



RESULTADOS

Tercer trimestre 2009

9 de noviembre de 2009

INDICE

1.	Resumen de conclusiones.....	pág. 3
2.	Evolución Grupo 3T2008-3T2009.....	pág.4
2.1	Principales magnitudes & evolución 3T2008-3T2009 normalizada	pág.4
2.2	Reestructuración.....	pág.5
3.	Perspectivas de futuro.....	pág.6
3.1	Evolución 2009	pág.6
3.2	Previsión	pág.7
4.	Política del remuneración del accionista.....	pág.7

1. Resumen de conclusiones

Service Point mantiene la cuota de mercado y de clientes alcanzando unas ventas durante los tres primeros trimestres del año de 162,1 Millones de euros, un 7,1% inferior al mismo periodo comparable del año anterior (3,4% a tasa de cambio constante). La buena evolución en nueva cartera de clientes está empezando a compensar la bajada de demanda de servicios en cartera antigua reflejo de la reducción de su actividad en un entorno económico aún adverso. La compañía ha ganado nuevos clientes tales como el Pentágono en Estados Unidos o Getronics en Holanda que deberán contribuir al crecimiento futuro. La tasa de desaceleración experimentada con respecto a la cartera antigua se ha visto aminorada recientemente.

Los resultados del tercer trimestre acumulado reflejan una evolución de Service Point favorable, con la excepción de nuestra filial en Francia. En este periodo, se ha llevado a cabo una profunda reestructuración con una reducción del 30% de la plantilla (17% a nivel grupo), y se han consolidado tres centros de producción. Excluyendo Francia, el Ebitda de Service Point reduciría su caída de un 36% a un 26%.

Como ha venido sucediendo en los últimos trimestres el debilitamiento de la corona noruega así como de la Libra esterlina y el Dólar Americano ha repercutido en los resultados. Si excluimos el factor divisa las ventas se situarían en los 168,6 millones de euros lo que reduciría el descenso en ventas 3T09-3T08 a un 3,4%, lo que demuestra el mantenimiento de la base de clientes así como los esfuerzos desde el punto de vista comercial destinados a captar nuevos clientes.

Adicionalmente seguimos avanzando en el proceso de optimización de la base de costes y de mejora operativa del grupo con excelentes resultados hasta el momento;

- Reducción importante de la base de costes que durante el tercer trimestre ya supera los objetivos inicialmente fijados para final de año (ahorro anualizado estimado para el 2010 de 22 Millones de Euros o un 17% menor respecto al año 2008)
- Reducción de un 17% de la plantilla ejecutada prácticamente en su totalidad
- Refuerzo del modelo de negocio (mayor esfuerzo comercial, estimulación de ventas)
- Crecimiento en nuevos clientes que “aún” no compensa los descensos en los actuales

Todas estas medidas empiezan a producir los resultados previstos;

- Aumento del EBITDA normalizado (sin reestructuraciones y sin efecto moneda)
- Mantenimiento del margen bruto de la compañía
- Flujo de caja positivo en todos los países excepto en Francia
- Fortalecimiento del balance (mejora en la gestión del circulante y reducción de deuda)

Las acciones llevadas a cabo nos permiten estar mejor situados para aprovechar la salida de la crisis en el 2010. El negocio en la mayoría de los países da señales de haber tocado fondo/cierta recuperación en los niveles de contratación. El apalancamiento operativo y la base de costes posibilitarán un aumento significativo de los beneficios con el cambio de ciclo económico con vistas para retomar la senda de crecimiento gracias a la mayor actividad económica de nuestros clientes y el aumento de perímetro por adquisiciones.

2. Evolución Grupo 3T2008-3T2009

2.1 Principales magnitudes;

En el cuadro 1.1 que a continuación mostramos aparecen reflejadas las principales magnitudes de Service Point durante los primeros tres trimestres de los ejercicios 2008 y 2009. Estos resultados no son comparables por varios factores que no permiten un análisis uniforme de la Compañía como son los gastos no recurrentes por reestructuración y el efecto del tipo de cambio.

Cuadro 1.1 Pérdidas y ganancias contables

Euros ´000	3T2008	3T2009	Dif.
Ventas	174,423	162,080	-7,08%
Margen Bruto	123,937	110,113	-11,15%
EBITDA	17,639	11,266	-36,13%
EBIT	6,012	0,931	-84,51%
Bº Neto	2,623	-1,965	-174,91%
Margen Bruto	71,06%	67,94%	
EBITDA	10,11%	6,95%	
EBIT	3,45%	0,57%	

Tipos de cambio	2008	2009	Dif.
USD	1,52	1,36	10,53%
GBP	0,78	0,89	-14,10%
NOK	7,99	8,84	-10,64%

Las ventas durante los tres primeros trimestres del año alcanzan los 162,1 Millones de euros lo que supone un retroceso del 7,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (-3,4% a tasa constante). Como hemos comentado en el resumen de conclusiones el rendimiento de Service Point ha sido favorable en el entorno económico actual, habiendo generado caja neta después de haber absorbido los gastos de reestructuración de 3,2 millones a fecha de hoy.

