

Repercusiones de prensa

Titular	Fecha	Medio	Autor	Página	Tema
Mantiene seis operaciones corporativas en fase de estudio/negociación	30/06/2010	Bolsamania.com		Internet	Bolsa/Mercados, Gestión documental/Repr ografía

SERVICE POINT SOLUTIONSTamaño del texto: **A⁺** **A⁻**  [Imprimir](#)  [Enviar](#)

Capitalbolsa.com/CB

miércoles, 30 junio 2010, 09:57

Mantiene seis operaciones corporativas en fase de estudio/negociación



Service Point Solutions, S.A. volverá a realizar adquisiciones en 2010 para ganar tamaño. Así lo ha asegurado el presidente de la compañía, Juan José Nieto, durante la celebración de la Junta General de Accionistas que ha tenido lugar hoy en Barcelona.

La compañía estudia seis posibles operaciones con empresas que tienen unas ventas y un EBITDA agregado de 85 millones y 13 millones de euros, respectivamente. Juan José Nieto ha adelantado a los accionistas que el Consejo ya ha analizado en detalle dos adquisiciones. Hasta 2007, Service Point había realizado una media de cuatro compras por año. Según el presidente de la compañía ¿ya estamos preparados para emprender de nuevo la política de crecimiento mediante compras, sobre todo en aquellas regiones importantes para nuestro negocio, como Escandinavia o Alemania?

Todas las operaciones que analiza Service Point contribuirían positivamente a los resultados desde el primer día, por la gestión, la rentabilidad y los ahorros estimados. Además, permitirían a Service Point su entrada en un nuevos países.

Service Point no descarta financiar estas adquisiciones mediante ampliaciones de capital dirigidas a los accionistas. Si se concretan las operaciones previstas, la primera ampliación podría ascender a 10 millones de euros y podría llevarse a cabo al final del tercer trimestre de este ejercicio. En los próximos 12 meses, Service Point podría volver a ampliar capital en función de la evolución del negocio, las oportunidades de inversión, la fortaleza del balance y la revaloración de la acción.

Durante la Junta General de Accionistas, Juan José Nieto también se ha referido a los resultados de la compañía. El presidente de Service Point espera una mejora durante este ejercicio ¿la optimización en la línea de costes y la mejora de las ventas que se ha producido en el inicio de 2010, permitirán una tendencia al alza en los resultados, que irán de menos a más a lo largo del año?, ha apuntado Nieto.

El año 2009 ha estado marcado por el programa de reestructuración de costes que concluyó el pasado trimestre, con unos resultados superiores a los estimados por la propia compañía. Service Point logró reducir los gastos en 21 millones de euros y el CAPEX en un 51%. Esta reducción, junto a la mejora de las ventas en la mayor parte de los países en los que opera la firma ha permitido que en el segundo trimestre del año se alcance un punto de inflexión en los ingresos.

Durante el año 2009 Service Point reforzó la parte comercial de la compañía para favorecer el crecimiento orgánico y amortiguar la reducción de la actividad de la cartera de clientes. En la actualidad, un 48% de los clientes provienen del sector corporativo, un 26% en negocio técnico son infraestructuras, construcción e ingenierías (AEC), el sector financiero está representado con un 12%, el sector público un 9% y, por último, el educativo con un 5%. La compañía quiere aumentar el peso del canal de comercio electrónico (E-Commerce) de forma que pase a generar un 30% de las ventas en los próximos dos ejercicios, frente al 5% que supone en la Nota de Prensa actualidad. Durante 2010 Service Point quiere seguir reforzando el brazo comercial de la compañía sobre todo en los canales de impresión bajo demanda, Web-to-Print, Facilities Management y Gestión documental.

Juan José Nieto se mostró confiado en que los inversores sabrán reconocer el trabajo realizado durante los últimos años y el potencial de la acción de la compañía. Según el presidente de Service Point, ¿la cotización debería recuperarse en el momento en el que la bolsa se estabilice. Además, puede beneficiarse del aumento de tamaño que adquirirá la compañía una vez reinicie su proceso de compras.?

Para demostrar su compromiso con la compañía, los miembros del Consejo decidieron el pasado 22 de

junio destinar el 50% de sus ingresos a la compra de acciones de la empresa, con lo que pasarán a controlar aproximadamente un 31% del capital de Service Point. El año anterior el Consejo redujo su remuneración en un 30%, una decisión en línea con el plan de reestructuración de costes que había puesto en marcha la empresa un año antes.