



Resultados

Primer Semestre 2013

2 de agosto de 2013

INDICE

1.	Resumen de Conclusiones.....	3
2.	Evolución Grupo Primer Semestre 2013.....	5
	2.1 Principales magnitudes y evolución	
	2.2 Evolución geográfica	
3.	Perspectivas.....	8

1. Resumen de Conclusiones

Los primeros seis meses de 2013 han representado una fase importante en la toma de medidas para recuperar niveles de rentabilidad necesarios para una evolución positiva durante la segunda mitad del año. Las actuaciones de gestión han sido tanto en el área de ingresos, fortaleciendo el enfoque de la compañía en las líneas de servicios estratégicos, como en la parte de costes, donde se han ejecutado importantes reducciones de gastos cuyo impacto será visible a partir del próximo semestre. Como consecuencia de las reducciones implementadas a principios de año cabe destacar una mejora importante a nivel de EBITDA entre el primer y segundo trimestre del ejercicio. Asimismo se han empezado a diseñar proyectos de centralización en las áreas de producción y back-office, que se espera tengan un impacto muy relevante en la cuenta de explotación y en los flujos de caja del grupo a medio plazo.

La 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: consecución de un resultado neto positivo en 2013, terminar el saneamiento organizativo y financiero y aprovechar mejor las nuevas tecnologías y el talento interno disponible.

El grupo confirma plenamente estos objetivos tras el cierre del primer semestre. Durante la segunda parte del primer trimestre y el segundo trimestre los resultados han evolucionado de manera positiva, y se ha enfocado en potenciar las oportunidades de negocio para el segundo semestre, donde adicionalmente se espera recoger los frutos adicionales de la implementación de las mencionadas reducciones de costes.

Las ventas de Service Point en el primer semestre han ascendido a 92,4 M€, un 14,5% por debajo de las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por cambios en el perímetro de consolidación (salida de Francia), cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda (que no tienen impacto a nivel de márgenes). Sin estos impactos, las ventas han disminuido un 8,7%.

No obstante, gracias al refuerzo en la actividad comercial, la sólida base de proyectos en *pipeline*, y a inversiones selectivas para potenciar los servicios estratégicos, la compañía espera que en los próximos trimestres la evolución de las ventas esté en línea con los periodos correspondientes del año pasado.

El margen bruto porcentual ha mejorado ligeramente, 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 y especialmente del enfoque en servicios como la impresión bajo demanda, los servicios de fotos online y los contratos de *facility management (managed services)*.

Los costes operativos se han reducido un 13,6% comparado con el mismo semestre de 2012, lo que demuestra que la compañía ha avanzado mucho en sus iniciativas de reducción de gastos, lo que producirá una significativa mejora en los resultados de 2013. Las medidas ya implementadas hasta la fecha suponen un ahorro anualizado de más de cinco millones de euros, que se verán reflejados en su gran mayoría en las cuentas a partir de los próximos meses.

El EBITDA de la compañía ha sido de 3,9M€. La ligera disminución respecto al ejercicio anterior se ha debido en gran medida a un arranque del año puntualmente por debajo de lo

previsto en el volumen y el mix de ventas en Escandinavia, donde SPS concentra más del 28% de sus ventas. La evolución del segundo trimestre, confirma que los resultados no satisfactorios del primer trimestre de Escandinavia han sido de naturaleza temporal. La compañía confirma su expectativa de incremento del EBITDA en los próximos meses y especialmente a partir del tercer trimestre del ejercicio en curso.

Adicionalmente a los cinco millones de ahorro mencionados anteriormente, la compañía ha puesto en marcha medidas significativas de reestructuración operativa para flexibilizar su base de costes y reducirlos ulteriormente especialmente en la parte de gastos de producción y gastos de back-office.

La mejora en el resultado neto comparado con el mismo periodo del ejercicio 2012 se debe en parte al registro de un ingreso excepcional en 2013 correspondiente a la salida final de Francia de 2,9M€ y un impacto en 2012 de costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto impactaron 3,5M€ (1,8M€ a nivel de EBIT).

2. Evolución Primer Semestre 2013

2.1 Principales magnitudes y evolución

A continuación mostramos en el cuadro 2.1 las principales magnitudes de Service Point durante el primer semestre de 2013 y 2012:

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados semestrales (miles de euros)

Miles de Euros	2012	2013	Variación
Ventas	107.997	92.354	-14,5%
Margen Bruto	69.034	59.606	-13,7%
EBITDA	4.554	3.909	-14,2%
EBIT	(1.998)	(177)	91,2%
Resultado Neto	(8.613)	(834)	90,3%
% Margen Bruto	63,9%	64,5%	+0,6 pp
% EBITDA	4,2%	4,2%	+0,0 pp
% EBIT	-1,8%	-0,2%	+1,6 pp

Las ventas de Service Point en primer semestre han ascendido a 92,4 M€, un 14,5% por debajo de las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por cambios en el perímetro de consolidación (salida de Francia), cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda (que no tienen impacto a nivel de márgenes). Sin estos impactos las ventas han bajado un 8,7%.

