteo Buzzi
matteobuzzi@servicepoint.net
 Tel +34 93 5082424
 Fax +34 93 5081212

Newsline

Cesar Solaz / Miguel Ramos
newsline@newsline-pr.com
 Tel +34 93 5806459
 Fax +34 93 5808854