

NOTA DE PRENSA

SPS obtiene un incremento del beneficio operativo del 20% y reduce su deuda neta un 20%.

- La rentabilidad sobre ventas aumenta a todos los niveles (Margen Bruto +15,8 puntos porcentuales, EBITDA +6,0 puntos porcentuales y EBIT +2,6 puntos porcentuales).
- El EBITDA en términos homogéneos del negocio continuado de reprografía digital y gestión documental ha aumentado en un 18,8% y el EBIT en un 141,5%.
- La compañía ha terminado su proceso de reestructuración.

Juan José Nieto, Presidente de SPS: "En 2003 SPS ha seguido ejecutando su plan dando por terminado su proceso de reestructuración. Los resultados han mostrado una tendencia al alza a nivel de márgenes, resultado operativo y beneficio neto junto con una paulatina reducción de la deuda neta. Con nuestros deberes hechos afrontamos un 2004 con la confianza de estar en la senda correcta, preparados para realizar adquisiciones vinculadas a nuestro sector y maximizar día a día el crecimiento y la rentabilidad a todos los niveles."

Barcelona, 1 de Marzo de 2004.- 2003, tal y como se había comunicado públicamente en informes anteriores, ha representado la conclusión del proceso de reestructuración de Service Point Solutions (SPS, www.servicepoint.net). La compañía se ha centrado en las siguientes áreas: 1) reforzar el balance y reducir la deuda neta; 2) optimizar la estructura organizativa; 3) aumentar el perfil de las ventas y los contratos recurrentes; 4) Preparar la compañía a medio plazo vía crecimiento orgánico y adquisiciones en el sector.

- Se ha continuado mejorando el mix de ventas hacia las áreas de mayor crecimiento futuro y de más valor añadido. Los Facility Management / contratos multi anuales representaron un 27% de las ventas comparadas con un 14% en 2002, los servicios de gestión documental representaron en 2003 el 8% de las ventas comparado con un 3% en 2002
- Se ha mejorado la eficiencia operativa a través de una reducción de la base de costes (mejora en la productividad gracias a un incremento del 14% en las ventas por empleado) y se han focalizado las inversiones en áreas estratégicas de crecimiento para poder aumentar la rentabilidad recurrente en el medio plazo. El Margen bruto sobre ventas ha sido del 72,5% comparado con el 56,7% en 2002; el EBITDA sobre ventas ha crecido desde el 9,2% hasta el 15,2%; el EBIT ha mejorado en un 20% aún habiendo reducido la facturación en un 46% como consecuencia de la desinversión del negocio de material de oficina.
- SPS ha llevado a cabo el proceso de reestructuración de su balance con actuaciones que han mejorado significativamente el perfil de su estructura patrimonial / financiera: firma de un crédito sindicado (60m de euros), cierre de una ampliación de capital (27m de euros) y acuerdo con un banco de primer nivel para una línea de capital a 3 años (Equity Line de 35m de euros).
- La deuda neta ha sido reducida en un 20,7% en línea con los objetivos de la compañía.
- De acuerdo con el plan previsto, durante el mes de Diciembre se llevó a cabo una reestructuración del equipo directivo, cuya implementación permite agilizar aun más la gestión de las operaciones y se ha reducido el Consejo de Administración en línea con las últimas tendencias de gobierno corporativo.

Resultados Consolidados

| € Miles | 2002 | 2003 | % Dif. | |
|-----------------|---------|--------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ventas | 182.580 | 98.506 | -46,0% | Reducción por venta de filiales no estratégicas e impacto negativo de evolución de tipos de cambio |
| Margen Bruto | 103.570 | 71.407 | -31,1% | Reducción por venta de filiales no estratégicas e impacto negativo de evolución de tipos de cambio |
| EBITDA | 16.852 | 14.931 | -11,4% | Reducción por venta de filiales no estratégicas e impacto negativo de evolución de tipos de cambio |
| EBIT | 3.963 | 4.755 | +20,0% | Enfoque en operaciones de mayor rentabilidad y continuo plan de recorte de gastos |
| Beneficio Neto | -7.619 | 222 | NA | Mayor beneficio operativo, reducción en gastos financieros e impacto extraordinario pensiones en 2002 |
| Deuda Neta | 77.806 | 61.692 | -20,7% | Gestión de los flujos de caja |
| Mejora márgenes | 2002 | 2003 | % Dif. | |
| Margen Bruto % | 56,7% | 72,5% | +15,8 pp. | Mejora de mix de ventas |
| EBITDA % | 9,2% | 15,2% | +6,0 pp. | Mejora en eficiencia operativa |
| EBIT % | 2,2% | 4,8% | +2,6 pp. | Mejora en eficiencia operativa |
| Tipos de cambio | 2002 | 2003 | % Dif. | |
| USD vs. Euro | 0,94 | 1,13 | -19,7% | Impacto negativo al presentar las cuentas consolidadas en euros |
| GBP vs. Euro | 0,63 | 0,69 | -10,0% | Impacto negativo al presentar las cuentas consolidadas en euros |

La facturación de la compañía ha alcanzado 98,5 millones de euros. Debido principalmente al proceso de total desinversión en el negocio del material de oficina en España y en los Estados Unidos, (negocios no estratégicos y de menor margen) dicho importe no es comparable con el alcanzado en 2002. La comparativa pro forma es presentada en el cuadro adjunto a continuación.

