



RESULTADOS

Tercer trimestre 2010

15 de noviembre de 2010

INDICE

1.	Resumen de conclusiones.....	pág. 3
2.	Evolución Grupo 3T2009-3T2010.....	pág.4
2.1	Principales magnitudes y evolución.....	pág.4
2.2	Plan de optimización 2010.....	pág.6
2.3	Evolución geográfica de los negocios.....	pág.7
2.4	Plan de reestructuración de la participada Reprotectique en Francia (Service Point 51%).....	pág.8
3.	Crecimiento por adquisiciones.....	pág.9
3.1	Plan de crecimiento.....	pág.9

1. Resumen de conclusiones

Los ingresos de los primeros nueve meses del ejercicio de Service Point mantienen una evolución en línea con nuestras previsiones de mejora progresiva durante el ejercicio 2010 y en comparación con el mismo periodo de 2009. De los últimos cuatro meses del ejercicio, la compañía ha tenido tres de crecimiento respecto al mismo periodo del año pasado. Los ingresos acumulados de los tres primeros trimestres alcanzan los 154,0 millones de euros, y reducen el diferencial de ventas con el 2009 en un 5,0% frente a una caída en el primer semestre del 6,3%.

Service Point UK, principal filial del grupo con unas ventas que suponen aproximadamente un 25% del total, está dando importante señales de mejora. En Septiembre ha crecido un 12% comparado con Septiembre del año pasado con una evolución muy importante de su negocio financiero. Esta evolución de las ventas refleja el impacto progresivo de las medidas comerciales tomadas, lo que también se traduce en una mejora sostenida de los márgenes.

Las soluciones de "E-commerce" implantadas recientemente en todo el grupo, están aumentando la fidelidad y cobertura para ofrecer nuevos servicios a nuestra cartera de clientes, lo que se está permitiendo mejorar los resultados en países con menor crecimiento en el momento actual. Los ingresos en esta área reconocida de mucho más valor por los analistas y mercados han pasado de 9,9 millones de euros en 2009 a 12,7 millones de euros en 2010 (+28%).

El tercer trimestre, que es tradicionalmente un mes bajo por estacionalidad, ha tenido el impacto de costes "one offs" ligados a una reducción adicional a la base de costes como consecuencia de un comportamiento notablemente inferior al esperado en el mes de julio. Como consecuencia de ello, hemos actuado recortando adicionalmente la base de costes en más de 2 millones de euros anuales, para mejorar EBITDA del último trimestre y sobre todo del año 2011.

A nivel de sectores, el negocio financiero y educacional continúa su buen comportamiento, y siguen mostrando fortaleza en todas las filiales del grupo. En lo que se refiere al AEC (Ingenierías, construcción, arquitecturas), sector que representa aproximadamente un tercio de las ventas, está moderando su retroceso respecto a trimestres pasados aunque todavía presenta retrocesos. Este sector es el que está lastrando el crecimiento en ventas neto del grupo pues todos los sectores, a excepción de este, crecen.

SPS ha reforzado el equipo de la filial americana, con la incorporación como nuevo máximo responsable del hasta ahora responsable de la gestión del sector financiero en el Reino Unido (con un crecimiento de dos dígitos). Su objetivo prioritario a corto plazo será el desarrollo de negocio en las operaciones de EE.UU. en los sectores de educación y financieros, sectores que están creciendo más rápido en todo el grupo y que se han mostrado anti-cíclicos.

El pasado 3 de agosto los accionistas de Reprotechnique (Service Point 51%) solicitaron la situación de "Redressement Judiciaire" al objeto de acometer una profunda revisión operativa y económica que se está llevando a cabo con gran éxito de cara a hacer viable lo antes posible a esta participada.

