

REFERENCIA DE SEGURIDAD:

GENERAL

AVANCE TRIMESTRAL DE RESULTADOS CORRESPONDIENTE AL:

TRIMESTRE

1

AÑO

2003

Denominación Social:  
SERVICE POINT SOLUTIONS S.A.

Domicilio Social:  
Edificio Muntadas, C/ Solsonés, 2, pl. 3ª, Esc. B  
Parque de Negocios Mas Blau . 08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

NIF:  
A28354132

Personas que asumen la responsabilidad de esta información, cargos que ocupan e identificación de los poderes o facultades en virtud de los cuales ostentan la representación de la sociedad:

Firma:

La responsabilidad del contenido de esta información, a reserva de la auditoría final y de las aprobaciones que sean competencia de la Junta General de Accionistas, la asume el Consejo de Administración de la compañía y, en su nombre y representación D. Ugo Giordano, Consejero y Director Financiero del Grupo  
Notario: D. Javier Garcia Ruiz. Escritura nº 4.607 del 20/10/1999

Service Point Solutions, S.A.  
Parque de Negocios Mas Blau  
Edificio Muntadas  
C/ Solsonés, 2, Pta. 3ª, Esc. B  
08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)  
Tel. 93 508 24 24 - Fax 93 508 12 1

A) AVANCE TRIMESTRAL DE RESULTADOS

Uds.: Miles de Euros

		INDIVIDUAL		CONSOLIDADO	
		Ejercicio Actual	Ejercicio Anterior	Ejercicio Actual	Ejercicio Anterior
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO (1)	0800	502	1,117	26,617	65,719
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1040	-139	986	53	1,128
RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	1044	-139	986	53	1,367
Resultado atribuido a Socios Externos	2050				
RESULTADO DEL EJERCICIO ATRIBUIDO A LA SOCIEDAD DOMINANTE	2060			53	1,367
CAPITAL SUSCRITO	0500	81,858	409,288		
NUMERO MEDIO DE PERSONAS EMPLEADAS	3000	11	15	1,183	2,038

B) EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS

(Aunque de forma resumida debido al carácter sintético de esta información trimestral, los comentarios a incluir dentro de este apartado, deberán permitir a los inversores formarse una opinión suficiente acerca de la actividad desarrollada por la empresa y los resultados obtenidos durante el periodo cubierto por esta información trimestral, así como de su situación financiera y patrimonial y otros datos esenciales sobre la marcha general de los asuntos de la sociedad).

Se anexa explicación de la Evolucion de los Negocios

**B) EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS (continuación)**

(Aunque de forma resumida debido al carácter sintético de esta información trimestral, los comentarios a incluir dentro de este apartado, deberán permitir a los inversores formarse una opinión suficiente acerca de la actividad desarrollada por la empresa y los resultados obtenidos durante el periodo cubierto por esta información trimestral, así como de su situación financiera y patrimonial y otros datos esenciales sobre la marcha general de los asuntos de la sociedad).

Se anexan hojas de evolución de los negocios

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS: PRIMER TRIMESTRE DE 2003

### Resumen Ejecutivo

El equipo directivo de Service Point Solutions (MC.SPS, [www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)), después haber ejecutado con éxito durante el 2002 su plan de enfoque estratégico en su negocio central de reprografía digital y gestión documental para el sector AEC (Arquitectos, Ingenieros y Construcción), ha centrado su actividad durante el primer trimestre de 2003, en línea con su plan, en actuaciones de gestión dirigidas a mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la compañía, obteniendo los siguientes resultados económicos y operativos:

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 con 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) que representan un 26% del total de las ventas de la compañía; dichos contratos valían un 18% del total de la facturación comparable en los primeros tres meses de 2002.
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. (véase hecho relevante 13 de enero de 2003).

Estos resultados están en línea con el plan de negocio de SPS y son positivos considerando el actual contexto económico y la evolución fuertemente negativa en los tipos de cambio de la divisas en que se realizan el 91% de las ventas de SPS (dólar y libra han perdido respectivamente un 22,5% y un 8,9% de su valor en euros comparados con el primer trimestre de 2002). Adicionalmente la compañía a final del primer trimestre contaba con un importante crecimiento de la cartera de contratos y proyectos potenciales (pipeline).