La composición de las ventas por país ha sido la siguiente: Reino Unido 56%, Estados Unidos 35%, España 8%, otros 1%. Por línea de servicio la composición ha sido la siguiente: servicios de reprografía digital y productos especializados 65%, contratos recurrentes de Facility Management / On Site Services 27%, servicios de gestión documental 8%.

La evolución de las ventas ha reflejado también el comportamiento fuertemente negativo de los tipos de cambio entre 2002 y 2003, que han impactado en 12,3 millones de euros (13% de las ventas anuales). Adicionalmente las ventas se vieron ralentizadas debido al estancamiento económico tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido, que ha alargado los periodos medios de "cierre" de grandes contratos entre 6 y 12 meses.

A nivel de márgenes los resultados han sido positivos: SPS ha mantenido su política de alta calidad de servicios de valor añadido lo que ha permitido mantener el porcentual de margen bruto sobre ventas por encima del 72% en cada uno de los trimestres del 2003.

Con respecto al 2002, el EBITDA y el EBIT se han visto incrementados en 6 y 2,6 puntos porcentuales respectivamente gracias a las actuaciones en los recortes de costes y mejoras operativas. En términos absolutos el EBIT ha crecido un 20%. El beneficio neto ha alcanzado los 0,2 millones de euros.

Al objeto de dar por concluida la reestructuración de la compañía en 2003, SPS ha contabilizado unos costes extraordinarios no recurrentes aplicados contra las reservas de la compañía por un total de aproximadamente 9,8 millones de euros. Sin embargo este importe "solo" ha afectado el nivel de tesorería en 3,8 millones de euros.

Mejora en los resultados pro forma (negocio continuado y a tipos de cambio constantes)

| € Miles | 2002 | 2003 | % Dif. | |
|----------------|--------|--------|----------|----------------------------------------------|
| Ventas | 99.795 | 98.506 | -1,3% | Estancamiento económico EE.UU. y Reino Unido |
| Margen Bruto | 72.068 | 71.407 | -0,9% | Mantenimiento de % sobre ventas |
| EBITDA | 12.568 | 14.931 | +18,8% | Eficiencia operativa y recorte gastos |
| EBIT | 1.969 | 4.755 | +141,5% | Eficiencia operativa y recorte gastos |
| % sobre ventas | 2002 | 2003 | % Dif. | |
| Margen Bruto % | 72,2% | 72,5% | +0,3 pp. | Mantenimiento elevados márgenes |
| EBITDA % | 12,6% | 15,2% | +2,6 pp. | Eficiencia operativa |
| EBIT % | 2,0% | 4,8% | +2,8 pp. | Eficiencia operativa |

A nivel pro forma (paridad del tipo de cambio y negocios comparables) las ventas se han mantenido prácticamente en línea con el año pasado. El descenso de aproximadamente un 4% de las ventas de las filiales americana y británica debido al entorno económico, se ha visto compensado en gran parte gracias al fuerte aumento del negocio en España que ha alcanzado un 43% de crecimiento anual y en Alemania que lo ha hecho en un 16%. Se anticipa que durante el año 2004 continúe aumentando el peso de las ventas obtenidas en la zona euro a través del crecimiento orgánico y pequeñas adquisiciones reduciendo así la exposición del negocio a la evolución de los tipos de cambio.

El margen bruto pro forma se ha mantenido en términos generales en línea con el 2002, con una pequeña mejora gracias al mejor mix de ventas hacia los servicios de gestión documental.

En esta comparativa pro forma 2002 el EBITDA y el EBIT en porcentaje sobre ventas se han visto incrementados en 2,6 y 2,8 puntos porcentuales respectivamente.

En línea con el proceso de reducción de la deuda implementado por el equipo directivo, la deuda neta a Diciembre de 2003 experimenta una disminución del 20,7% comparada con el mismo periodo del 2002, pasando de 77,8 millones de euros hasta 61,7 millones de euros. La composición de la deuda financiera ha mejorado significativamente: a finales de 2003 el 86% es deuda financiera bancaria y el 14% corresponde a leasing financieros sobre equipos de reprografía digital. Gracias a una operación de financiación sindicada que se firmó a Junio de 2003, la deuda financiera con bancos a corto plazo representa hoy solo el 6% del total, mientras que el 94% es a largo plazo.

Según Rafael López-Aparicio, Director General Ejecutivo. de SPS "SPS es un proyecto industrial a medio plazo en el que el 2003 ha representado un año de consolidación. *Después de actuar de manera contundente sobre los costes, el 2004 va a estar enfocado principalmente en la línea de ventas dentro de un entorno económico que confiamos siga dando indicaciones de mejoras: 1) Crecimiento orgánico gracias a incrementos en la demanda de outsourcing y facilities management a nivel mundial. 2) Crecimiento de dos dígitos en España que contribuirá a mitigar el riesgo en la evolución de los tipos de cambio 3) Adquisiciones estratégicas en el sector que complementan nuestra oferta y servicios.*

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 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
matteobuzzi@servicepoint.net
Tel +34 93 5082424
Fax +34 93 5082442

Newsline
Miguel Ramos
newsline@newsline-pr.com
Tel +34 93 5806459
Fax +34 93 5808854