



Resultados

Ejercicio anual 2012

26 de febrero de 2013

INDICE

1.	Resumen de conclusiones.....	3
2.	Evolución Grupo ejercicio 2012.....	4
	2.1 Principales magnitudes y evolución	
	2.2 Evolución geográfica	
3.	Perspectivas.....	8

1. Resumen de conclusiones

Service Point Point Solutions (SPS.MC) ha cerrado el ejercicio 2012 en línea con las expectativas previstas, en un año marcado por la disminución de la actividad económica, principalmente en Europa Continental. La nueva dirección de la multinacional española está satisfecha por los importantes avances realizados en la puesta en marcha de medidas para garantizar el cumplimiento de tres de sus objetivos principales a corto plazo en la profunda transformación del Grupo: consecución de un resultado neto positivo en 2013, terminar saneamiento organizativo y financiero y aprovechar mejor las nuevas tecnologías y el talento interno disponible.

Las ventas de Service Point han ascendido a 209,6 M€, un 4,1% por debajo de las obtenidas en 2011. Sin embargo, el margen bruto se ha mantenido en el 63% 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.

Los costes operativos han sido de 126,1 millones de euros e incluyen gastos no recurrentes relacionados con medidas de eficiencia de 3,2 millones de euros. La compañía ha avanzado mucho en 2012 en sus iniciativas de reducción del gasto, lo que producirá una significativa mejora en los resultados de 2013. El grupo tiene potencial para seguir optimizando su gestión de forma que cabe esperar un ahorro adicional de 4 millones de euros para este año sobre los costes recurrentes de 2012.

El EBITDA de la compañía ha sido de 6,4 millones de euros. Sin considerar los costes de reestructuración, el EBITDA recurrente ha sido de 9,6 millones de euros. La disminución respecto al ejercicio anterior ha sido en gran medida debido a Europa Continental, donde SPS concentra el 44% de sus ventas.

Las pérdidas netas del grupo han disminuido de manera muy notable respecto a 2011, cuando se registró un deterioro en el fondo de comercio en Holanda, España y Estados Unidos.

Durante el cuarto trimestre, Service Point ha firmado la refinanciación de su deuda bancaria para mejorar tanto los términos como su estructura. Esto supondrá una mejora muy importante a nivel de costes, donde prevemos una reducción significativa del gasto financiero de unos 3 millones de euros anuales, así como a nivel de balance, dado que se traslada toda la deuda a largo plazo con vencimiento en diciembre de 2015 y con una extensión adicional a diciembre de 2016). A diciembre de 2012 el endeudamiento bancario neto alcanzó los 77 millones de euros, un 16% menos respecto a diciembre de 2011.

Aproximadamente el 90% de la mejora en los resultados operativos previstos para 2013 provendrán de medidas de ahorro implementadas en 2012, o en proceso de ser completadas, lo que permitirá al grupo conseguir un beneficio neto positivo durante 2013.

2. Evolución segundo semestre 2012

2.1 Principales magnitudes y evolución

A continuación mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes de Service Point durante 2012 y su comparativa con el ejercicio anterior:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados anuales (miles de euros)

<i>Miles de euros</i>	2011	2012	Diferencia
Ventas	218.645	209.574	-4,1%
Margen Bruto	137.882	132.472	-3,9%
EBITDA	14.029	6.377	-54,5%
EBIT	1.833	(5.873)	NA
Resultado Neto	(39.764)	(18.200)	+54,3%

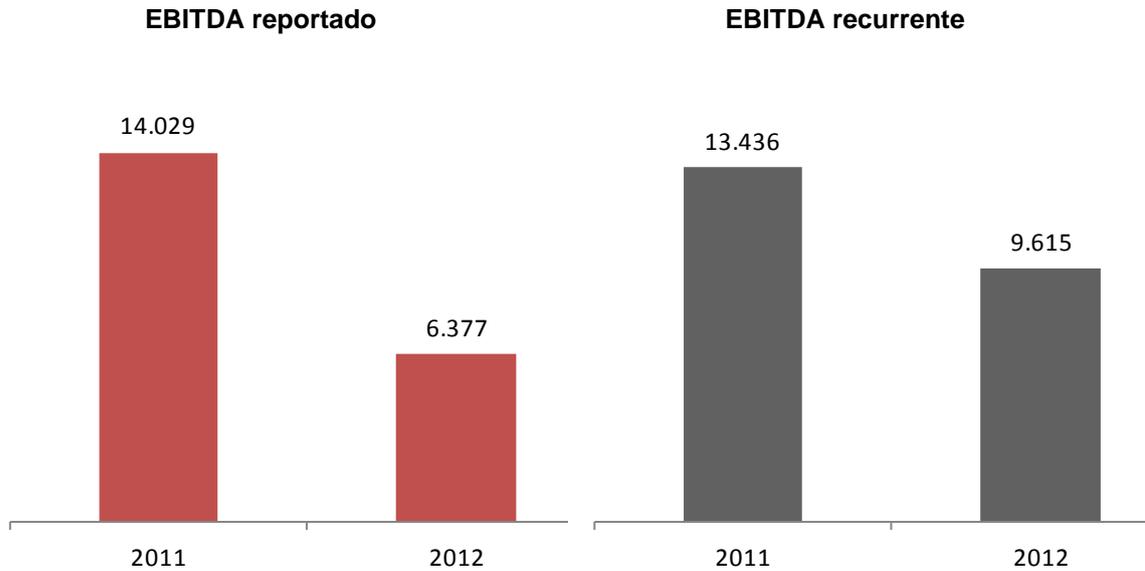
Las ventas de Service Point han ascendido a €209,6m, un 4,1% por debajo de las obtenidas en 2011, reflejando una disminución en el nivel de actividad económica de los clientes en algunas áreas geográficas, principalmente en Europa Continental.

