

## **Junta General de Accionistas – Barcelona, 26 de junio de 2008**

### **Discurso del Presidente**

Sras. y Sres. Accionistas

Muy buenos días a todos. Quiero agradecerles su presencia en esta Junta General de Accionistas de Service Point. Una Junta que tiene un carácter especial porque el ejercicio 2007 fue un año de resultados importantes en el desarrollo de nuestro proyecto empresarial.

En el ejercicio 2007 Service Point obtuvo los mejores resultados de su historia, reforzando de forma notable su situación financiera. Como consecuencia de ello, en julio del pasado año la compañía pagó por primera vez en su historia, un dividendo a sus accionistas.

El pago de dividendo tuvo, en primer lugar, una importancia concreta y sustanciada para cada uno de ustedes, con toda justicia, empezaron a verse retribuidos. Pero tuvo también una importancia capital en la medida que indicaba que habíamos dejado atrás los años de reestructuración industrial y financiera y que estábamos asentados en la senda del crecimiento.

Como veremos en uno de los puntos del orden del día de hoy, el Consejo propondrá a esta Junta doblar ese primer dividendo hasta 4 céntimos por acción, reflejando la mejora de nuestros resultados en 2007 respecto a 2006, así como continuar con nuestra política de ampliaciones de capital liberadas en la proporción de 1 acción nueva por cada 30 antiguas.

Recordarán ustedes que en la Junta del año pasado les decía que, si los ejercicios 2003/2005 fueron ejercicios de reestructuración industrial y financiera, el de 2006 lo había sido de refinanciación e inicio de la fase de

expansión y el período 2007/2009 tenía que contener ejercicios de crecimiento orgánico, expansión y liderazgo en un sector en proceso de consolidación.

Para mí constituye una gran satisfacción poder decir que nuestras expectativas se van cumpliendo, y que se han cumplido con creces. Tal y como nos habíamos comprometido, nos hemos convertido en el líder de nuestro sector en Europa, lo somos ya en el estado de Massachusetts y queremos seguir extendiendo nuestra presencia en los Estados Unidos.

El 2007 ha sido un ejercicio de fuerte expansión y desarrollo continuado, hemos crecido orgánicamente, aprovechando las oportunidades de mercado, y hemos llevado a cabo importantes adquisiciones en Reino Unido, España, Holanda y Noruega, y más recientemente en el comienzo de 2008 en Bélgica, Francia y Holanda nuevamente.

El Consejero Delegado les explicará a continuación las cifras del ejercicio en detalle. Permítanme ahora destacar solamente las magnitudes más relevantes.

En el ejercicio 2007 Service Point ha aumentado su facturación hasta 213,7 millones. Si utilizamos datos pro forma, esto es, incluyendo en la cifra de negocio el efecto de las adquisiciones, como si se hubiesen efectuado el 1 de enero de 2007 el aumento sería hasta los 234,4 millones de euros.

Hemos prácticamente doblado el beneficio neto hasta 9,1 millones de euros, y este hecho nos permite hoy aumentar la retribución vía dividendo, duplicando el satisfecho en el ejercicio anterior.

Nuestra estructura financiera se ha reforzado sustancialmente. Nuestros recursos propios han aumentado a 145,6 millones de euros y al mismo tiempo hemos reducido la deuda en un 31% hasta los 48,7 millones de euros.

Estas cifras son más significativas si se tiene en cuenta que en 2007 hemos invertido 42,1 millones de euros en nuevas adquisiciones y en crecimiento orgánico, modernización de instalaciones y nuevas tecnologías.

Todo esto es posible porque el esfuerzo desarrollado en los últimos años está empezando a dar sus frutos. Tenemos una compañía rentable, con un modelo de negocio único, con una presencia internacional diversificada y cerca de 3.000 empleados en Europa y Estados Unidos. Tenemos una estructura financiera saneada que nos permite crecer sobre bases sólidas.