A nivel geográfico hay que remarcar que la evolución de la compañía en el Reino Unido (56% de las ventas de SPS) ha sido estable / moderadamente creciente enfocándose en la actividad de Facility Management, así como la evolución de la compañía en los Estados Unidos (35% ventas SPS), en línea con el evolución económica en dichos países. En el área euro (9% ventas SPS), SPS está especialmente presente en España (7% de las ventas), uno de los mercados europeo de mayor crecimiento, donde SPS está obteniendo un buen desarrollo.

En el área bursátil, durante el mes de abril la compañía ha anunciado su salida del Nuevo Mercado con objeto de reflejar más fielmente su modelo industrial de negocio y reducir la volatilidad de la acción.

## Situación Económica

Los resultados consolidados del primer trimestre de 2003 han sido los siguientes:

€ 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 % sobre ventas gracias a mix y eficiencia
EBITDA	5.004	3.754	-25,0%	A nivel pro forma, mejora del 10,9%
EBIT	911	1.123	+23,3%	A nivel pro forma, mejora del 98%
Beneficio Neto	1.367	53	NA	2002 incluyó un extraordinario positivo de 1,7m eur.
Deuda Neta	101.719	80.652	-20,7%	Generación flujos de caja positivos
Fondos Propios	150.221	73.089	-51,4%	Ventas negocios no estratégicos, impacto tipos de cambio
<b>% sobre ventas</b>				
Margen Bruto %	52,7%	72,3%	+ 19,6 p.p.	Mejora en % sobre ventas gracias a mix y eficiencia
EBITDA %	7,6%	14,1%	+ 6,5 p.p.	Fuerte mejora gestión de las operaciones
Beneficio Neto %	2,1%	0,2%		5º trim. consecutivo en beneficio neto positivo
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

La facturación de la compañía ha alcanzado los 26,6 millones de euros, lo que representa una disminución del 59,5% respecto al mismo periodo de 2002. Esta se debe principalmente, en línea con el plan de SPS, a la total desinversión en el negocio del material de oficina en España y en los Estados Unidos, que proporcionaban reducidos márgenes. La composición de ventas por país ha sido la siguiente: Reino Unido 56%, Estados Unidos 35%, España 7%, otros 2%.

Expresado en divisas locales, los datos referentes a las operaciones de la compañía en Estados Unidos y en el Reino Unido han cumplido con el budget. En España (7% de las ventas de SPS), dichos datos a pesar del buen crecimiento respecto al 2002 están ligeramente por debajo del budget.

La evolución de tipos de cambio ha actuado muy desfavorablemente durante este primer trimestre al haber el dólar y la libra perdido respectivamente un 22,5% y un 8,9% de su valor con respecto al euro comparado con mismo periodo del año anterior. El impacto a nivel de ventas de dicha evolución ha ascendido a aproximadamente 3 millones de 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; dichas ventas representaban un 18% del total de la facturación comparable de SPS durante el mismo periodo de 2002.

Además la compañía cuenta 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 por un lado la siempre mayor acogida de las oferta de servicios de Facility Management, y por otro lado la tendencia seguida por muchas empresas, especialmente en los Estados Unidos y en el Reino Unido, en retrasar sus decisiones de compra que ha sido registrada durante el primer trimestre de 2003.

**El margen bruto ha alcanzado los 19,2 millones de euros, un 72,3% sobre las ventas de la compañía.** El margen bruto en porcentaje sobre ventas se ha visto fuertemente incrementado en 19,6 puntos (desde el 52,7% hasta el 72,3%) gracias al enfoque de la compañía en los servicios de reprografía digital y gestión documental y especialmente en contratos a largo plazo (Facility Management).