El margen bruto se ha mantenido en el 63,2% sobre la facturación, lo que refleja una buena rentabilidad en las ventas a pesar de la competencia en precios existente en el mercado, y es fruto del enfoque creciente del grupo hacia los segmentos de servicios de mayor valor añadido.

La reducción en el EBITDA y EBIT comparado con 2011 refleja el coste de las medidas adicionales que se han tomado para recuperar un nivel de rentabilidad aceptable en el futuro, que han supuesto costes de reestructuración de más de 3,2 millones de euros. El proceso de reestructuración de plantilla en Holanda se ha alargado más de lo previsto, y el ahorro de costes de personal correspondiente todavía no se ha visto reflejado aún en la cuenta de resultados.

El EBITDA de 2012 recurrente (al neto de los costes de reestructuración) ha sido de 9,6 millones de euros, como se muestra en el cuadro 2.2. siguiente.

Cuadro 2.2 Evolución EBITDA reportado y recurrente (miles de euros)



Los puntos clave en la gestión de la compañía han sido los siguientes:

- Reducción de costes centrales en el holding del grupo. La base de costes anualizada ha disminuido en 0,4 millones de euros sobre un total de 2,4 millones. Esta mejora se corresponde principalmente con medidas de reducción de personal y de costes del Consejo de Administración y alquileres. El presupuesto de 2013 prevé una reducción adicional de 0,5 millones de euros por decisiones ya implementadas.
- Reducción de costes de personal recurrentes al haber reducido la plantilla en el 10% (desde 2.085 hasta 1.877 empleados) a lo largo del año, por reestructuración y creación de sinergias en varias de las filiales del grupo, que representarán una mejora prevista en 2013.
- Refuerzo del área de compras del grupo, centralizando la gestión de las relaciones con los principales proveedores. La compañía prevé un ahorro adicional en este área de aproximadamente el 1% de los costes (excluyendo el gasto de personal), lo que supondrá aproximadamente 1,1 millones de euros en 2013.
- Control férreo de las inversiones en equipos y en gestión del capital circulante, que han permitido una generación de caja en línea con 2011, a pesar de la disminución de EBITDA.
- Iniciativas de ventas y de marketing para reforzar las ofertas de servicios de mayor valor en el área B2B y en productos disponibles, como “libros bajo demanda”, “Display Graphics”, “Photo Books”, lanzamiento de nuevas iniciativas online, etc., aprovechando mejor nuevas tecnologías en el sector y el talento existente en el grupo.
- Desde un punto de vista organizativo y de gestión, el grupo ha realizado cambios importantes en los equipos directivos tanto a nivel central como a nivel de gestión de dos de los principales mercados del grupo (Reino Unido y Holanda)

Por debajo de la línea de EBITDA se han registrado asimismo gastos no recurrentes para sanear el balance por importe total de 7,7 millones de euros. El resultado neto recurrente, al neto de los gastos de saneamiento de balance, y de costes de reestructuraciones, ha sido una pérdida de 7,3 millones de euros.

Cuadro 2.3 Resultado Neto reportado y recurrente

<i>Miles de euros</i>	Resultado Contable	Gastos no recurrentes y de saneamiento	Resultado Recurrente
EBITDA	6.377	3.238	9.615
Amortizaciones	(12.250)	1.828	(10.422)
EBIT	(5.873)	5.066	(807)
Gastos Financieros	(10.190)	2.085	(8.105)
Excepcionales (*)	(3.761)	3.761	-
Impuestos y minoritarios	1.624	-	1.624
Resultado Neto	(18.200)	10.912	(7.288)

(*) Incluye deterioro del fondo de comercio

2.2 Evolución geográfica

Las ventas del grupo se han beneficiado de la diversificación geográfica con la que éste cuenta, permitiendo compensar los países que se encuentran en la cola de la recuperación económica con los que ya han dado síntomas de mejora y solidez.