No puedo dejar de destacar la contribución de nuestra Dirección Financiera a la consecución de nuestros objetivos. En un entorno crediticio mundial desfavorable y que ha seguido yendo a peor, Service Point ha conseguido mejorar las condiciones de la deuda y aumentar su capacidad crediticia. Esto nos va a permitir, independientemente de la situación financiera internacional y de las restricciones de crédito actuales, tener capacidad para hacer frente a nuestros proyectos de inversión y seguir creciendo al ritmo que lo hemos hecho en estos últimos años. En épocas de crisis hay que asentar las bases para hacer, si cabe, las cosas mejor y aprovechar el desánimo colectivo para encontrar nuevas oportunidades de negocio y, por qué no, adquisiciones a precios aún más atractivos.

La cotización de Service Point cerró 2007 con una revalorización del 1,03%, frente a una evolución negativa, de -5,4%, del Índice Small Cap que nos sirve de referencia. Sin embargo, pese a este comportamiento que pudiéramos calificar de positivo teniendo en cuenta el entorno bursátil desfavorable, creo que el mercado no ha reconocido todavía nuestros logros ni nuestras expectativas de crecimiento, aunque sí lo están haciendo los analistas financieros que siguen nuestro valor, con cinco recomendaciones de compra y una de mantener.

No obstante y como bien conocen -y sufren- el entorno bursátil en 2008 no es

bueno, y tiene muy poca visibilidad, con una acumulación de malas noticias casi diarias. En lo que llevamos de 2008 nuestro índice, el Small Cap se ha desplomado un 22,1%; el Ibex 35 un 18% y la acción de Service Point tan sólo lo ha hecho un 6,5%.

A pesar del referido entorno seguimos realizando un esfuerzo importante para dar a conocer nuestra compañía en los mercados bursátiles de dentro y fuera de España, mediante una mayor presencia en los medios, la participación en foros de inversores en compañías de pequeña capitalización españolas y contactos directos con inversores institucionales.

Antes de pasar a hablar de nuestra estrategia quiero hacer una breve referencia a nuestra base accionarial. Como saben ustedes, uno de nuestros objetivos prioritarios era tener una estructura de capital equilibrada, con un núcleo central accionarial estable de inversores que apostaran por nuestro proyecto en el largo plazo.

En línea con la entrada de tres inversores institucionales que el año pasado tomaron individualmente participaciones superiores al 5% en Service Point, hoy le damos también la bienvenida al fondo Tvikap que con una participación superior al 10% y sujeto a la aprobación de esta Junta, se incorporará al Consejo en la persona de D. José Manuel Arrojo, socio fundador de la sociedad que gestiona el fondo y profesional de dilatada experiencia y trayectoria. Con ello, el Consejo de Administración controlaría un porcentaje próximo al 30% del capital de la compañía, lo que, unido al elevado *free float* de cerca del 60%, provee a la acción de una gran liquidez.

Nuestro modelo de negocio busca el crecimiento rentable con un enfoque muy centrado en la entrega de resultados.

Tenemos tres líneas de negocio - Impresión de Documentos, Implantaciones Facilities Management y Gestión Documental- que combinan ingresos estables

y recurrentes, servicios de alto valor añadido y segmentos de gran potencial de crecimiento.

Tenemos un alto grado de diversificación de ingresos por segmentos de actividad y por clientes, lo que, unido a nuestra presencia en siete países con ingresos en cuatro divisas distintas, deberá blindarnos mejor frente a desajustes temporales de la economía

Sobre todo, sabemos unir el crecimiento orgánico de los negocios existentes con el crecimiento vía adquisiciones, terreno éste en el que hemos demostrado que somos capaces de comprar negocios a buen precio y de integrarlos rápidamente en nuestra organización

Crecimiento orgánico y crecimiento vía adquisiciones son los pilares de nuestra estrategia. La combinación de crecimiento orgánico y adquisiciones nos ha permitido crecer y ostentar una posición de liderazgo única en nuestro sector. Si no hubiéramos seguido esa estrategia no seríamos hoy lo que somos ni estaríamos liderando el proceso de concentración de un sector atomizado con gran potencial de crecimiento.

