

NOTA DE PRENSA

## SPS incrementa su beneficio neto un 12,3% y reduce su deuda neta un 13,2%

Barcelona, 15 de Noviembre de 2004.- Los datos económicos y financieros relativos al tercer trimestre de 2004 confirman la evolución de la compañía en línea con los dos primeros trimestres del año en curso.

SPS ha seguido centrándose en sus tres áreas de actuación estratégica que forman parte de su proyecto a medio plazo:

1. Mejora en el perfil de las ventas hacia contratos recurrentes y con un mayor peso del negocio de la compañía en la zona euro.
2. Incremento en los márgenes operativos y netos.
3. Reducción continuada en la deuda neta.

Una vez más, los datos consolidados a Septiembre de 2004 en su comparativa con el mismo periodo de 2003 reflejan la evolución negativa de los tipos de cambio que impactan la presentación de las cuentas de SPS por un efecto de pura naturaleza contable, al tener SPS aproximadamente un 90% de su negocio en el Reino Unido y en los Estados Unidos.

- Las ventas han alcanzado 73 millones de euros, un 4,1% menos que el mismo periodo del año pasado, debido especialmente a la depreciación del dólar americano en un 10,3%. A tipos de cambio constantes y considerando el negocio continuado, las ventas de SPS se han incrementado en un 1%, especialmente gracias al aumento de la facturación a través del canal de Facility Management.
- El margen bruto ha mantenido su tendencia ascendente, alcanzado el 73,2% sobre ventas. El incremento de 0,4 puntos porcentuales se corresponde especialmente con un incremento en el margen bruto de la filial española gracias a la mejora en el mix de ventas hacia servicios de mayor valor añadido.
- El EBITDA sobre ventas ha mantenido durante el tercer trimestre la tendencia experimentada ya durante el primer semestre del año. El margen de EBITDA acumulado a Septiembre ha alcanzado el 15,3%. A nivel de mercados geográficos el margen de EBITDA ha alcanzado respectivamente el 23,6% y el 15,9% en Estados Unidos y Reino Unido, donde la compañía cuenta con una consolidada cuota de mercado. En España el margen de EBITDA ha alcanzado el 5,5% con una importante mejora de 4,4 puntos porcentuales sobre el obtenido en el mismo periodo de 2003. Adicionalmente se espera que en el mercado español el margen de EBITDA en el medio plazo tendría que aproximarse a los márgenes actuales experimentados en los mercados británicos y americanos. A nivel consolidado el margen de EBITDA sigue teniendo un impacto en el corto plazo por los costes experimentados por la compañía en trasladar sus ventas cada vez más hacia un modelo contractual con facturación recurrente. Dichos costes, principalmente resultantes de un incremento en la fuerza de ventas, tienen como objetivo un incremento en el valor de la compañía a medio plazo.
- El beneficio neto se ha situado en 0,6 millones de euros, un 12,3% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Dicho resultado se ha obtenido a pesar de una elevada carga de gastos financieros que han alcanzado 3,6 millones de euros durante los primeros nueve meses de 2004. Objetivo prioritario de la compañía es reducir esta carga financiera a través de una continuada disminución de la deuda, lo cual permitirá una mayor visibilidad sobre los beneficios netos.
- La deuda neta ha sido reducida en un 13,2%. Este resultado es especialmente positivo si se considera que durante el 2004 SPS ha seguido invirtiendo para reforzar su desarrollo futuro. En esta óptica durante los primeros 9 meses del año las inversiones acumuladas de SPS han sido de 7,9 millones de euros, principalmente enfocadas en incrementar la posición de mercado en España, en abrir nuevos centros de puntos de servicio (New York, Leeds), en reforzar los servicios de gestión

documental (scanning center en Boston) y en desarrollar el canal de Facility Management (donde las inversiones están relacionadas con flujos futuros de ventas bajo contrato).

- Los recursos propios se han incrementado en un 24,4%.
- El ratio de endeudamiento (deuda neta sobre fondos propios) se ha visto mejorado pasando de 1,48 a 1,03.

#### Resultados Consolidados

€ Miles	3 Trim. 04	3 Trim. 03	% Diferencia	
Ventas	73.007	76.158	-4,1%	+1% a tipos de cambio constante en negocio continuado
Margen Bruto	53.431	55.437	-3,6%	+1% a tipos de cambio constante en negocio continuado
EBITDA	11.196	11.953	-6,3%	Impacto tipos de cambio.
EBIT	3.709	4.807	-22,8%	Costes de inversión en nuevos centros
Beneficio Neto	644	573	+12,3%	Incremento beneficios netos
Deuda Neta	67.809	78.151	-13,2%	Continuada reducción de la deuda.
Fondos Propios	65.827	52.898	24,4%	Mejora en ratio de endeudamiento de 1,48 a 1,03

#### % Sobre Ventas

Margen Bruto %	73,2%	72,8%	Mejora de 0.4 puntos porcentuales
EBITDA %	15,3%	15,7%	Impacto tipos de cambio
EBIT %	5,1%	6,3%	Costes de inversión en nuevos centros

USD vs Euro	1,23	1,11	-10,3%
GBP vs Euro	0,67	0,69	2,5%

Tal y como ya comentado precedentemente y en línea con el objetivo de aumentar su resultado neto, la compañía espera poder reducir su deuda financiera ya que en gran parte ésta no se corresponde con el negocio actual de la compañía centrado en los servicios de reprografía digital y gestión documental, sino que es resultado de inversiones anteriores llevadas a cabo en un proceso de diversificación. El objetivo a medio plazo es reducir el ratio de deuda neta sobre EBITDA a menos de 2,5 veces. En línea con este objetivo, durante el tercer trimestre del año la compañía ha accedido a la línea de capital (Equity Line) por importe de aproximadamente €1,6 millones con objeto de reforzar su balance y reducir su deuda neta.

#### Conclusiones:

Los datos relativos al tercer trimestre del año confirman la evolución de la compañía obtenida durante los primeros seis meses de 2004. SPS ha identificado y puesto en marcha un plan basado en tres ejes fundamentales: el incremento en la calidad de las ventas, la focalización en la obtención de márgenes positivos a todos los niveles y la continua reducción de la deuda.

Los resultados económicos obtenidos a lo largo de 2004 confirman que las acciones emprendidas continúan reposicionando la compañía en línea con su plan estratégico.

**Según Rafael López-Aparicio, Consejero Delegado de SPS** *"El mercado percibe nuestra evolución de manera positiva. Por un lado, seguimos incrementando los contratos a largo plazo para firmas importantes tanto dentro como fuera del sector AEC (arquitectos, ingenieros, construcción) como en otros sectores que forman parte de nuestro plan estratégico. Nuevos contratos como el de Brooks Pharmacy en USA o Repsol YPF en España, son testimonio de nuestra capacidad de crecimiento según nuestro plan estratégico y de la oportunidad de negocio en sectores como el de servicios o industrial, al tiempo que hacemos aún más fuerte nuestra oferta de servicios de reprografía y gestión documental."*

Service Point Solutions ([www.servicepoint.net](http://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 70 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

[matteobuzz@servicepoint.net](mailto:matteobuzz@servicepoint.net)

Tel +34 93 5082424

Fax +34 93 5082442

**Newsline**

Miguel Ramos

[newsline@newsline-pr.com](mailto:newsline@newsline-pr.com)

Tel +34 93 5806459

Fax +34 93 5808854