



## **Resultados**

# **Tercer Trimestre 2013**

**15 de noviembre de 2013**

Los resultados del Tercer Trimestre aprobados por el Consejo de Administración de SPS el día 6 de noviembre de 2013

**INDICE**

---

<b>1.</b>	<b>Resumen.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Evolución Grupo 3T 2013.....</b>	<b>4</b>
	<b>2.1 Principales magnitudes y evolución</b>	
	<b>2.2 Evolución geográfica</b>	
<b>3.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>8</b>

## 1. Resumen

El tercer trimestre de 2013 ha estado en línea con el segundo trimestre, mostrando una evolución positiva y mejorando respecto al mismo periodo del año anterior. Durante el año 2013, la compañía continúa con las medidas para recuperar niveles de rentabilidad y crear una base de costes más flexibles para el futuro. Las acciones de gestión se han llevado a cabo tanto en el área de ingresos, fortaleciendo el enfoque de la compañía en las líneas de servicios estratégicos, como en la parte de costes, donde se han ejecutado importantes reducciones de gastos cuyo impacto está siendo visible ya en el tercer trimestre. Asimismo, se han empezado a implementar los proyectos de centralización en las áreas de producción y back-office, que se espera tengan un impacto muy relevante en la cuenta de explotación del grupo a medio plazo.

Las ventas de Service Point en el tercer trimestre han ascendido a 39,6M€, un 19% por debajo de las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por cambios en el perímetro de consolidación (salida de Francia) y cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda (que no tienen impacto a nivel de márgenes). Sin estos impactos las ventas acumuladas a septiembre habrían bajado un 9,5%.

No obstante, gracias al refuerzo en la actividad comercial, la sólida base de proyectos en *pipeline*, y a inversiones selectivas para potenciar los servicios estratégicos, la compañía espera que en el próximo trimestre la evolución de las ventas esté en línea con el correspondiente al año pasado, excluyendo los impactos mencionados en el párrafo anterior.

El margen bruto porcentual ha mejorado hasta alcanzar el 64,5% sobre la facturación, lo que refleja una buena rentabilidad en las ventas a pesar de la competencia en precios existente en el mercado. Esto es el fruto del enfoque creciente del grupo hacia los segmentos de servicios de mayor valor añadido y especialmente hacia los servicios como la impresión bajo demanda, fotos online y los contratos de *facility management (managed services)*.

Los costes operativos se han reducido en un 18,7% comparado con el mismo trimestre de 2012, lo que demuestra que la compañía ha avanzado mucho en sus iniciativas de reducción de gastos, lo que producirá una significativa mejora en los resultados del próximo año. Las medidas ya implementadas hasta la fecha suponen un ahorro anualizado de más de cinco millones de euros. El EBITDA del trimestre ha sido de 0.7M€, lo que contrasta con las pérdidas de -0.1M€ reportadas en el mismo periodo de 2012. **Al cierre de este trimestre el EBITDA acumulado es un 4% superior al del 2012.**

El resultado neto acumulado sigue registrando pérdidas por importe de 3,7M€, muy inferiores a las del ejercicio anterior. La importante mejora en el resultado neto acumulado comparado con el mismo periodo del ejercicio 2012 se debe en parte al registro de un ingreso excepcional en 2013 correspondiente a la salida de la filial de Francia por importe de 2,9M€, al impacto negativo en 2012 de determinados costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto impactaron en 3,5M€ (1,8M€ a nivel de EBIT) y a la reducción de 2M€ en los gastos de intereses tras la reestructuración financiera firmada a finales de octubre de 2012.