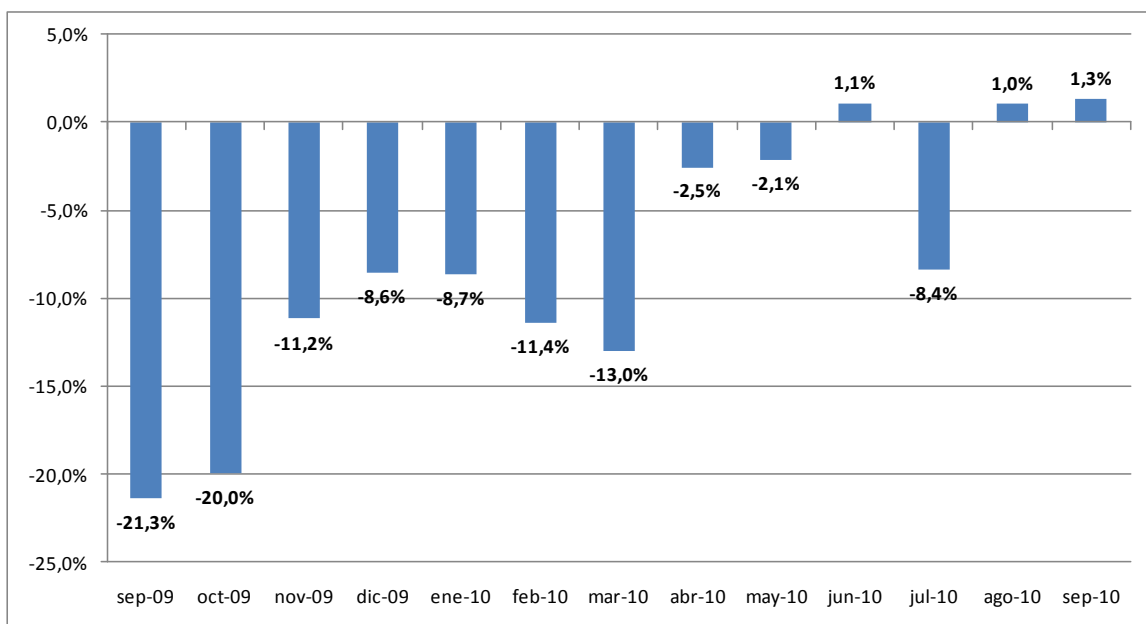
Finalmente, como ha anunciado la compañía en la Junta General de Accionistas y en notas de resultados previas, la empresa negocia de manera selectiva en las dos zonas definidas claves para el desarrollo del grupo, -Escandinavia y Alemania- su fase de crecimiento. Estas operaciones se encuentran en fase final, estimando poder anunciar la primera adquisición en el primer trimestre de 2011.

2. Evolución tercer trimestre 2010

2.1 Principales magnitudes y evolución;

La compañía sigue centrada en el foco comercial y en el aumento de soluciones de “E-commerce B2B”, que junto a un progresivo fortalecimiento de algunas economías donde operan nuestras filiales y el aumento de la actividad de los sectores determinados como estratégicos, está permitiendo mejorar los ingresos en un ejercicio que está transcurriendo de menos a más como se había estimado.

Cuadro 1.1 Evolución de las ventas 2010 vs.2009



Como hemos adelantado en el resumen de conclusiones, nuestra filial en Inglaterra la principal del grupo, continúa su buen comportamiento con un crecimiento del +12% en el mes de septiembre respecto al mismo periodo del año pasado. Con una base de costes optimizada que permite una mejor competitividad en el mercado, junto con nuevas soluciones de Impresión “on-line”, está afianzando una recuperación de su actividad comercial.

El canal de comercio electrónico está transformando la organización, que pasa de ser un proveedor de servicios de gestión de información a un proveedor integral de servicios. Las nuevas soluciones implantadas en los últimos meses están permitiendo, no solo contrarrestar la disminución de la actividad de sectores que están teniendo un menor crecimiento sino que está fortaleciendo la relación contractual mediante soluciones de valor añadido para nuestros clientes.

El objetivo de Service Point Solutions es obtener más del 30% de sus ingresos a través del canal de venta online en los tres próximos años lo cual impactará en el valor de la compañía.

A continuación mostramos en el cuadro 1.2 las principales magnitudes de Service Point durante los últimos tres trimestres:

Cuadro 1.2 Pérdidas y ganancias 2009/2010

Euros ´000	1T2009	2T2009	3T2009	YTD2009	1T2010	2T2010	3T2010	YTD2010
Ventas	58,688	54,131	49,260	162,080	52,256	53,509	48,251	154,016
Margen Bruto	40,150	36,857	33,106	110,113	35,396	35,988	31,787	103,171
EBITDA	5,867	4,036	1,363	11,267	4,357	3,667	-0,289	7,735
Bº Neto	0,786	0,081	-2,831	-1,964	-0,334	0,006	-4,721	-5,049

