

NOTA DE PRENSA

Service Point cumple las previsiones de su plan en el 1er. trimestre de 2013

- Las ventas han ascendido a 46,2 M€ y el EBITDA ha sido de 0,7 M€.
- El margen bruto se ha incrementado hasta alcanzar el 64,2 %.
- El grupo confirma plenamente sus objetivos financieros para el 2013: incremento del EBITDA y beneficio positivo.

Barcelona, 14 de mayo de 2013.- Service Point Solutions (SPS.MC) ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2013 en línea con las previsiones anunciadas en la presentación de resultados de 2012, cuyos datos se han visto afectados por la salida de la filial francesa en el perímetro de consolidación, las condiciones de facturación de algunos contratos con clientes en Holanda y el impacto de la Semana Santa.

Esta situación ha motivado que las ventas hayan ascendido a 46.7 M€, un 15,7% por debajo de las obtenidas en el mismo periodo del ejercicio anterior pero que, sin los impactos anteriormente mencionados, hubieran sido solamente de un 9,8%. Sin embargo, el margen bruto porcentual ha mejorado, lo que refleja una buena rentabilidad en las ventas, gracias al enfoque del grupo hacia segmentos de servicios de mayor valor añadido como la impresión bajo demanda, los servicios de fotos online y los contratos de *facility management*.

A lo largo de estos meses, se han reducido los costes operativos un 8,8%, lo que demuestra que la compañía ha avanzado mucho en sus iniciativas de reducción de gastos, especialmente en la parte de gastos de producción y de *back-office*. Estas medidas van a representar un ahorro anualizado de más de cinco millones de euros, que se verán reflejados en las cuentas a partir de los próximos meses y que producirán una significativa mejora en los resultados de 2013.

Esta reducción de gastos es una de las medidas puestas en marcha para garantizar el cumplimiento de sus objetivos principales a corto plazo: consecución de resultado neto positivo para 2013, terminar el saneamiento organizativo y financiero, y aprovechar mejor las nuevas tecnologías y el talento interno disponible.

El EBITDA de la compañía, que ha sido de 0.7 M€, supone una disminución con respecto al ejercicio anterior debido a la situación del mercado escandinavo, donde Service Point concentra el 27% de sus ventas, ya que el volumen y el mix de ventas ha sido inferior al previsto. A pesar de ello, 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.

Por mercados, en Europa Central (España, Bélgica, Holanda y Alemania), que representa el 38% de los ingresos del grupo, las ventas han tenido una evolución negativa con una caída de más del 18%, y Escandinavia (27% de los ingresos del grupo) ha sufrido en este trimestre por el mal comportamiento general del mercado y por el impacto de las inversiones en sistemas, equipos y la mejora de su red de puntos de venta, pero se espera una recuperación de rentabilidad a medio plazo. Sin embargo, en el Reino Unido (24% de los ingresos del grupo) las ventas 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 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.

Cuentas de resultados trimestrales (miles de euros)

Miles de euros	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%)
Margen bruto	64,1%	64,2%	
EBITDA	6,4%	1,5%	
EBIT	2,1%	-3,35	

Cp 4/2013

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 diez países (Alemania, Bélgica, España, Estados Unidos, Francia, 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.

www.servicepoint.net