## 2. Evolución tercer trimestre 2013

### 2.1 Principales magnitudes y evolución

A continuación mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes de Service Point durante los primeros nueve meses de 2013 y 2012:

**Cuadro 2.1 Cuentas de resultados (datos acumulados a septiembre, en miles de euros)**

<b>Miles de Euros</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>Variación</b>
Ventas	156.876	131.963	-15,9%
Margen Bruto	99.489	85.166	-14,4%
EBITDA	4.405	4.581	4,0%
EBIT	(4.393)	(1.370)	68,8%
Resultado Neto	(12.863)	(3.722)	71,1%
<i>% Margen Bruto</i>	63,4%	64,5%	+1,1 pp
<i>% EBITDA</i>	2,8%	3,5%	+0,7 pp
<i>% EBIT</i>	-2,8%	-1,0%	+1,8 pp

En el cuadro 2.2 mostramos las principales magnitudes de Service Point durante el tercer trimestre de 2013 y 2012:

**Cuadro 2.2 Cuentas de resultados trimestrales (miles de euros)**

<b>Miles de Euros</b>	<b>3T 2012</b>	<b>3T 2013</b>	<b>Variación</b>
Ventas	48.879	39.609	-19,0%
Margen Bruto	30.455	25.560	-16,1%
EBITDA	(148)	672	553,2%
EBIT	(2.395)	(1.193)	50,2%
Resultado Neto	(4.250)	(2.888)	32,1%
<i>% Margen Bruto</i>	62,3%	64,5%	+2,2 pp
<i>% EBITDA</i>	-0,3%	1,7%	+2,0 pp
<i>% EBIT</i>	-4,9%	-3,0%	+1,9 pp

Las ventas de Service Point en el tercer trimestre han ascendido a 39,6M€, un 19% por debajo de las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por cambios en el perímetro de consolidación (salida de Francia) y cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda (que no tienen impacto a nivel de márgenes). Sin estos impactos las ventas acumuladas a septiembre habrían bajado un 9,5%.

El margen bruto porcentual ha mejorado hasta alcanzar el 64,5% sobre la facturación, lo que refleja una buena rentabilidad en las ventas a pesar de la competencia en precios existente en el mercado. Esto es el fruto del enfoque creciente del grupo hacia los segmentos de servicios de mayor valor añadido y especialmente hacia los servicios como la impresión bajo demanda, fotos online y los contratos de *facility management* (*managed services*).

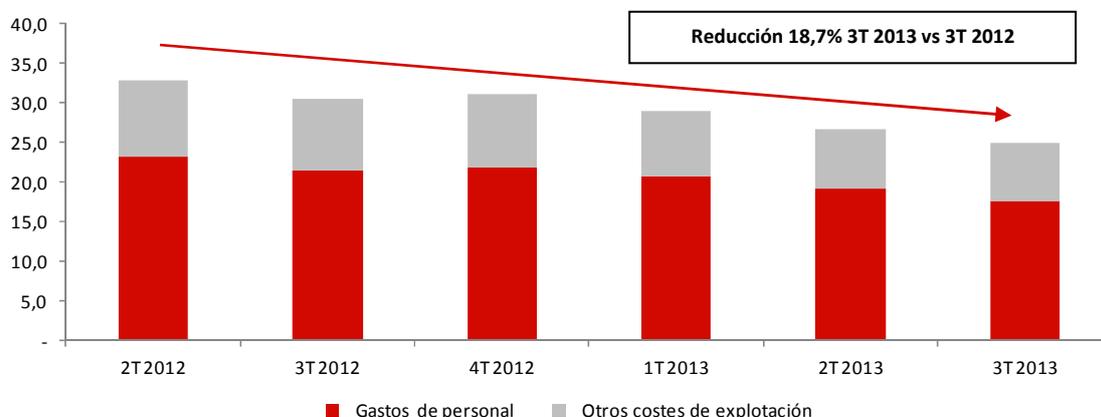
Reino Unido y Países Bajos, principalmente por cambios sustanciales en su equipo directivo, han sido los países que durante el tercer trimestre han seguido mostrando mejoras visibles y han recuperado un nivel de rentabilidad aceptable, todo a base de control y reducción exhaustiva de los costes operativos y mejoras en el margen bruto, reforzando las actividades con mayor margen, como la impresión bajo demanda y el desarrollo del canal online.

A lo largo del tercer trimestre la compañía ha reducido su base de costes en un 18.7% comparado con el mismo trimestre del año anterior y ha empezado implementación de proyectos concretos de reducción de la base de gastos por importe de más de cinco millones de euros que serán visibles en las cuentas en los próximos meses y especialmente a partir del próximo año.