Margen Bruto	68,4%	68,1%	67,2%	67,9%	67,7%	67,3%	65,8%	67,0%
EBITDA	10,0%	7,5%	2,8%	7,0%	8,3%	6,9%	-0,7%	5,0%

Euros ´000	3T2009	3T2010	3T2009/3T2010
Ventas	162,080	154,016	8,063
Margen Bruto	110,113	103,171	6,942
EBITDA	11,267	7,735	3,531
Bº Neto	-1,964	-5,049	-3,085

Margen Bruto	67,9%	67,0%
EBITDA	7,0%	5,0%

Variaciones %	1T2010/1T2009	2T2010/2T2009	3T2010/3T2009
Ventas	(11,0)	(1,2)	(2,0)
Margen Bruto	(11,8)	(2,4)	(4,0)
EBITDA	(25,7)	(9,1)	(121,2)

El grupo continúa con un férreo control de las inversiones en equipamiento y tecnología (capex) haciendo solo aquellas necesarias para el mantenimiento de su negocio contratado o que muestren una rentabilidad que lo justifiquen. Durante el presente ejercicio se han reducido un 12% respecto al ejercicio 2009 comprometiendo únicamente inversiones a aquellos proyectos sujetos a contratos. Recordemos que la duración de los contratos de Service Point Solutions es de entre tres y cinco años de duración y su renovación superior al 95%.

Durante los últimos meses la actividad comercial de Service Point se ha incrementado con renovaciones de contratos así como con la captación de nuevas compañías que pasan a engordar la amplia cartera de clientes de la compañía. Hay que destacar los contratos firmados con la Esslingen University, Statoil ASA, el ayuntamiento de Westminster, Arcadis Aquamen, entre otros. Dentro del canal online cabe destacar el lanzamiento de iDekor.no, actividad del negocio que se exportará a las demás filiales en 2011.

Un análisis sectorial refleja que a excepción del sector AEC (Ingenierías, construcción, arquitecturas), todos los sectores están creciendo o se mantienen respecto al ejercicio pasado.

Cuadro 1.3 Peso sectorial sobre ventas 2009-2010

	<u>2.009</u>	<u>2.010</u>
Industria/"Retail"/Servicios	41%	41%
Ingenierias/Construc./Arquit.	27%	24%
Adm. Publicas/Educacion	21%	23%
Finanzas	10%	12%

2.2 Plan de optimización 2010;

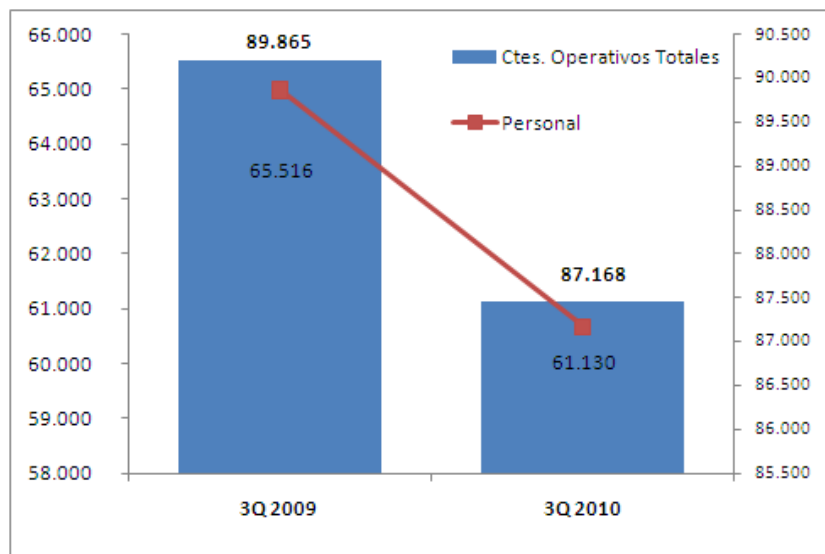
Como consecuencia de un comportamiento de las ventas notablemente inferior al esperado en todos los mercados en el mes de julio, Service Point ha actuado recortando adicionalmente la base de costes en más de 2 millones de euros anuales, de cara a mejorar el EBITDA del último trimestre y sobre todo de 2011.