Esto no quiere decir que necesitemos comprar para crecer. Compramos cuando identificamos oportunidades a precios razonables que añaden valor y satisfactorios para nuestros intereses y exigencias. La estrategia de adquisiciones nos permite aumentar nuestra cuota de mercado allí donde ya estamos presentes y entrar en geografías nuevas – particularmente en negocios líderes en el sector de servicios de reprografía e impresión de documentos – y de poco riesgo, que, partiendo de márgenes de beneficio más bajos, ofrecen oportunidades de apalancamiento tecnológico, sinergias operativas y mejora de márgenes.

A pesar de todo si tuviésemos que elegir entre resultados y adquisiciones sin ninguna duda elegiríamos los primeros.

El crecimiento orgánico nos sirve para ampliar nuestra presencia a nuevos sectores de actividad y para aumentar nuestra oferta de servicios dentro del ciclo documental.

En el ejercicio 2007 hemos realizado grandes progresos en ambas direcciones. El Consejero Delegado les dará cuenta detallada de nuestros avances en este sentido.

Paralelamente a nuestros esfuerzos en crecimiento orgánico y en adquisiciones, a lo largo del ejercicio 2007 hemos dado comienzo a nuestro siguiente gran reto: convertirnos en una compañía integrada y única.

Queremos ser una compañía integrada, no solamente la suma de una serie de compañías en ocho países. Las compañías adquiridas están aportando su mejor hacer y sus mejores prácticas y son conscientes de que forman parte de un proyecto más grande, con mayor alcance, ambición e internacionalización. Queremos progresar continuamente en la integración para conseguir la creación de un flujo de ideas que ayude a brotar con mayor fuerza el valor añadido de nuestra oferta de servicios.

Y queremos ser una compañía única, porque aspiramos a ser un socio integral de nuestros clientes internacionales. Queremos colaborar con ellos en más de un país y en más de un servicio o producto y potenciar al máximo las posibilidades de venta cruzada de nuestra gama de productos a nuestros clientes en los países en los que estamos establecidos.

El equipo que lidera nuestro Consejero Delegado pone en práctica ideas y enfoques para que Service Point sea un interlocutor único, coherente y focalizado en atender las necesidades de gestión documental de nuestros

clientes en aquellos países donde estamos. Aun así sabemos que hay que hacer más, ir más rápidos y extraer más valor y resultado de las operaciones y sus oportunidades.

En el terreno institucional, hemos vuelto a esforzarnos en mejorar nuestras prácticas de Gobierno Corporativo, de acuerdo a las recomendaciones contenidas en el Código Unificado de Buen Gobierno.

El Consejo de Administración y sus diferentes Comités participan de manera activa en la revisión de temas referentes a Gobierno Corporativo, resultados y operaciones, así como en lo referido al proceso de integración de las compañías adquiridas, de manera que se garantice la correcta incorporación de los activos y patrimonios.

En 2007 el Comité de Auditoría y Control aprobó el Plan de Auditoría Interna del Grupo, cuya ejecución incluye la elaboración de un mapa de riesgos de todo el Grupo, que se realizó en 2007, la preparación de un Plan Anual de Auditoría Interna, que se aplicará en cada país a lo largo del ejercicio 2008-2009 y, a partir de 2009 y durante el último trimestre de cada año, una vez detectadas e implementadas las mejores prácticas, se definirá el Plan Anual aplicable al siguiente ejercicio.

Hemos profundizado en la transparencia informativa a inversores y accionistas, con una nueva web muy mejorada respecto a la anterior, tanto en lo referido a la calidad de la información facilitada y su actualización, como en cuanto a la localización de la información por parte del usuario.

Me gustaría destacar la labor realizada por todos los equipos ejecutivos que han contribuido a hacer Service Point no solo más grande, sino también más sólida. Con las adquisiciones realizadas, además de negocios que han aportado resultados desde el primer día y que presentan una evolución prometedora, hemos incorporado equipos humanos totalmente integrados en nuestro proyecto de negocio.