Gracias a las inversiones llevadas a cabo hasta mediados del 2008, la compañía ha sido capaz de reducir sus inversiones (Capex) un 70,2% respecto al ejercicio pasado sin comprometer su capacidad o innovación de servicios. Ello también beneficia la reducción en depreciaciones.

El comportamiento del Dólar, la Libra Esterlina y la Corona Noruega han repercutido negativamente en €6,5 Millones a la cifra total de ventas del periodo 3T08-3T09.

Los gastos de reestructuración llevados a cabo durante el primer semestre del año, y a la posterior ampliación del plan de ahorro de costes, situara aproximadamente la cifra para final del año en €4 millones de los cuales aproximadamente un 80% se habrá incurrido al final del tercer trimestre del año.

Destacar:

- Los ingresos de explotación, a tipo de cambio constante, descienden únicamente un 3,4%.
- El EBITDA descontado gastos no recurrentes y a un tipo de cambio constante, experimenta una caída del 14,2% respecto al mismo periodo del 2008, situando el nivel de margen sobre ventas en el 9,0%.
- El EBITDA – CAPEX ha sido de €7,9 Millones, o €11,7 Millones excluyendo los impactos de tasas de cambio y gastos de reestructuración.
- El Beneficio neto excluyendo gastos de reestructuración se situaría en positivo en los €1,6 millones.

A continuación detallamos la evolución 3T 2008- 3T 2009 normalizada; excluyendo el impacto de los gastos reestructuración y a cambio constante;

Cuadro 1.2 *Normalizado excluyendo extraordinarios y tipo constante*

Euros ´000	3T2008	3T2009	Dif.
Ventas	174,423	168,565	-3,36%
Margen Bruto	123,937	114.766	-7,40%
EBITDA	17,639	15,133	-14,21%
EBIT	6,012	4,602	-23,45%
Bº Neto	2,623	1,642	-37,40%
Margen Bruto	71,06%	68,08%	
EBITDA	10,11%	8,98%	
EBIT	3,45%	2,73%	

Las principales magnitudes de Service Point normalizadas a tipo de cambio constante y excluyendo extraordinarios, como podemos ver en el cuadro 1.2, se han mantenido en línea con las cifras del ejercicio 2008 a pesar del difícil entorno económico que vivimos. Esto se ha debido principalmente por fortalecimiento de la posición competitiva de Service Point en nuestros principales mercados junto con el mantenimiento y mejora de nuestra base de clientes por el plan comercial ejecutado.

A nivel comercial el año 2009 se está convirtiendo en un año decisivo desde un punto de vista de captación de nuevos clientes.

2.2 Reestructuración;

Durante el último trimestre y de cara a la última parte del ejercicio se mantendrá el proceso de optimización de los costes y la mejora operativa.

La reducción de costes que se ha llevado a cabo, ya supera los objetivos inicialmente fijados. Este ahorro anualizado está cuantificado para el 2010 en aproximadamente 22 Millones de Euros o lo que es lo mismo, una base de costes menor en un 17% respecto al incurrido durante

el presente ejercicio. En lo que se refiere personal, se ha producido una reducción de un 17% de la plantilla acometida prácticamente en su totalidad a falta de pequeños ajustes en algún centro.

Esta importante reducción de los costes del grupo mejora significativamente el apalancamiento operativo, lo que junto con una mayor actividad económica de nuestros clientes producirá una mejora exponencial a los resultados de la Compañía en el 2010. Esta mejora de resultados y de la situación financiera permitirá retomar el crecimiento vía adquisiciones de los últimos ejercicios.

Por otra parte la mejora del modelo de negocio a través de una reorientación y reorganización comercial, está permitiendo obtener un crecimiento en nuevos clientes que junto con la normalización del consumo de la cartera antigua posiciona a la compañía con un elevado potencial de crecimiento orgánico futuro.