La mejora más destacable se ha visto a nivel de EBITDA donde se ve claramente el impacto de las medidas tomadas para reducir la base de costes.

A continuación mostramos en el cuadro 2.3 la evolución de los costes operativos trimestrales durante 2012 y 2013:

**Cuadro 2.3 Evolución de costes operativos (millones de euros)**

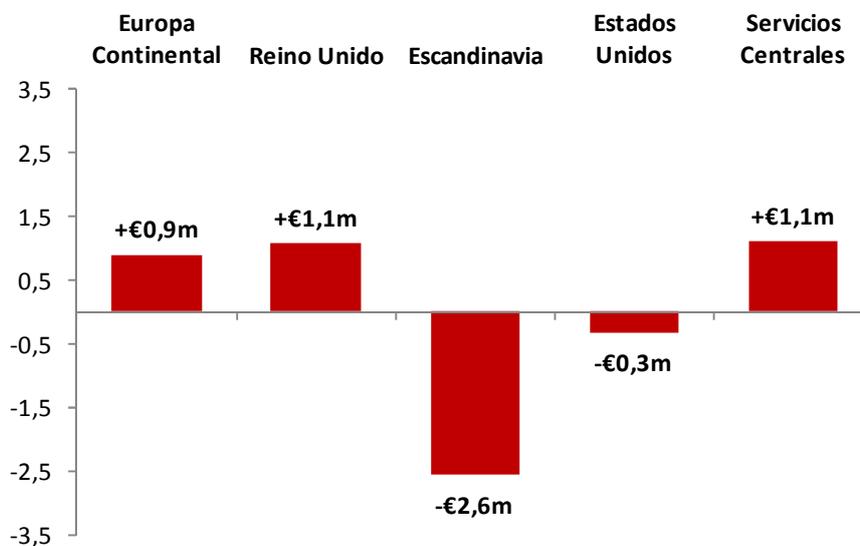


En todas las zonas geográficas, sigue el enfoque en potenciar las oportunidades comerciales futuras y en cerrar nuevos contratos, para lograr una tendencia positiva en los siguientes meses.

## 2.2 Evolución geográfica

Los resultados han mostrado una evolución temporalmente difícil en los mercados escandinavos y en Estados Unidos, y por otro lado han mejorado en Reino Unido y Holanda.

**Cuadro 2.4 Crecimiento / Decrecimiento EBITDA por área geográfica vs 2012**  
**(Datos acumulados a septiembre, en millones de euros)**



**Europa Central (37% de los ingresos totales del grupo):** La división de Europa Central incluye España, Bélgica, Holanda y Alemania. La evolución de ventas ha sido en general negativa registrándose una caída del 26% en las ventas principalmente debido a los cambios en el perímetro de consolidación (salida de Francia) y cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda (que no tienen impacto a nivel de márgenes). Sin estos impactos las ventas acumuladas a septiembre en Europa Central habrían bajado un 11%:

- i. En Alemania, las ventas han sido un 8% por debajo del presupuesto y un 7% por debajo respecto del año anterior.
- ii. En Holanda, debido al cambio de condiciones de facturación del contrato con un cliente importante, ha disminuido el volumen de servicios pero sin que haya supuesto ningún impacto en el nivel del margen bruto de la filial. Hasta la fecha, se han completado con éxito las negociaciones para una reducción de 86 personas (más del 15% de la plantilla) que no supondrá ningún coste adicional y generará, junto con otras medidas que se han tomado, un ahorro adicional anualizado recurrente de 4 millones de euros a partir del tercer trimestre de 2013. La filial holandesa, gracias a la reducción de sus gastos operativos y a la mejora del margen ha conseguido mejorar el EBITDA en un 54% comparado con el año anterior.
- iii. En España las ventas han disminuido un 17% respecto al ejercicio anterior. Sin embargo, se sigue compensando el deterioro en ventas con una buena gestión de los costes que ha mitigado considerablemente el efecto en el Resultado Neto.