**El EBITDA ha sido de 3,8 millones de euros.** A pesar del entorno económico, el EBITDA sobre ventas ha alcanzado un 14,1% sobre ventas, comparado con el 7,6% sobre ventas obtenido en el primer trimestre de 2002, prácticamente doblándose en 12 meses. En términos absolutos el EBITDA ha disminuido, en línea con lo esperado y con el plan de negocios de SPS, en 1,2 millones de euros respecto al primer trimestre de 2002. Esta diferencia se ha producido por la desinversión en el negocio de material de oficina, y 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 EBITDA ha mejorado en un 10,9%.**

SPS ha conseguido estos resultados gracias a una eficiente labor de gestión sustentada en una mejora continua de procesos, que ha permitido seguir con la progresiva reducción de costes operativos que ha sido implementada a través de actuaciones lideradas por el director de operaciones.

En este sentido en los tres primeros meses de 2003 la compañía ha hecho grandes progresos a través de la implantación de los centros de excelencia en Marketing, IT e Innovaciones. Cada una de estas áreas, que operan como centros de coordinación y soporte a nivel mundial, ha puesto en marcha planes e iniciativas que aumentan las sinergias y contribuyen a mejorar la calidad y eficacia de la gestión así como al desarrollo de nuevos productos y servicios.

Ejemplos específicos dentro del primer trimestre son; el desarrollo de un eficiente Intranet a nivel global para el soporte de marketing, ventas y recursos humanos proporcionando por ejemplo un repositorio central para clientes globales, entrenamiento On-Line para empleados etc. Dentro del área de IT el diseño y gestión más eficaz de la plataforma de comunicación e implantación y desarrollo de la herramienta SAP (gestión de información mucho más eficaz que contribuye a la mejora de la gestión de clientes y activos).

Por último, en el área de Innovación, la centralización y coordinación del desarrollo de soluciones de gestión documental (por ejemplo el lanzamiento de soluciones de "Plan Vault") y firma de nuevos acuerdos de colaboración y partnerships (Cadec, Azertia...) han reforzado esta importante línea de crecimiento.

**El resultado operativo (EBIT) ha alcanzado 1,1 millones de euros.** Dicho resultado representa un fuerte crecimiento del 23,3% comparado con el mismo periodo de 2002. Hay que resaltar que dicho crecimiento es significativo ya que durante el primer trimestre de 2002 se consolidó el negocio de material de oficina que ha sido vendido. A nivel pro forma, sin considerar el efecto de los tipos de cambio y de las operaciones discontinuadas, el EBIT ha crecido en un 98%.

**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).

## Situación Patrimonial

**La compañía sitúa sus fondos propios consolidados en 73 millones de euros, sus activos totales en 196 millones de euros y su deuda financiera neta en 80,7 millones de euros.**

Los fondos propios, que al cierre de 2002 alcanzaban la cifra de 82 millones de euros han pasado a 73 millones de euros durante el primer trimestre de 2003. Dicha variación, como comunicado, se explica principalmente con las diferencias de cambio, que ha impactado las reservas de diferencia de conversión (8 millones de euros), y con la correspondiente amortización contra reservas del fondo de comercio (1 millón de euros). Hay que destacar que todas estas partidas no implican, sin embargo, ningún impacto en caja.

La deuda financiera neta se ha reducido en 21 millones de euros, un 20,7% menos, respecto al primer trimestre de 2002, situándose en 80,7 millones de euros.

A nivel de gestión de los flujos de caja es importante subrayar dos aspectos:

