

NOTA DE PRENSA

Service Point continúa mejorando su gestión iniciada en 2013

- La compañía, ahora en situación de pre-concurso, acaba de presentar una nueva oferta a los bancos para reestructurar su deuda.
- Las ventas han ascendido a 39,6 M€ y el EBITDA ha sido de 0,7 M€.
- El EBITDA acumulado es un 4% superior al del 2012.
- Se reducen las pérdidas en más de un 90% y los costes operativos en un 18,7%.

Barcelona, 15 de noviembre de 2013.- Los resultados del tercer trimestre de Service Point Solutions (SPS.MC), muestran una clara mejora con respecto al ejercicio anterior gracias a la importante reducción de los costes operativos, un 18,7% con respecto al mismo semestre de 2012, y a la implementación de proyectos concretos de reducción de gastos por más de cinco millones de euros, que serán visibles en las cuentas en los próximos meses y especialmente a partir del próximo año.

Service Point Solutions, que el 24 de octubre se acogió a pre-concurso con el objeto de defender los intereses de sus accionistas, acreedores y empleados, ha presentado esta misma semana una nueva oferta a los bancos con el objetivo de acercarse sus posiciones. Esta oferta por un importe mayor, menos condicionantes y un calendario de ejecución más reducido, mejora claramente la alternativa actual de los bancos de vender activos. Está prevista una nueva reunión entre los bancos y la empresa en la próxima semana para discutir los términos de la oferta.

Las ventas en el tercer trimestre han ascendido a 39,6 M€, un 19% 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 (sin impacto en los márgenes). Sin ellos, las ventas acumuladas a septiembre habrían bajado un 9,5%.

No obstante, gracias al refuerzo en la actividad comercial, la sólida base de proyectos en *pipeline* e inversiones selectivas para potenciar los servicios estratégicos, la compañía espera que en el próximo trimestre la evolución de las ventas esté en línea con el correspondiente al año pasado, excluyendo los impactos de Francia y Holanda.

El margen bruto porcentual ha mejorado hasta alcanzar el 64,5% sobre la facturación, lo que refleja una buena rentabilidad en las ventas a pesar de la competencia en precios que existe en el mercado. Esto es fruto del enfoque creciente del grupo hacia los segmentos de servicios de mayor valor añadido; especialmente la impresión bajo demanda, fotos online, contratos de *facility management (managed services)*, etc.

El EBITDA del trimestre ha sido de 0.7M€, lo que contrasta con las pérdidas de -0.1M€ del mismo periodo de 2012. Al cierre de este trimestre el EBITDA acumulado es un 4% superior al del 2012.

El resultado neto acumulado sigue registrando pérdidas por importe de 3,7M€, muy inferiores a las del ejercicio anterior. La importante mejora en el resultado neto acumulado comparado con el mismo periodo del ejercicio 2012 se debe en parte al registro de un ingreso excepcional en 2013 correspondiente a la salida de la filial de Francia por importe de 2,9M€, al impacto negativo en 2012 de determinados costes de saneamiento de balance que a nivel de beneficio neto impactaron en 3,5M€ (1,8M€ a nivel de EBIT) y a la reducción de 2M€ en los gastos de intereses tras la reestructuración financiera firmada a finales de octubre de 2012.

Por mercados, en Europa Central (España, Bélgica, Holanda y Alemania), que representa el 37% de los ingresos del grupo, las ventas han tenido una evolución negativa con una caída de más del 26% (sin tener en cuenta la salida de Francia en 2012 y los cambios realizados en las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda, este impacto había sido de un 11%, y Escandinavia (28% de los ingresos del grupo) ha empezado a recuperar la rentabilidad. Sin embargo, en el Reino Unido (25% de los ingresos del grupo) los resultados han mejorado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y está adecuadamente posicionada para alcanzar un resultado muy satisfactorio para el conjunto del año en curso. EE.UU., que representa el 8%, las ventas han estado 11% por debajo del mismo periodo del 2012.