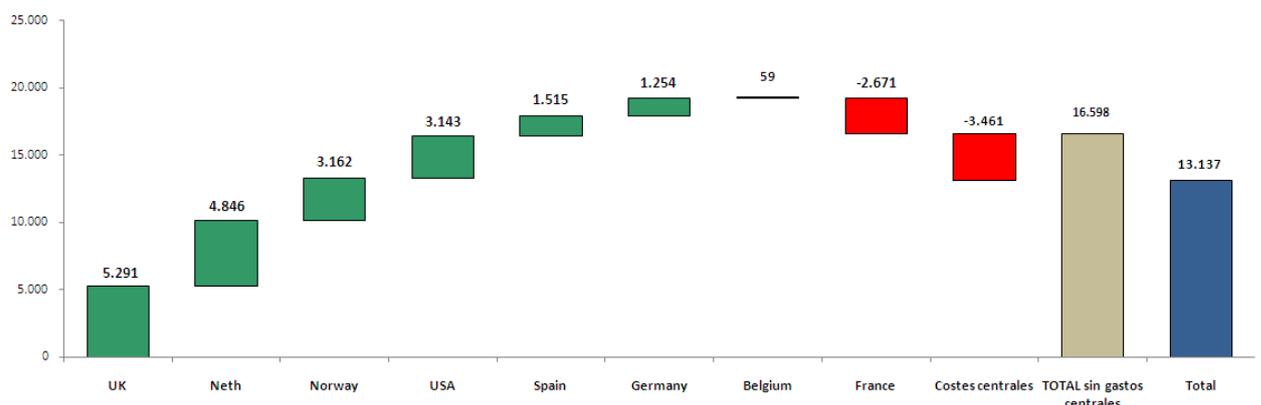
3. Perspectivas de futuro

3.1 Evolución 2009;

Todas estas medidas que indicamos empiezan a producir los resultados previstos por el equipo gestor, como son el aumento del EBITDA normalizado (sin reestructuraciones y sin efecto moneda) el mantenimiento y en algunos casos mejora del margen bruto.

Adicionalmente, como podemos ver en el cuadro 1.3, el flujo de caja es positivo en todos los países excepto en Francia, lo que demuestra la capacidad de la Compañía para seguir generando caja a pesar de las dificultades del entorno económico.

Cuadro 1.3 *Cash-flow por países y grupo*



Otro punto a resaltar es el fortalecimiento del balance que ha venido de la mano de la mejora en la gestión del circulante y por la reducción de deuda. En concreto la deuda neta del grupo se ha reducido en €1 millón respecto al mismo periodo del ejercicio 2008 teniendo en cuenta

el desembolso de €2 millones en dividendo extraordinario y los gastos extraordinarios de más de €3 millones.

3.2 Previsión;

Todas las acciones llevadas a cabo durante el presente ejercicio nos permiten estar mejor situados para aprovechar la salida de la crisis. El negocio en la mayoría de los países da señales de haber tocado fondo o mostrar cierta recuperación en los niveles de contratación. El apalancamiento operativo y la base de costes mucho menor posibilitará un aumento significativo de los beneficios con el cambio de ciclo económico con vistas a retomar la senda de crecimiento vía adquisiciones.

Respecto al último trimestre del ejercicio 2009 se prevé que el entorno mejore marginalmente respecto a lo visto en los tres primeros trimestres y que por consiguiente los resultados reflejen también una tónica similar a la reflejada en este informe. El enfoque continuará focalizado en maximizar márgenes y en la generación de caja. El siguiente paso, una vez consolidada y mejorada nuestra capacidad de generación de resultados, será seguir con el plan estratégico tanto orgánico como de adquisiciones que junto al impacto positivo del plan de reducción de costes llevado a cabo, harán que en 2010 el Ebitda pudiera presentar un importante crecimiento, una vez se reactive la demanda.

4. Política de remuneración del accionista

Reducción de capital y ampliación de capital liberada;

El pasado 23 de octubre se amortizó 2.997.664 acciones, representativas del 2,7% del capital social, como fue aprobado en la Junta General de Accionistas el 30 de junio de 2009.

El 17 Noviembre está previsto que comience el periodo de 15 días que cotizaran los derechos de subscripción de la ampliación de capital liberada que pondrá en circulación 21.635.535 nuevas acciones en el mercado aumentando el total de acciones a 129.813.212 como se acordó en Junta General de accionista, también del pasado 30 de junio de 2009. La realización de dicha ampliación, se está realizando con cargo a la prima de emisión, en la proporción de una acción nueva por cada cinco acciones antiguas, teniendo las acciones nuevas emitidas los mismos derechos que las antiguas. Hay que destacar que se trata de la primera de las tres ampliaciones de capital liberadas aprobadas para los próximos tres años, a razón de una ampliación por año, en la proporción de una acción nueva por cada cinco antiguas.