

RESULTADOS 2002

Service Point Solutions completa con éxito la reestructuración de sus operaciones

**SPS concluye 2002 con un Beneficio Neto de 3,5 millones de euros,
frente a una pérdida de 110,8 millones de euros en 2001,
e incrementa su EBITDA en un 41%
reduciendo su deuda neta en un 14%**

- El resultado bruto de explotación (EBITDA) se incrementa en un 41% respecto al 2001, alcanzando los 16,9 millones de euros
- El beneficio neto de la compañía ha sido positivo y alcanza los 3,5 millones de euros, frente a una pérdida de 110,8 millones de euros en 2001
- La deuda neta se ha reducido un 14%, hasta 77,2 millones de euros
- Durante el año 2002 Service Point Solutions ha completado la reestructuración de sus operaciones centrándose exclusivamente en reprografía digital y gestión documental en los mercados de España, Estados Unidos, Reino Unido y Alemania donde goza de una posición de liderazgo significativo.

Barcelona, 3 de Marzo de 2003.- Service Point Solutions ("SPS", www.servicepoint.net) ha culminado en 2002 su definición estratégica desinvirtiendo en todas aquellas actividades relacionadas con la Nueva Economía como las telecomunicaciones y el software y en los negocios que no presentaban perspectivas de suficiente rentabilidad y crecimiento como las filiales de material de oficina en Estados Unidos y en España.

La focalización estratégica en la reprografía digital y gestión documental, junto con una estricta gestión de las operaciones persiguiendo la generación de los recursos y la obtención de resultados han permitido a SPS terminar el 2002 con un balance positivo en todos los parámetros de su cuenta de explotación.

En referencia al equipo directivo y en consonancia con los códigos del buen gobierno SPS ha procedido al desdoblamiento de los roles de presidencia y de primer ejecutivo. Además se ha incorporado un Director de Operaciones con el objetivo de reforzar los procesos de gestión en el día a día de la empresa.

Respecto a la gestión de las operaciones, la compañía ha actuado en dos vertientes: por un lado persiguiendo la obtención de contratos a largo plazo con el objetivo de vincular las inversiones a flujos de ventas y de beneficios recurrentes. Contratos de este tipo han sido alcanzados con firmas de primer nivel relacionadas con el sector AEC (arquitectura, ingeniería y sector de la construcción) como Amec Bovis, British Airport Authorities, Estudio Lamela, Ferrovial y Exxon entre otros. Por otro lado la compañía implantó en 2002 y mantiene en 2003 un programa de reducción de costes que visa mejorar la rentabilidad de sus operaciones. Este programa ha tenido un impacto de aproximadamente 2 millones de euros en 2002, que alcanzarán los 4 millones de euros en 2003.

Estas actuaciones han permitido una significativa mejora en los ratios económicos a pesar de un entorno económico extremadamente difícil y de una evolución negativa a lo largo del año de los tipos de cambios (el descenso del dólar y de la libra frente al euro entre primer y segundo semestre ha tenido un impacto en el EBITDA de la segunda parte del año de un 8%).

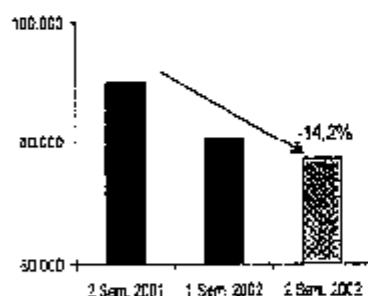
Desglose de resultados

€ Miles	2001	2002	% Cambio	
Ventas	357.921	182.580	-49%	Venta de divisiones no estratégicas
Margen Bruto	176.176	103.569	-41%	
Margen Bruto %	49%	57%	+8%	Enfoque en reprografía digital y gestión documental
EBITDA	11.962	16.852	+41%	Mejora en gestión de las operaciones
EBITDA %	3%	9%	+6%	
Beneficio Neto	-10.783	3.462	NA	4º Trimestre consecutivo con beneficio neto positivo
Beneficio Neto %	NA	2%	NA	
Deuda Neta	89.971	77.182	-14%	Generación de flujos de caja positivos

SPS ha alcanzado una facturación de 182,6 millones de euros, lo que representa una reducción del 49% respecto a 2001 consecuente con el proceso de desinversión en actividades consideradas no estratégicas y con reducidas perspectivas de rentabilidad.

El resultado bruto de explotación (EBITDA) se ha visto incrementado en un 41% respecto a año anterior alcanzando los 16,9 millones de euros. La compañía ha obtenido beneficios netos en cada uno de los trimestres de 2002, alcanzando un total durante el ejercicio de 3,5 millones de euros comparado con una pérdida de 110,8 millones de euros en 2001. SPS ha conseguido una reducción de la deuda neta del 14% respecto al año anterior.