Tal y como se ha comunicado en varios Hechos Relevantes, a lo largo de los últimos meses la compañía ha estado trabajando en soluciones de reestructuración de su deuda sindicada. Tras analizar distintas alternativas, la compañía ha transmitido a los bancos dos propuestas de operación de recompra de la deuda. Estas ofertas para recapitalizar la compañía iban encaminadas a la recompra del 100% de la deuda en condiciones favorables para la compañía (entre 15M€ y 20M€), facilitando a las entidades su completa y definitiva desvinculación del proyecto, dejando a SPS sin deuda estructural.

Con fecha 23 de octubre de 2013, las entidades financieras (Lloyds Bank, GE Capital, IKB, Calyon, KBC, Deutsche Bank y Banco Sabadell) titulares del préstamo sindicado de Service Point Solutions han rechazado las ofertas presentadas hasta dicha fecha y han comunicado la aceleración y vencimiento anticipado de los créditos y la puesta en marcha de la ejecución de las garantías correspondientes a una parte significativa de los negocios del grupo (las filiales que operan en Reino Unido, Estados Unidos, Noruega y Suecia). Como consecuencia, el Consejo de Administración de SPS adoptó el 24 de octubre de 2013 la decisión de acogerse a pre-concurso (art. 5 bis de la Ley de Sociedades) con objeto de defender los intereses de sus accionistas, acreedores y empleados.

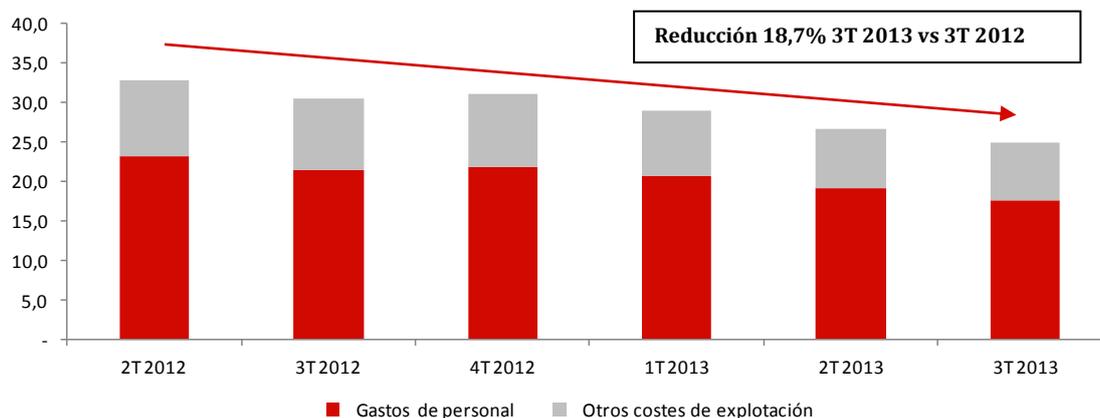
Cuadro 1 Cuentas de resultados (datos acumulados a septiembre, en miles de euros)

Miles de Euros	2012	2013	Variación
Ventas	156.876	131.963	-15,9%
Margen Bruto	99.489	85.166	-14,4%
EBITDA	4.405	4.581	4,0%
EBIT	(4.393)	(1.370)	68,8%
Resultado Neto	(12.863)	(3.722)	71,1%
% Margen Bruto	63,4%	64,5%	+1,1 pp
% EBITDA	2,8%	3,5%	+0,7 pp
% EBIT	-2,8%	-1,0%	+1,8 pp

Cuadro 2 Cuentas de resultados trimestrales (miles de euros)

Miles de Euros	3T 2012	3T 2013	Variación
Ventas	48.879	39.609	-19,0%
Margen Bruto	30.455	25.560	-16,1%
EBITDA	(148)	672	553,2%
EBIT	(2.395)	(1.193)	50,2%
Resultado Neto	(4.250)	(2.888)	32,1%
% Margen Bruto	62,3%	64,5%	+2,2 pp
% EBITDA	-0,3%	1,7%	+2,0 pp
% EBIT	-4,9%	-3,0%	+1,9 pp

Cuadro 3 Evolución de costes operativos (millones de euros)



Para más información:

Luis G. Canomanuel

LUCA Comunicación Corporativa

Tel.: +34 91 435 17 12

lucanmanuel@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), proporciona 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