

NOTA DE PRENSA

Service Point cierra el primer semestre del año en línea con sus objetivos

- Las ventas han ascendido a 92,4 M€ y el EBITDA ha sido de 3,9 M€.
- El EBITDA ha experimentado una importante mejora entre el primer y segundo trimestre del año.
- Las pérdidas se reducen en más de un 90%.
- Los costes operativos se han reducido un 13,6% respecto al mismo semestre de 2012.

Barcelona, 6 de agosto de 2013.- Service Point Solutions (SPS.MC) ha tomado las medidas necesarias a lo largo del primer semestre para lograr una evolución positiva durante la segunda mitad del año, potenciando las oportunidades de negocio de futuro con una sólida base de proyectos en *pipeline* y reduciendo los costes operativos al mismo tiempo que se está mejorando en la eficiencia de las áreas de producción y back-office.

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) y 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%.

Sin embargo, el resultado neto comparado con el mismo periodo del ejercicio 2012 ha mejorado debido 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).

El EBITDA de la compañía en el primer semestre ha sido de 3,9M€, que representa una ligera disminución respecto al ejercicio anterior, pero si se analizan los datos por trimestres se puede ver una mejora significativa del 209% respecto al segundo trimestre de 2012 y del 372% con el primer trimestre de 2013. Esta mejora se debe al impacto positivo de la reducción de la base de costes, que marcan la tendencia de la segunda mitad del año. Por ello, la compañía confirma su expectativa de incremento del EBITDA a partir del tercer trimestre del ejercicio en curso.

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.

Por mercados, en Europa Central (España, Bélgica, Holanda y Alemania), que representa el 39% de los ingresos del grupo, las ventas han tenido una evolución negativa con una caída de más del 24% (sin tener en cuenta la inclusión de Francia en 2012, este impacto ha sido de un 19%), y Escandinavia (28% de los ingresos del grupo) ha experimentado una evolución positiva del EBTDA en el segundo trimestre, confirmando que los resultados no satisfactorios del primer trimestre de Escandinavia han sido de naturaleza temporal. Sin embargo, en el Reino Unido (25% de los ingresos del grupo) los resultados han mejorado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Y EE.UU., que representa el 8%, se encuentra en un claro proceso de recuperación que se inició en 2012 y que continúa al mismo ritmo de evolución en 2013.

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.

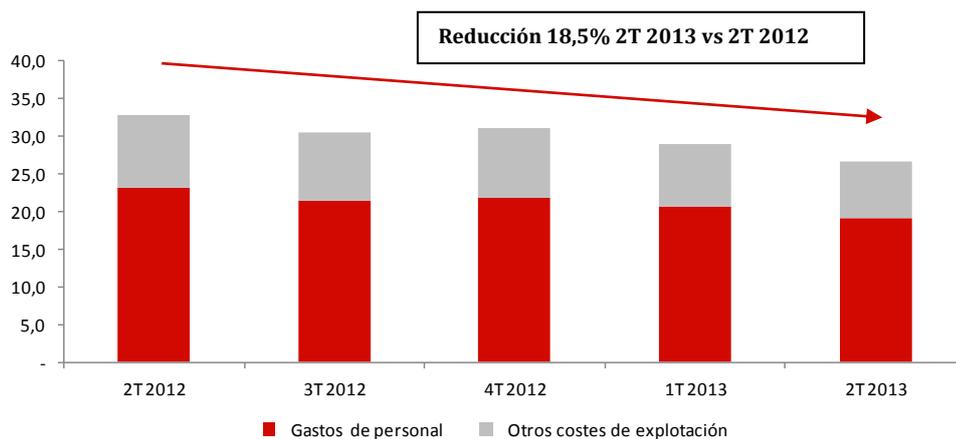
Cuadro 2.1 Cuentas de resultados semestrales (miles de euros)

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%
<i>% Margen Bruto</i>	63,9%	64,5%	+0,6 pp
<i>% EBITDA</i>	4,2%	4,2%	+0,0 pp
<i>% EBIT</i>	-1,8%	-0,2%	+1,6 pp

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%
<i>% Margen Bruto</i>	63,7%	64,2%	64,9%	+1,2 pp	+0,7 pp
<i>% EBITDA</i>	2,0%	1,5%	7,0%	+5,0 pp	+5,5 pp
<i>% EBIT</i>	-5,9%	-3,3%	2,9%	+8,8 pp	+6,2 pp

Cuadro 2.3 Evolución de costes operativos (millones de euros)



Para más información:

Luis G. Canomanuel

LUCA Comunicación Corporativa

Tel.: +34 91 435 17 12

lqcanomanuel@lucacom.com

Acerca de Service Point Solutions

Service Point Solutions (SPS.MC), empresa española multinacional proveedora de servicios empresariales, proporciona soluciones para la gestión de información, comunicación e impresión a través de canales físicos y digitales. Con 1.900 profesionales en nueve países (Alemania, Bélgica, España, Estados Unidos, Holanda, Noruega, Reino Unido, Rusia y Suecia) proporcionan productos y servicios a través de una red de 130 puntos de servicio y 490 programas de gestión. Service Point Solutions tiene su sede central en España y cotiza en las bolsas de Madrid y Barcelona. Más información: www.servicepoint.net