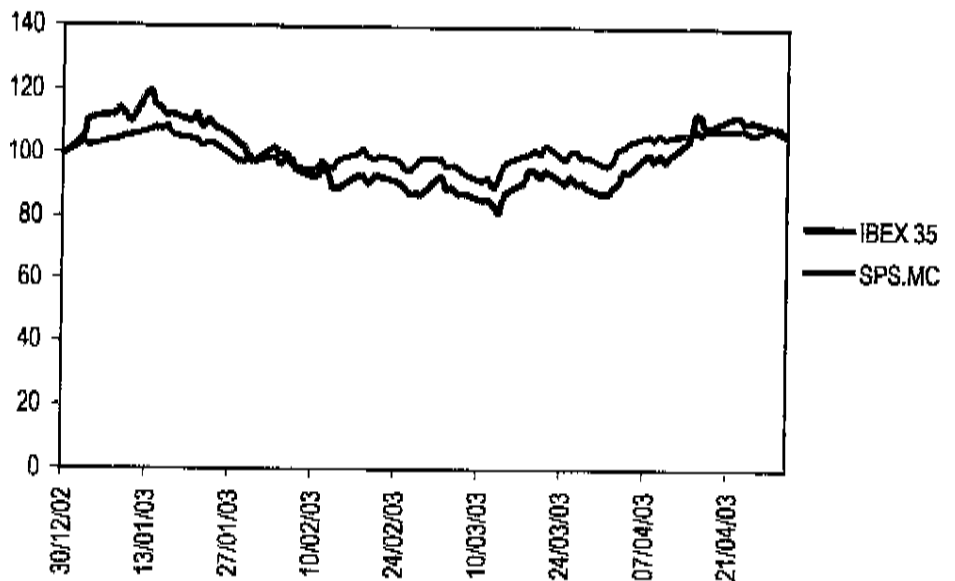
1. El nivel de inversiones ha sido de 1,7 millones de euros, de los que aproximadamente el 80% están vinculadas a los nuevos contratos recurrentes de Facility Management, que se traducirán en ventas recurrentes a partir del segundo trimestre. Hoy SPS cuenta, en línea con su plan, con una importante capacidad adicional operativa (entre un 30% y un 40%) con la infraestructura que dispone en la actualidad; esto permitirá reducir el nivel de las inversiones ( y por tanto reducir el de deuda y el de los costes de amortizaciones) en el futuro.
2. La compañía ha obtenido una significativa mejora en la gestión del capital circulante, en particular en su filial británica, donde SPS ha conseguido reducir el plazo de cobro en unos 5 días (un 7% desde 70 días hasta 65 días), generando una creación de caja adicional de unos 800.000 euros, gracias a la implementación del sistema integrado de gestión SAP. Dichas actuaciones serán continuadas en el futuro, con el objetivo de una continua mejora en la gestión de los recursos también en España y en los Estados Unidos.

Hay que destacar que actualmente existen otros factores que están contribuyendo a una reducción del importe de la deuda y de sus intereses. Entre estos: a) la reducción en la valoración de dólar y libra afecta positivamente la reducción en la deuda, cuyo importe en divisa extranjera es de aproximadamente 19 millones de euros; b) reducciones en los tipos de interés que han sido realizadas durante los últimos 12 meses. El éxito obtenido en reducir la deuda neta en un 20,7% viene acompañado con el objetivo actual de la compañía en mejorar significativamente y de forma continuada su estructura de balance y la reducción paulatina de su nivel de deuda es una prioridad. La deuda a corto plazo representa el 60% del total de la deuda, siendo el objetivo del equipo directivo reducir fuertemente este porcentaje con el fin de disponer, dependiendo evidentemente de la evolución del entorno financiero, de una mayor flexibilidad y volumen en los recursos para afrontar su plan.

Adicionalmente 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. (véase hecho relevante 13 de enero de 2003).