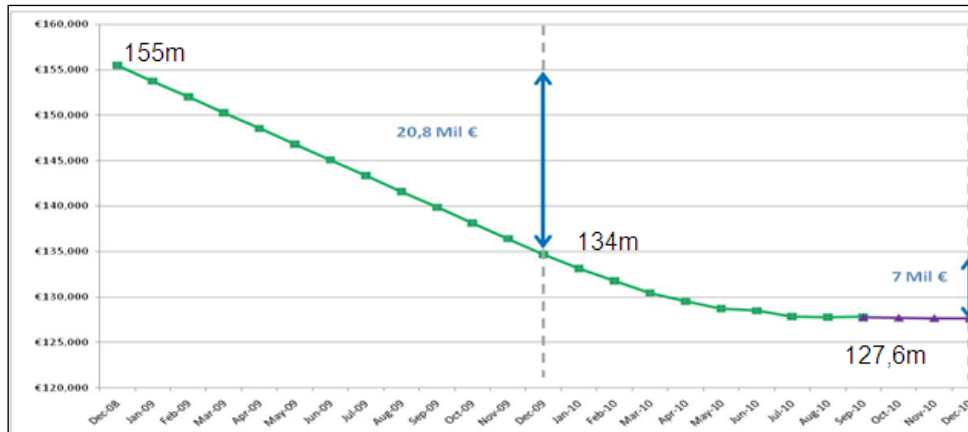
Este recorte adicional se está realizando mediante una concentración adicional de los centros de producción principalmente y de manera puntual por el lado de personal. También se están acelerando el programa de centralización de partidas de costes que afectan a todo el grupo como son mantenimiento, la compra de papel, y la adquisición de equipamiento de cara a su optimización.

Es importante recordar que durante el ejercicio 2010 la compañía ha continuado la optimización de su estructura de costes que comenzó a implantar con éxito a finales de 2008, y que ya ha alcanzado de manera anualizada más de 21 Millones de Euros en ahorros.

Durante los primeros nueve meses del año los gastos de personal han continuado disminuyendo.

Cuadro 1.4 Evolución Costes operativos acumulados hasta 3T2009/3T2010 (Miles. €)





2.3 Evolución geográfica de los negocios;

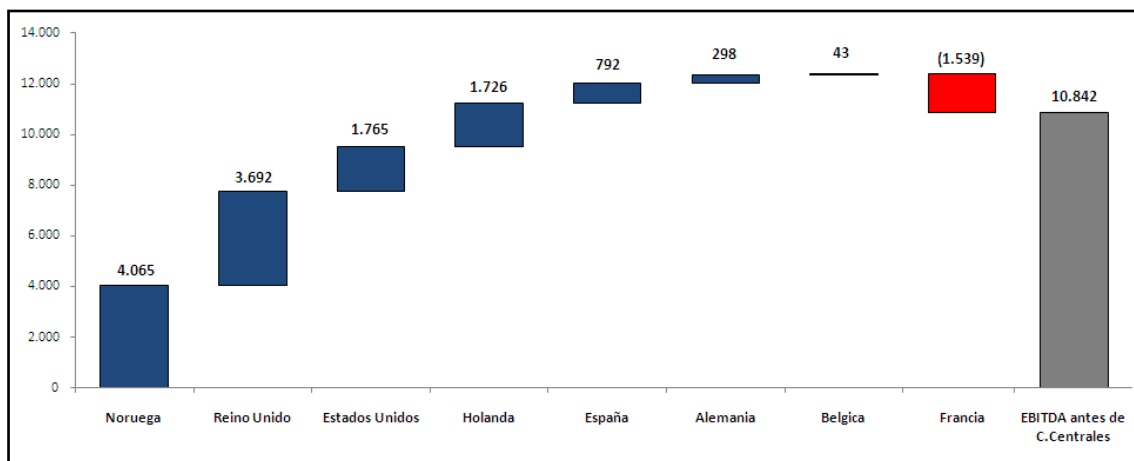
Todos los países -excluyendo Reprotechnique en Francia participada en un 51% por Service Point-, contribuyen positivamente al EBITDA de la compañía.

Noruega, Reino Unido, Holanda y Estados Unidos se han convertido en los primeros nueve meses del ejercicio 2010 en los principales contribuidores a la generación de caja del grupo. Alemania, España y Bélgica siguen progresivamente un aumento de la actividad.