**Escandinavia (28% de los ingresos totales del grupo):** Durante el tercer trimestre el mercado noruego ha empezado a recuperar la rentabilidad. A principios de año la compañía noruega había emprendido una serie de inversiones en sistemas, en equipos y en la mejora de su red de puntos de venta que han tenido a corto plazo un impacto negativo en la cuenta de resultados. La compañía tiene como estrategia seguir desarrollando el mercado de servicios de

gestión documental para el sector energético y la industria del petróleo, donde se prevén crecimientos de doble dígito durante el año.

**Reino Unido (25.6% de los ingresos totales del grupo):** La filial británica ha conseguido mejorar los resultados respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Tras cambios importantes en el equipo directivo que tuvieron lugar durante el cuarto trimestre del ejercicio 2012, la compañía ha vuelto a recuperar un nivel de rentabilidad positiva, y está adecuadamente posicionada para alcanzar un resultado muy satisfactorio para el conjunto del año en curso. La actividad comercial se ha visto reforzada, y la compañía cuenta con un fuerte *pipeline* de proyectos relevantes en curso especialmente en los servicios más estratégicos como la impresión bajo demanda y los servicios de gestión electrónica de documentos (Project Vault).

**Estados Unidos (8% de los ingresos totales del grupo):** Las ventas han estado un 11% por debajo respecto al año anterior debido a una lenta recuperación tras el impacto del huracán Sandy a finales de 2012.

### 3. Conclusiones

El tercer trimestre demuestra una clara mejora en los resultados comparado con el mismo periodo del ejercicio anterior. A pesar de la bajada de las ventas, EBITDA, EBIT y Resultado Neto mejoran en el tercer trimestre gracias a la importante reducción de los costes operativos, en especial los costes de personal.

Las actuaciones emprendidas hasta la fecha suponen una reducción de gastos anualizada por importe de cinco millones de euros. Adicionalmente, los proyectos de medio plazo de consolidación de centros productivos y de centralización de actividades de back-office, que hasta ahora estaban descentralizadas, aportarán ahorros significativos a medio plazo.

Tal y como se ha comunicado en varios Hechos Relevantes, a lo largo de los últimos meses la compañía ha estado trabajando en soluciones de reestructuración de su deuda sindicada. Tras analizar distintas alternativas, la compañía ha transmitido a los bancos dos propuestas de operación de recompra de la deuda. Las ofertas aportadas para recapitalizar la compañía iban encaminadas a la recompra del 100% de la deuda en condiciones favorables para la compañía (entre 15M€ y 20M€), facilitando a las entidades su completa y definitiva desvinculación del proyecto, dejando a SPS sin deuda estructural.

Con fecha 23 de octubre de 2013, las entidades financieras (Lloyds Bank, GE Capital, IKB, Calyon, KBC, Deutsche Bank y Banco Sabadell) titulares del préstamo sindicado de Service Point Solutions han rechazado las ofertas presentadas hasta dicha fecha y han comunicado la aceleración y vencimiento anticipado de los créditos y la puesta en marcha de la ejecución de las garantías correspondientes a una parte significativa de los negocios del grupo (las filiales que operan en Reino Unido, Estados Unidos, Noruega y Suecia). El Consejo de Administración de SPS adoptó el 24 de octubre de 2013 la decisión de acogerse a pre-concurso (artículo 5 bis de la Ley Concursal) con objeto de defender los intereses de sus accionistas, sus acreedores y sus empleados.

La Compañía ha presentado esta misma semana una nueva oferta con el objetivo de acercarse a las posiciones de los bancos, esto es, por mayor importe, con menos condicionantes y con un calendario de ejecución más reducido, que consideramos mejora claramente la alternativa actual de los bancos de vender activos. Está prevista una reunión entre los bancos y la Compañía en la próxima semana para discutir los términos de la oferta y/o negociar otras alternativas.

**El día 6 de noviembre de 2013, el Consejo de Administración de SPS aprobó los resultados del tercer trimestre preparados en base a los hechos que la compañía conocía hasta dicha fecha, no reflejando en las cuentas del Grupo el posible impacto para la compañía si no se llegase a encontrar una solución de reestructuración de la deuda sindicada. El efecto en el balance y la cuenta de resultados de dicha situación es imposible de cuantificar en la actualidad.**