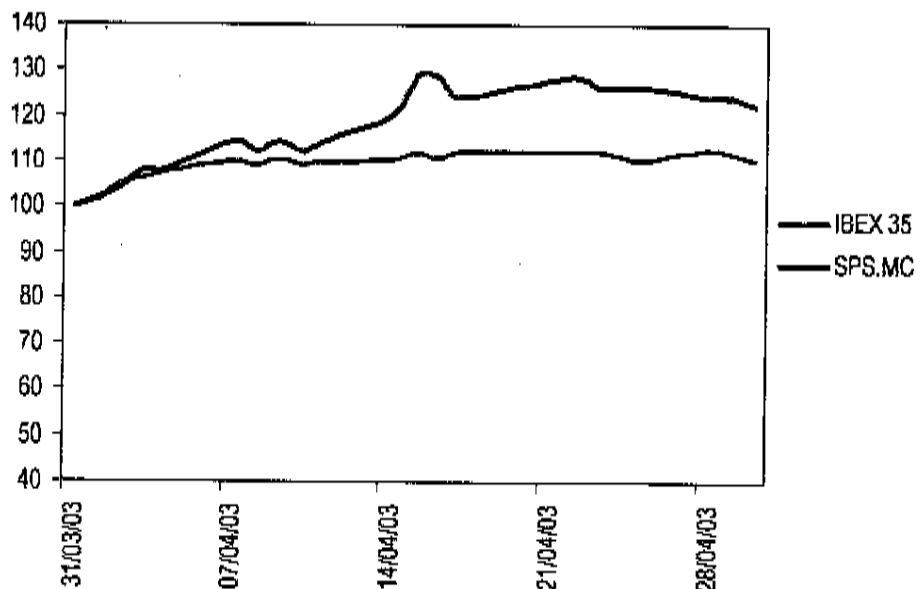
**Situación  
Bursátil**

Evolución del precio de la acción de SPS comparado con el Índice IBEX 35 (Ene-Abr 03)



Durante los primeros meses de 2003 (el gráfico anterior compara la evolución de la acción de SPS con el índice IBEX 35 en el periodo 30/12/2002 – 30/04/2003), el comportamiento de la acción de SPS ha seguido una tendencia parecida a la del Índice Ibx 35. Se constata de esta manera una mayor estabilidad en el título como muestra su comparativa con índices que reúnen las principales empresas "tradicionales". En esta óptica, SPS ha abandonado en abril su contratación dentro del segmento del Nuevo Mercado, siguiendo su cotización incluida en el Mercado Continuo dentro del sector servicios.

Evolución del precio de la acción de SPS comparado con el Índice IBEX 35 (Abr 03)



El volumen de contratación sigue siendo elevado, en línea con la alta liquidez histórica de la compañía. La liquidez media diaria durante el periodo considerado de 2003 ha sido del 0.3%, con un repunte durante el mes de abril, que han elevado la liquidez hasta un 0.6% diario durante el mes de abril.

## Conclusiones

### Resumen de resultados primer trimestre 2003

Aspectos positivos	Aspectos Pendientes	Aspectos negativos
Crecimiento margen bruto desde 52,7% hasta 72,3% sobre ventas	Evolución precio acción en bolsa	Ralentización económica afectando el ciclo de venta de los servicios
X2 veces EBITDA sobre ventas y EBITDA pro forma: +10,9%	Mejora gestión capital circulante en España y EE.UU.	Ventas por debajo del plan en el área sur de los EE.UU.
EBIT: +23,3%, EBIT pro forma: +98%	Estructuración balance (reducción deuda corto plazo)	Impacto evolución tipos de cambio (USD - 22,5%, GBP - 8,9%)
5º trimestre consecutivo con beneficio neto positivo	Materialización contratos FM actualmente en pipeline	Ventas en España, +24% vs 2002, pero ligeramente por debajo budget
Crecimiento contratos recurrentes desde el 18% hasta el 26%		No completo entendimiento mercados que el negocio de SPS es totalmente enfocado en negocio histórico industrial y recurrente, después de desinversión en TMT
Reducción deuda neta 20,7% desde 101,7m hasta 80,7m euros		
Pipeline de proyectos y contratos 15m de euros		
Fuerte mejora en gestión capital circulante en Reino Unido		

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, aún habiendo conseguido sus expectativas durante este trimestre, considera que los resultados obtenidos no son todavía los óptimos, y que será su dura labor en los próximos 6/12 meses conseguir un nivel de rentabilidad mayor y más acorde a su plan estratégico. Asimismo el equipo directivo mantiene las perspectivas realizadas a principio de 2003 para todo el año en curso.



**Advertencia  
Empresa Cotizada**

*Service Point Solutions es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, siendo la volatilidad una característica de la inversión en renta variable, ruega a los Accionistas e inversores que soliciten adecuado asesoramiento independiente, así como que, en línea con las demás empresas cotizadas, tomen sus expectativas con las debidas cautelas antes de acometer cualquier inversión u operar con valores. SPS se financia a través de la combinación de: a) Flujos de caja positivos de su negocio de reprografía digital y gestión documental. b) Instrumentos de financiación bancaria a largo plazo (normalmente prestamos a 4-7 años).c) Líneas de financiación bancaria a corto plazo a renovar con vencimientos anuales. d) Vendor financing (prestamos por parte de proveedores para adquirir maquinaria y equipos). e) Venta de filiales (en caso de presión financiera también se contempla la venta de filiales para financiar el desarrollo del grupo en su negocio estratégico). Estos instrumentos de financiación soportan el desarrollo de la compañía en el sector de la reprografía digital y gestión documental. SPS opera continuamente en la dirección de mejorar su perfil de balance aumentando la financiación estructurada de más largo plazo. Estos tipos de actuaciones obviamente serán muy condicionadas a la evolución del entorno financiero, macro-económico y geo-político.*