Evolución deuda neta (€ Miles)



La deuda neta ha sido reducida a través de:

- Venta de filiales no estratégicas
- Mejora EBITDA en 2002 +41%
- Inversiones solo relacionadas con ventas adicionales gracias a la fórmula de Facility Management / On Site Services (contratos a largo plazo con venta recurrentes)

La focalización de sus operaciones, el estricto control en la gestión de su negocio y los resultados obtenidos en 2002, junto a un aumento de las ventas aseguradas 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 la deuda neta y optimizar la estructura de capital de SPS.

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).

Anexo: Detalle de los resultados

La facturación de la compañía ha alcanzado los 182,6 millones de euros, lo que representa una reducción de 49% respecto a 2001, en línea con el proceso de desinversión en los negocios no estratégicos y con reducidas perspectivas de rentabilidad. La composición de la facturación por país es la siguiente: Estados Unidos 52%, Reino Unido 35%, España 12%, otros 1%.

El margen bruto ha alcanzado los 103,6 millones de euros, un 57% sobre las ventas de la compañía. El margen bruto en porcentaje sobre ventas se ha visto incrementado en un 8% gracias al enfoque de la compañía en los servicios de reprografía digital y gestión documental y en contratos a largo plazo (Facility Management). Estos contratos que vinculan las inversiones de SPS a flujos de ventas y de beneficios recurrentes ya representan aproximadamente un 25% de las ventas de SPS y han crecido en 2002 a un ritmo del 18% anual. Para el año 2003 se prevé que el margen bruto se sitúe entre un 70% y un 75% sobre ventas. (En 2002 SPS ha consolidado unos 75 millones de euros de ventas en material de oficina con unos márgenes brutos alrededor del 30%. Este negocio ha sido desinvertido durante el año al presentar unos márgenes de rentabilidad y crecimiento reducidos).

El EBITDA ha sido de 16,9 millones de euros. El resultado es positivo ya que representa un crecimiento de un 41% respecto al año 2001 y prácticamente dobla el registrado en el año 2000 (8,8 millones de euros).

Esta mejora no sólo es fruto de la desinversión en las divisiones de telecomunicaciones y software empresarial, sino también a la mejora en la gestión de la actividad central de la compañía, ya que el margen de EBITDA de este negocio ha pasado de un 6% a un 9% entre 2001 y 2002 gracias al mejor "mix" de ventas en contratos recurrentes a largo plazo, por un lado, y al continuo control de los costes, por otro lado.

El beneficio neto ha sido de 3,5 millones de euros, y ha sido positivo en cada uno de los trimestres del año.

La deuda financiera neta, por su parte, ha sido reducida a 77,2 millones de euros, un 14% menos con respecto al 2001. La deuda neta ha ido reduciéndose progresivamente en este segundo semestre de 2002 en línea con los objetivos estratégicos de la compañía.

Un factor importante en un futuro próximo para reducir ulteriormente el nivel de endeudamiento financiero y que ayudará a la compañía a mejorar sus flujos de caja positivos es el continuo control de las inversiones.

La compañía ha realizado en los últimos tres años inversiones por un total de 40 millones de euros en capacidad de producción, e equipos (completa digitalización de su red de puntos de servicios de reprografía digital y gestión documental) y en sistemas de gestión control (SAP). Hoy SPS cuenta con un 30% de capacidad adicional disponible (posibilidad de incrementar el volumen de servicios de reprografía digital y gestión documental sin incrementar el número de equipos actuales).

De esta forma SPS puede operar un fuerte control en sus necesidades de inversión lo que le permitirá previsiblemente reducir sus gastos de amortizaciones y aumentar sus flujos de cajas con consecuente impacto en reducción de deuda.

A fin de mejorar su potencial de apalancamiento y estructurar correctamente la composición de deuda en su balance para acometer el plan operativo de crecimiento futuro -como se anunció públicamente-, la compañía está analizando posibles medidas de financiación estructurada. En su caso y dependiendo, como es normal en este tipo de transacciones, de las condiciones finalmente acordadas, esto permitirá una mayor flexibilidad y tamaño de los recursos a la compañía en su gestión del crédito y de inversiones. Todas estas medidas encaminadas al crecimiento sólo se podrán implementar si el entorno global crediticio es favorable, lo que dependerá, entre otros factores, de la evolución de los mercados financieros y de la situación macroeconómica y geopolítica global.

Adicionalmente, a principios de 2003 la compañía ha anunciado una financiación via Equity Line con Société Générale de hasta 3 millones de euros (ampliables en función de algunas condiciones hasta 50 millones de euros) durante un periodo de 3 años.

Esta medida de financiación permitirá, en caso de utilización de dicha línea, fortalecer el balance de la compañía e impulsar el crecimiento a través de contratos adicionales a largo plazo.

Advertencia - Empresa cotizada en el Nuevo Mercado :

Service Point desea reiterar, en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e Inversores deben considerar que las actividades de SPS se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, patrimoniales, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e Inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse. Por tanto, se ruega encarecidamente a los Accionistas e Inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una muy alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.