Se ha incrementado ligeramente el nivel del margen bruto hasta alcanzar el 64,5% 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.

Reino Unido y Países Bajos, principalmente por cambios sustanciales de su equipo directivo, han sido los países que durante el primer semestre han mostrado mejoras visibles y han recuperado un nivel de rentabilidad aceptable, todo a base de control y reducción exhaustiva de los costes operativos y mejoras en el margen bruto, reforzando las actividades con mayor margen, como la impresión bajo demanda y el desarrollo del canal online.

A pesar de la reducción en EBITDA comparado con el mismo periodo del año anterior, la compañía ha mantenido la generación de caja en línea con su presupuesto a lo largo del periodo a través de una continua disciplina en la gestión del capital circulante y de las inversiones.

A lo largo del primer semestre la compañía ha reducido su base de costes en más del 13,6% comparado con el mismo semestre del año anterior, y ha puesto en marcha proyectos concretos de reducción de la base de gastos por importe de más de cinco millones de euros que serán visibles en las cuentas en los próximos meses y especialmente a partir del tercer trimestre del ejercicio en curso.

A continuación mostramos en el cuadro 2.2 las principales magnitudes de Service Point durante el segundo trimestre comparado con el primer trimestre de 2013 y el segundo trimestre de 2012, en el cual cabe destacar la evolución positiva del EBITDA como consecuencia de los proyectos de reducción de costes:

Cuadro 2.2 Cuentas de resultados trimestrales (miles de euros)

Miles de Euros	2T 2012	1T 2013	2T 2013	Variación 2T 2013 vs 2012	Variación 2T vs 1T 2013
Ventas	53.154	46.216	46.139	-13,2%	-0,2%
Margen Bruto	33.860	29.663	29.943	-11,6%	0,9%
EBITDA	1.043	683	3.225	209,1%	372,1%
EBIT	(3.139)	(1.535)	1.358	143,3%	188,5%
Resultado Neto	(6.942)	(3.070)	2.236	132,2%	172,8%
% Margen Bruto	63,7%	64,2%	64,9%	+1,2 pp	+0,7 pp
% EBITDA	2,0%	1,5%	7,0%	+5,0 pp	+5,5 pp
% EBIT	-5,9%	-3,3%	2,9%	+8,8 pp	+6,2 pp

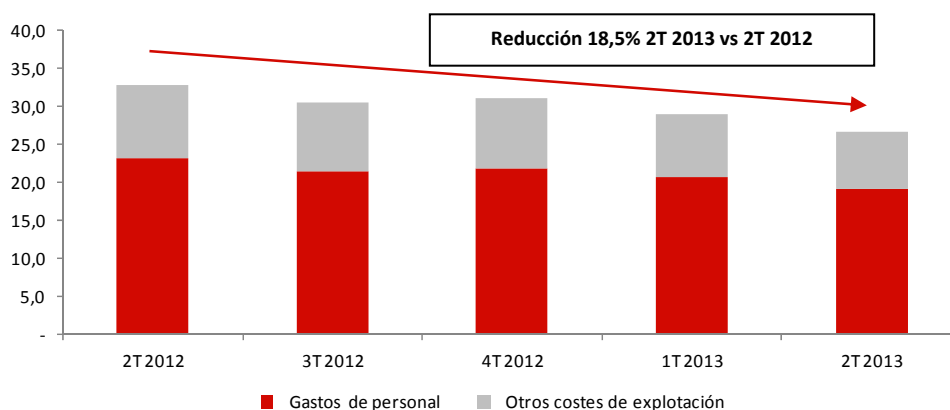
Tal y como se ha mencionado antes, la reducción de ventas entre el 2012 y 2013 se debe por un lado a salida del perímetro de consolidación por integración global a partir de marzo de 2013 (ventas 2T 2012 2,3M€) y por otro lado por un cambio en las condiciones de facturación de un cliente importante en Holanda que no tiene impacto a nivel de márgenes.

La mejora más destacable se ha visto a nivel de EBITDA donde se ve claramente el impacto de las medidas tomadas para reducir la base de costes. Dicha reducción ha empezado a notarse desde principios del segundo semestre de 2013. Se esperan ahorros adicionales importantes a partir del tercer trimestre.

La mejora en el resultado neto comparado con el mismo periodo del ejercicio 2012 se debe en parte al registro de un ingreso excepcional en 2013 correspondiente a la salida final de Francia de 2,9M€ y un impacto en 2012 de costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto impactaron 3,5M€ (1,8M€ a nivel de EBIT).

A continuación mostramos en el cuadro 2.3 la evolución de los costes operativos trimestrales durante 2012 y 2013:

Cuadro 2.3 Evolución de costes operativos (millones de euros)



En todas las zonas geográficas, en el primer semestre se ha enfocado en potenciar las oportunidades comerciales futuras y en cerrar nuevos contratos, para lograr una tendencia positiva en los siguientes meses.