Los resultados presentados en este informe han sido aprobados por parte del Consejo de Administración de SPS en su reunión del día 30 de Abril de 2003.

**III. BASES DE PRESENTACION Y NORMAS DE VALORACION**

(En la elaboración de los datos e informaciones de carácter financiero-contable incluidos en la presente información pública periódica, deberán aplicarse los principios, normas de valoración y criterios contables previstos en la normativa en vigor para la elaboración de información de carácter financiero-contable a incorporar a las cuentas anuales y estados financieros intermedios correspondiente al sector al que pertenece la entidad. Si excepcionalmente no se hubieran aplicado a los datos e informaciones que se adjuntan los principios y criterios de contabilidad generalmente aceptados exigidos por la correspondiente normativa en vigor, este hecho deberá ser señalado y motivado suficientemente, dabiendo explicarse la influencia que su no aplicación pudiera tener sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa o su grupo consolidado. Adicionalmente, y con un alcance similar al anterior, deberán mencionarse y comentarse las modificaciones que, en su caso y en relación con las últimas cuentas anuales auditadas, puedan haberse producido en los criterios contables utilizados en la elaboración de las informaciones que se adjuntan. Si se han aplicado los mismos principios, criterios y políticas contables que en las últimas cuentas anuales, y si aquellos responden a lo previsto en la normativa contable en vigor que le sea de aplicación a la entidad, indíquese así expresamente).

Se anexa explicación Bases de Presentación y Normas de Valoracion

**NOTA:** en caso de ser insuficiente el espacio reservado en estos cuadros para las explicaciones solicitadas, la sociedad podrá adjuntar cuantas hojas adicionales considere necesarias.

## BASES DE PRESENTACIÓN Y NORMAS DE VALORACION

Se han aplicado los mismos principios, criterios y políticas contables que en las últimas Cuentas Anuales.

Como ya ha sido comunicado públicamente en diversas ocasiones a la CNMV, cabe destacar, que la compañía mantiene la política de amortizar los Fondos de Comercio, generados por las distintas adquisiciones llevadas a cabo, directamente contra Reservas durante un periodo de 20 años, no teniendo dicho tratamiento contable ningún efecto distorsionador sobre los resultados de explotación consolidados de Service Point Solutions ni sobre sus fondos propios consolidados y sus recursos propios, que no varían respecto a los que se obtendrían de haber seguido el criterio de amortizar dicho fondo de comercio con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias. Durante este primer trimestre de 2003 el importe de la amortización del fondo de comercio contra reservas ha sido de 1,4 millones de euros.

(Se hará mención de los dividendos distribuidos desde el inicio del ejercicio económico).

**D). DIVIDENDOS DISTRIBUIDOS DURANTE EL PERIODO :**

(Se hará mención de los dividendos distribuidos desde el inicio del ejercicio económico).

		% sobre Nominal	euros por acción	Importe (miles de euros)
1. Acciones Ordinarias	3100			
2. Acciones Preferentes	3110			
3. Acciones sin Voto	3120			

Información adicional sobre el reparto de dividendos (a cuenta, complementario, etc)

