



Resultados

Primer Trimestre 2013

13 de mayo de 2013

INDICE

1.	Resumen de conclusiones.....	3
2.	Evolución Grupo 1T 2013.....	5
	2.1 Principales magnitudes y evolución	
	2.2 Evolución geográfica	
3.	Perspectivas.....	8

1. Resumen de conclusiones

Los primeros tres meses de 2013 han representado un trimestre importante en la toma de medidas para recuperar niveles de rentabilidad necesarios para una evolución positiva durante el resto 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 de los próximos trimestres. 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.

Durante estos primeros meses, el grupo se ha enfocado en potenciar las oportunidades de negocio futuro. 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 trimestre, a pesar de que los resultados hayan sido algo por debajo del estimado sobre todo en las primeras semanas del año. Durante la segunda parte del primer trimestre los resultados han evolucionado de manera positiva, y se han registrado avances positivos sobre los ingresos para el segundo trimestre, donde adicionalmente se espera recoger los frutos iniciales de la implementación de las mencionadas reducciones de costes.

Las ventas de Service Point en el primer trimestre han ascendido a 46,2 M€, un 15,7% 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) y por el impacto de la Semana Santa, que este año ha tenido lugar durante el mes de Marzo. Sin estos impactos, las ventas han disminuido un 9,8%

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 8,8%, 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 0,7 millones de euros. La 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 27% de sus ventas. 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.

2. Evolución primer trimestre 2013

2.1 Principales magnitudes y evolución

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

Cuadro 2.1 Cuentas de resultados trimestrales (miles de euros)

<i>Miles de euros</i>	2012	2013	Diferencia
Ventas	54.843	46.216	(15,7%)
Margen bruto	35.174	29.663	(15,7%)
EBITDA	3.510	683	(80,5%)
EBIT	1.141	(1.535)	(234,5%)
Beneficio neto	(1.671)	(3.070)	(83,7%)
Margen bruto	64,1%	64,2%	
EBITDA	6,4%	1,5%	
EBIT	2,1%	-3,3%	

Las ventas de Service Point en primer trimestre han ascendido a 46,2 M€, un 15,7% 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) y por el impacto de la Semana Santa, que este año ha tenido lugar durante el mes de Marzo. Sin estos impactos las ventas han bajado un 9,8%

Se ha incrementado ligeramente el nivel del margen bruto hasta alcanzar el 64,2% 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.

Reino Unido y Países Bajos, principalmente por cambios sustanciales de su equipo directivo, han sido los países que durante el primer trimestre 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 y EBIT, 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 trimestre la compañía ha reducido su base de costes en más del 8,8%, 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.

En todas las zonas geográficas, en el primer trimestre se han 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 (38% 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 18% de las ventas:

- 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. Tras el cierre del primer trimestre, la filial ha completado con éxito las negociaciones para una reducción adicional de 51 personas que tiene previsto completar antes de finalizar el primer semestre del año en curso, 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 22% 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 (27% 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. La compañía ha 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 la recuperación de la rentabilidad a medio plazo. Los datos parciales que se están obteniendo en este segundo trimestre, confirman que los resultados no satisfactorios del primer trimestre de Escandinavia han sido de naturaleza temporal. 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 (24% 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 trimestre del 2013.

3. Perspectivas

A pesar de que los resultados del primer trimestre han estado por debajo del año anterior, éstos han resultado más cercanos a lo estimado en el presupuesto de la compañía y el grupo confirma plenamente sus 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 trimestre 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.