

## Repercusiones de prensa

Titular	Fecha	Medio	Autor	Página	Tema
Juan José Nieto: "Haremos compras en el corto plazo"	26/06/2010	Expansión		3 (Inversión/Entrevista)	Economía, Gestión documental/Reprogramación

# “Haremos compras en el corto plazo”

Juan José Nieto, presidente ejecutivo de Service Point Solutions

La empresa de gestión documental quiere aprovechar las oportunidades actuales para seguir creciendo, después de dos años de reestructuración. No descarta acudir al accionista para financiar las compras.

Tras un ambicioso proceso de reestructuración, la compañía se prepara para crecer de nuevo y fortalecer su presencia internacional.

Alba Redondo

Lavado de cara para Service Point. En los dos últimos años, la empresa ha acometido un fuerte reajuste para luchar contra la crisis. Juan José Nieto, presidente de la compañía, explica que en 2008 emprendieron una “cruzada para ser gestionados desde la línea de ingresos”. La idea era reducir los costes y expandir su cartera de clientes. Dos años complicados que en los que la compañía ha cambiado de mentalidad, según Nieto.

Un esfuerzo que ha valido la pena, asegura. En 2010 esperan un resultado de menos a más que les permita batir los registros de 2009 (cuando perdieron 7 millones de euros). Para apuntalar este crecimiento, la empresa ha optado por un cambio organizativo. En su búsqueda por reforzar los ingresos, han fomentado áreas de negocio que antes no eran tan importantes. Así, el foco ha pasado de la unidad técnica (centrada en empresas del sector de la construcción) a la financiera y la de educación, más anticíclicos.

Sobre la primera, Nieto explica que se ha convertido en el principal vector de crecimiento de la compañía. En cuanto a la educación, Service Point ha logrado varios contratos con universidades internacionales, lo que da estabilidad a sus resultados.

Por otro lado, el directivo indica que Service Point ha sabido sacar provecho de las debilidades de sus competidores. Al tener un tamaño superior al de ellos, han sorteado mejor la crisis y han gana-

do el terreno que han perdido otros, que en muchos casos se han visto abocados a la quiebra. Pero, además, han emprendido un camino que los más pequeños no pueden seguir: el de el comercio y la impresión online. Nieto apunta que los clientes buscan ahora un servicio de impresión bajo demanda, a lo que se está ajustando Service Point.

Más presencia internacional Service Point está presente en ocho países, y en todos ellos nota una mejora evidente de su negocio. En el caso de España, en junio el crecimiento era del 15% con respecto al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, Nieto apunta que es la zona con menos peso en sus cuentas: representa únicamente el 7,5% del total de las ventas de la compañía. “Somos una compañía eminentemente europea”, indica el presidente. Un perfil que quieren reforzar mediante compras.

Hasta 2008, la compañía había realizado diecisiete adquisiciones. Un crecimiento no orgánico que quedó interrumpido por la debilidad económica. Nieto apunta que las circunstancias actuales de mercado son propicias para reanudar las compras. “Esperamos cerrar operaciones en el corto plazo, en Escandinavia y Alemania, principalmente”, indica. Tampoco descartan adquirir algún servicio complementario en algún país, con la idea de exportarlo a los demás.

A la hora de financiar las compras, Nieto asegura que “no descartamos acudir al accionista”. El directivo confía en la respuesta de los inversores, pues cree que Service Point ofrece un proyecto único en su sector. “Debemos demostrar al accionista que crecemos más rápido”, indica.

“Queremos ser un proyecto de valor y de crecimiento. Supimos hacerlo en el pasado y sabremos hacerlo en el futuro”.

Un perfil que parece estar pasando desapercibido en bolsa. En lo que va de año, la empresa de gestión documental pierde en bolsa un 31,35%, frente al 20,5% que descuenta el Índice General. Nieto achaca este pobre resultado a la naturaleza de *small cap* (valor de pequeña capitalización) de la empresa. Service tiene una capitalización de 79,8 millones de euros. En un entorno en el que los inversores se aferran a la cautela, un tamaño limitado y un escaso *free float* (capital que se mueve libremente en el mercado) son los peores aliados, ya que los inversores no discriminan y salen de todos los valores pequeños en tropel.

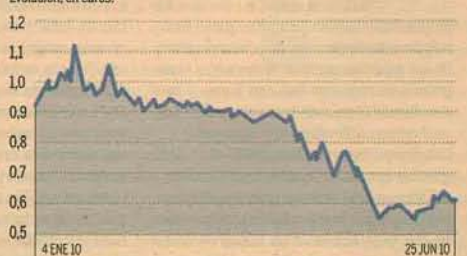
Los buenos prospectos de la compañía supondrán la vuelta del dividendo (la empresa optó en 2009 por una ampliación liberada para remunerar al accionista). Nieto asegura que “al accionista hay que retribuirle” y que, en cuanto la compañía vuelva a beneficios, retomarán el reparto del dividendo.

## Vuelta al dividendo

Las buenas perspectivas de la compañía supondrán la vuelta del dividendo (la empresa optó en 2009 por una ampliación liberada para remunerar al accionista). Nieto asegura que “al accionista hay que retribuirle” y que, en cuanto la compañía vuelva a beneficios, retomarán el reparto del dividendo.

## CASTIGO BURSÁTIL

Evolución, en euros.



Fuente: Bloomberg

Expansión

La empresa nota mejoras de negocio en todos los países en que opera

El presidente quiere repartir dividendos cuando vuelvan a beneficios

El directivo confía en cerrar compras en Escandinavia y Alemania