**E) HECHOS SIGNIFICATIVOS (\*)**

SI NO

- |  |      |   |   |
|--|------|---|---|
| 1. Adquisiciones o transmisiones de participaciones en el capital de sociedades cotizadas en bolsa determinantes de la obligación de comunicar complementada en el art. 53 de la LMV (5 por 100 y múltiplos) | 3200 |   | X |
| 2. Adquisiciones de autocartera determinantes de la obligación de comunicar según la disposición adicional 1ª de la LSA (1 por 100)  | 3210 |   | X |
| 3. Otros aumentos y disminuciones significativos del inmovilizado (participaciones superiores al 10% en sociedades no cotizadas, inversiones o desinversiones materiales relevantes, etc.)                   | 3220 | X |   |
| 4. Aumentos y reducciones del capital social o del valor de los títulos  | 3230 |   | X |
| 5. Emisiones, reembolsos o cancelaciones de empréstitos  | 3240 |   | X |
| 6. Cambios de los Administradores o del Consejo de Administración  | 3250 |   | X |
| 7. Modificaciones de los Estatutos Sociales  | 3260 |   | X |
| 8. Transformaciones, fusiones o escisiones   | 3270 |   | X |
| 9. Cambios en la regulación institucional del sector con incidencia significativa en la situación económica o financiera de la sociedad o del Grupo  | 3280 |   | X |
| 10. Pleitos, litigios o contenciosos que puedan afectar de forma significativa a la situación patrimonial de la Sociedad o del Grupo   | 3290 |   | X |
| 11. Situaciones concursales, suspensiones de pagos, etc.   | 3310 |   | X |
| 12. Acuerdos especiales de limitación, cesión o renuncia total o parcial, de los derechos políticos y económicos de las acciones de la Sociedad.   | 3320 |   | X |
| 13. Acuerdos estratégicos con grupos nacionales o internacionales (intercambio de paquetes accionariales, etc.)  | 3330 |   | X |
| 14. Otros hechos significativos  | 3340 | X |   |

Marcar con una "X" la casilla correspondiente, adjuntando en caso (\*) afirmativo anexo explicativo en el que se detalle la fecha de comunicación a la CNMV y a la SRVE.

**F) ANEXO EXPLICATIVO HECHOS SIGNIFICATIVOS**

Se anexa explicación de los hechos significativos

**NOTA:** en caso de ser insuficiente el espacio reservado en estos cuadros para las explicaciones solicitadas, la sociedad podrá adjuntar cuantas hojas adicionales considere necesarias.

## ANEXO EXPLICATIVO HECHOS SIGNIFICATIVOS

Estos hechos ya han sido comunicados durante el periodo de referencia.

3) El Grupo, en línea con su estrategia de focalización hacia el negocio principal de la reprografía digital y gestión documental, ha procedido a la venta de la totalidad de su paquete accionario en Oia Internet a la multinacional de las telecomunicaciones Comunitel. Dicha venta ha supuesto la salida definitiva de SPS del sector de las telecomunicaciones. Asimismo SPS ha vendido la división de material de oficina de su filial en España, Service Point España, finalizando el proceso de focalización en su sector estratégico de la reprografía digital y gestión documental. (véase los hechos relevantes comunicados los días 7 y 28 de enero de 2003)

14) SPS ha firmado un contrato de "Equity Line" con Société Generale, consistente en una línea de financiación flexible mediante recursos propios durante tres años y hasta una cifra de 35 millones de euros, ampliable hasta los 50 millones de euros. El "Equity Line" es una estructura consistente en un compromiso por parte de Société Generale, de suscribir las acciones nuevas que SPS emita a su elección sucesivamente durante la vigencia del contrato. Dicho contrato tiene como objetivo reforzar el balance de SPS y apoyar el desarrollo de la compañía especialmente en el canal de Facility Management con ventas recurrentes. Actualmente SPS no ha empezado a utilizar este instrumento. (véase hecho relevante del 13 de enero de 2003)

14) SPS ha comunicado durante este trimestre y en línea con comunicaciones pasadas que cuenta desde 1995 de un comité de control interno y desde 1998 de un Comité de Auditoría, constituido por acuerdo del Consejo de Administración de la Sociedad. (véase hecho relevante del 6 de marzo de 2003)

14) Durante el mes de abril, SPS ha abandonado la contratación de sus acciones en el segmento del Nuevo Mercado, siguiendo su cotización incluida en el Mercado Continuo dentro del sector servicios. Este paso se ha producido al haber la compañía completado su proceso de enfoque en su negocio industrial histórico de la reprografía digital y gestión documental. (véase hecho relevante del 16 de abril de 2003)