El canal de comercio electrónico explotado mediante las soluciones de “E- commerce” ha aumentando la fidelidad de clientes y cobertura para ofrecer nuevos servicios que están permitiendo mejorar los resultados en países con menor crecimiento en el momento actual.

La contribución al EBITDA de la compañía por país es la siguiente:

Cuadro 1.5 Contribución por país EBITDA 3TS2010 (Miles. €)



Podemos destacar, que todos los países muestran síntomas de estabilización y mejora progresiva de sus ingresos y resultados globales, en un ejercicio que como se había presupuestado iría de menos a más.

2.4 Plan de reestructuración de la participada Reprotechnique en Francia (Service Point 51%);

Como se anunció en la anterior nota de resultados de la compañía, los accionistas de Reprotechnique, compañía francesa en la que Service Point posee una participación del 51% y adquirida en Junio 2008, han procedido a la declaración oficial de la situación de "Redressement Judiciaire" con el objetivo de encauzar su trayectoria económica y acometer un plan que haga viable dicha filial, al tiempo que no suponga una carga financiera adicional a los recursos de los accionistas.

Mediante la situación de "Redressement Judiciaire" el objetivo es acometer una profunda reestructuración operativa y económica que mantenga únicamente los centros productivos que dan beneficios, reestructurando o cerrando los que no lo son. Este proceso permite congelar la partida de acreedores de la compañía y permite negociar en tiempo y forma para poder gestionar una compañía económicamente viable. Bajo esta circunstancia el mercado francés continúa siendo de interés para Service Point.

A fecha 3 de Agosto, el Tribunal de Comercio de Créteil aprobó la situación de "Redressement Judiciaire" (concurso de acreedores) de Reprotechnique, habiendo sido renovado el 15 de Octubre el procedimiento, fijando como próxima fecha de revisión Febrero de 2011. Esto ha abierto un periodo de observación, en el cual hay continuidad del negocio de la compañía, con una congelación de la deuda antigua, y con una contribución del tribunal de lo social en los procesos de salvamento de empleo (EREs) que se ejecutaran en los próximos meses.

Se está procediendo con el Juzgado de lo Social un plan de continuación (ERE) que afecta a los trabajadores de la compañía, de los cuales una parte se prescindirá en Noviembre, y otros en Febrero. Las negociaciones con Comités de empresa, juzgado social y sindicatos están ya en última fase, y se espera terminar la primera fase a principios de Noviembre.

Adicionalmente, aprovechando el proceso de redressement judiciaire se ha procedido a consolidar centros de producción y venta de activos no estratégicos. El proceso de venta se ha hecho a través de un "electronic tender", supervisado por el tribunal comercial, y se ha previsto para Noviembre como fecha de ejecución y aceptación de las ofertas finales.

Ha sido seleccionado un consultor de prestigio por SPS y por el tribunal comercial como el auditor del modelo financiero de reorganización. Según el modelo de este consultor que cubre el periodo 2010-2020, la compañía puede soportar el plan de reestructuración y superar el periodo de observación y los repagos de deuda. Acorde al modelo, el flujo de caja será positivo a partir de inicios del año 2011

Se estima que Reprotechnique estará en situación de "Redressement Judiciaire" durante un periodo de un año en el cual la compañía continuará operando y atendiendo a sus clientes como hasta la fecha.

Esta decisión se toma para blindar a los accionistas y no perjudicar la caja del grupo al igual que los resultados. Mediante esta reestructuración la filial participada en un 51% por Service

Point podrá salir reforzada del negocio francés. El flujo de caja soporta la valoración del valor de RT dentro del balance consolidado del grupo.

3. Crecimiento por adquisiciones

3.1 Plan de crecimiento;

En la actualidad Service Point se encuentra en la fase final de una adquisición y cuya integración antes de tener en cuenta economías de escala y sinergias de costes e ingresos contribuye positivamente a todas las magnitudes de la cuenta de resultados y balance de Service Point.

Como se anunció en la última Junta General de Accionistas, las dos zonas definidas como claves por el Consejo de Administración de la sociedad, son Escandinavia y Alemania, por sus posibilidades, oportunidades de crecimiento y buen comportamiento en nuestro sector de actuación. Desde un punto de vista estratégico, nuestras filiales en Noruega y Alemania muestran mayor grado de sinergias con las compañías estudiadas.