2.2 Evolución geográfica

Los resultados han mostrado una evolución temporalmente difícil en los mercados escandinavos, y por otro lado han mejorado en Reino Unido y Holanda.

Europa Central (39% de los ingresos del grupo): La división de Europa Central incluye España, Bélgica, Holanda y Alemania. La evolución de ventas ha sido en general negativa registrándose una caída de más del 24% de las ventas (sin tener en cuenta la inclusión de Francia en 2012, este impacto ha sido de un 19%):

- i. En Alemania, las ventas han estado en línea con el presupuesto y algo por debajo respecto al año anterior.
- ii. En Holanda, debido al cambio de condiciones de facturación del contrato con un cliente importante, ha disminuido el volumen de servicios de bajo margen junto con el coste directo relacionado, dejando el impacto mínimo en nivel de margen bruto de la filial. En el segundo trimestre, la filial ha completado con éxito las negociaciones para una reducción adicional de 51 personas, y que no supondrá ningún coste adicional y generará, junto con otras medidas que se han tomado, un ahorro adicional anualizado recurrente de 4 millones de euros a partir del tercer trimestre de 2013.
- iii. En España las ventas han disminuido un 16% respecto al ejercicio anterior. Sin embargo, se sigue compensado el deterioro en ventas con una buena gestión de los costes que ha mitigado considerablemente el efecto en EBITDA y EBIT.

Escandinavia (28% de los ingresos totales del grupo): Destaca el primer trimestre por el mal comportamiento general del mercado escandinavo con un decrecimiento orgánico en ventas y en EBITDA respecto al ejercicio anterior. El segundo semestre del año 2013 ha mostrado una evolución positiva, confirmando que los resultados no satisfactorios del primer trimestre de Escandinavia han sido de naturaleza temporal. La compañía había emprendido una serie de inversiones en sistemas, en equipos y en la mejora de su red de puntos de servicios que han tenido a corto plazo un impacto en la cuenta de resultados de este trimestre. Sin embargo, la toma de estas medidas junto con proyectos de reducción de gastos de más de 1 millón de euros en base anual, hacen esperar una recuperación a medio plazo. La compañía tiene como estrategia seguir desarrollando el mercado de servicios de gestión documental para el sector energético y la industria del petróleo, donde se prevén crecimientos de doble dígito durante el año. Asimismo la compañía ha cerrado un importante contrato para un proyecto recurrente que tendrá lugar durante el cuarto trimestre del ejercicio que consiste en servicios de impresión bajo demanda.

Reino Unido (25% de los ingresos totales del grupo): Los resultados han mejorado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Tras cambios importantes en el equipo directivo que tuvieron lugar durante el cuarto trimestre del ejercicio 2012, la compañía ha vuelto a recuperar un nivel de rentabilidad positiva, y está idealmente posicionada, para alcanzar un resultado muy satisfactorio para el conjunto del año en curso. La actividad comercial se ha visto reforzada, y la compañía cuenta con un fuerte *pipeline* de proyectos relevantes en curso

especialmente en los servicios más estratégicos como la impresión bajo demanda y los servicios de gestión electrónica de documentos (Project Vault).

Estados Unidos (8% de los ingresos totales del grupo): El negocio en Estados Unidos mostró claras señales de recuperación a lo largo del año 2012, y continúa el mismo ritmo de evolución durante el primer semestre del 2013.

3. Perspectivas

Los resultados del segundo trimestre ya han empezado a mostrar señales de mejora, confirmando los objetivos financieros para el conjunto del ejercicio, que suponen un sustancial incremento en el EBITDA y la consecución de un beneficio neto positivo para 2013.

Estas estimaciones se basan, por un lado, en las expectativas y el enfoque en los servicios estratégicos, y por otro lado en la puesta en marcha con éxito de iniciativas de reducciones de costes relevantes generales y más concentrados en Holanda y en Noruega y en la flexibilización de los mismos. Las actuaciones emprendidas durante el primer semestre suponen una reducción de gastos anualizadas por importe de cinco millones de euros que serán visibles en las cuentas a lo largo de los próximos meses.

Adicionalmente los proyectos de medio plazo de consolidación de centros productivos y de centralización de actividades de back-office que hasta ahora estaban descentralizadas aportaran ahorros significativos a medio plazo.

Desde el punto de vista patrimonial, la compañía se encuentra actualmente inmersa en un proceso de desapalancamiento financiero. Tras haber seleccionado una firma de asesoramiento profesional, la compañía está analizando distintas alternativas que pueden incluir la captación de nuevos recursos o la desinversión en ciertos activos, al objeto de conseguir un sólido refuerzo en la estructura de capital. La compañía prevé alcanzar un acuerdo final en este proceso antes de finales de 2013.