Los resultados han mostrado una evolución difícil en los mercados de Europa Continental y Reino Unido, y por otro lado han seguido mejorando en Escandinavia y en Estados Unidos.

Europa Central (44% de los ingresos del grupo): La división de Europa Central incluye España, Francia, Bélgica, Holanda y Alemania. La evolución ha sido en general negativa registrándose una caída de más del 10% de las ventas

- i. España sigue siendo el país que peor comportamiento en ventas relativo ha tenido respecto a 2011. Sin embargo, se ha compensado dicho deterioro con una buena gestión de los costes que ha mitigado considerablemente el efecto en EBITDA y EBIT. La plantilla ha sido reducida en 21 personas, con consecuente ahorro a lo largo de los próximos meses.
- ii. En Alemania, durante el tercer y el cuarto trimestre las ventas han sido impactadas debido a la evolución de un cliente relevante y para reducir el riesgo de concentración de clientes, Service Point ha desarrollado ventas nuevas a través de su canal on-line que está creciendo en un 30%.

- iii. En Holanda, y debido al empeoramiento del entorno económico, el volumen de ventas en servicios de impresión ha disminuido. La iniciativa planificada para Holanda que consistía en la reducción de 120 personas ha sufrido ciertos retrasos administrativos, y en 2012 solo se ha implementado para 60 personas. El grupo no obstante está en avanzadas negociaciones para una reducción adicional de 90 personas que tiene previsto completar para antes de finalizar el primer semestre del año en curso, y que no supondrá ningún coste adicional, y generará un ahorro adicional anualizado de 4 millones de euros.

Reino Unido (24% de los ingresos totales del grupo): Los resultados se han visto afectados por la reducción de transacciones financieras en el sector bancario, que ha afectado al volumen de ventas en servicios de impresión relacionados con las salidas a bolsa en la filial británica, pero con unas señales de recuperación en el tercer y cuarto trimestre del año. A nivel de costes, se han reducido los gastos de personal, al haber eliminado 64 posiciones.

Escandinavia (25% de los ingresos totales del grupo): Destaca el buen comportamiento general del mercado escandinavo con crecimiento orgánico relevante en ventas y EBITDA respecto a 2011, impulsado por un fuerte dinamismo de la actividad local. La compañía tiene previsto acelerar este crecimiento desarrollando el mercado de servicios de gestión documental para el sector energético e industria del petróleo, donde se prevén crecimientos de doble dígito durante los próximos doce meses. Durante el cuarto trimestre el grupo ha impulsado sus inversiones en este área con la adquisición de Novum, un operador local noruego que cuenta con una buena cartera de clientes.

Estados Unidos (7% de los ingresos totales del grupo): El negocio en Estados Unidos ha mostrado a lo largo del año claras señales de recuperación, exceptuando los meses de noviembre y diciembre, donde la actividad en Nueva Jersey ha sido impactada directamente por el huracán Sandy. A pesar de ello la filial americana ha contribuido en el conjunto del año a la generación de caja neta positiva gracias a reducción en costes y a la gestión de capital circulante.

3. Perspectivas

La compañía tiene dos claros objetivos financieros clave para 2013: consecución de un resultado neto positivo y reducción del endeudamiento financiero.

Partiendo de un EBITDA y un beneficio neto recurrentes en 2012 de 9,6 millones de euros y de - 7,3 millones de euros respectivamente, esperamos:

- i. A nivel de EBITDA, una mejora hasta alcanzar un resultado anualizado en 2013 de entre 14 y 16 millones de euros. De esta mejora, hay que resaltar que el 90% representa el efecto de anualizar los ahorros de costes con medidas ya tomadas en 2012, que no han tenido efecto completo durante el año pasado, y de nuevas acciones en la reducción de gastos. El resto de mejoras están previstos por una más eficaz gestión de las compras y mejor mix de ventas hacia servicios de mayor valor y penetración, con productos de éxito en otros mercados.
- ii. A nivel de resultado neto, además de la mejora prevista por las actuaciones anteriores, se producirá un ahorro en gastos financieros de 3 millones de euros por la renegociación de los términos de la refinanciación que tuvo lugar durante el cuarto trimestre de 2012 y la desaparición de las amortizaciones extraordinarias y los gastos excepcionales.. Todo ello permitirá conseguir un beneficio neto positivo durante 2013 y una generación de caja positiva a lo largo del año.

En un entorno de mercado aún incierto, la multinacional española tiene confianza en la consecución de estos objetivos, ya que la mejora prevista para 2013 viene en gran medida por iniciativas de gestión sobre los costes, las inversiones y el mejor aprovechamiento de los recursos propios, no por una esperada recuperación de los mercados.