No podemos obviar el entorno económico en el que nos encontramos; si los últimos años se han caracterizado por un ciclo que globalmente podríamos calificar de positivo, este entorno empezó a dar señales generalizadas de agotamiento a lo largo del verano 2007, lo que ha llevado a lo que es ya una evidente desaceleración del crecimiento, con grandes nubarrones y tormentas para esta segunda mitad del 2008 y el 2009.

A esta coyuntura cabe añadir la depreciación muy acentuada del dólar respecto al euro y, más recientemente, la rápida depreciación que ha tenido la libra frente al euro.

A pesar de la fortaleza operativa de nuestro modelo de negocio y la confianza que tenemos en el mismo, no podremos pasar por alto estos factores: tendremos que seguir enfatizando la presión y dedicación que ponemos en el día a día para seguir logrando los objetivos que tenemos marcados y que no vamos a rebajar, pues los resultados que queremos obtener aún teniendo que adecuarse al entorno, no queremos que sean negociables.

No cabe duda de que será todo un reto que afrontamos desde una situación de solidez financiera y desde posiciones de liderazgo en los mercados en los que estamos presentes.

Acabo. Pero antes de ceder la palabra al Consejero Delegado y de continuar con los restantes puntos del orden del día, quiero agradecerles muy sinceramente su presencia hoy aquí y, sobre todo, su apoyo constante, su confianza y su perseverancia. Como presidente de Service Point, quedo comprometido a corresponderles.

Muchas gracias,

Juan José Nieto | **Presidente**

## **Junta General de Accionistas – Barcelona 26 de junio de 2008**

### **Discurso del Consejero Delegado**

Sras. y Sres. Accionistas

Buenos días a todos y muchas gracias por acudir un año más a la Junta General de Accionistas de Service Point.

El ejercicio 2007 ha marcado un nuevo hito en la historia de nuestra compañía. Hemos realizado grandes progresos en los dos ejes de nuestra estrategia empresarial -crecimiento orgánico y adquisiciones- y hemos experimentado mejoras sustanciales en todas las magnitudes financieras, balance y cuenta de resultados.

En el terreno económico, los resultados anuales de Service Point reflejan la positiva evolución que ha venido ofreciendo la compañía, trimestre a trimestre, durante todo el ejercicio 2007.

Los ingresos han aumentado un 60,5%, desde 133,2 hasta 213,7 millones de euros, aunque dicha cifra de ingresos en datos pro-forma, esto es, incorporando en su totalidad los ingresos de las compañías adquiridas a lo largo del ejercicio, sería de 234,4 millones de euros. Pero, cuando de verdad se observa el alcance de nuestro crecimiento, es cuando comparamos la cifra de este año con los 99,5 millones de euros de 2005: más del 114% (135% en datos pro forma) en tan sólo dos años.

El aumento de ingresos ha ido acompañado de un aumento del beneficio operativo bruto o EBITDA -esto es, el beneficio antes de impuestos, amortizaciones y cargas financieras – del 48,0%, desde 19,4 millones de euros a 28,7 millones de euros.

El aumento de ingresos y del EBITDA, junto con una eficaz gestión financiera, han hecho posible un aumento del 87,2% en el beneficio neto, desde los 4,8 hasta los 9,1 millones de euros

La mejora de resultados y la eficaz gestión financiera han tenido su reflejo también en la estructura de balance. Como resultado de ello, a final del 2007, su compañía goza de una excelente salud financiera: la deuda neta se vio reducida un 31% hasta 48,7 millones de euros, mientras que los fondos propios crecieron un 51,1% hasta 145,6 millones de euros, como consecuencia de la positiva generación de caja del negocio, así como de la exitosa ampliación de capital llevada a cabo en febrero de 2007.

Además de fortalecer su estructura financiera, el ejercicio 2007 ha sido también clave para el posicionamiento internacional de Service Point.

Desde el inicio de su expansión en 2005, la compañía ha venido liderando la consolidación del sector. La adquisición, hasta mayo de 2008, de 14 compañías, fundamentalmente en Europa, y la entrada en 4 nuevos países (Holanda, Noruega, Bélgica y Francia), ha servido para aportarnos más de 1.800 nuevos colaboradores y para convertirnos en el operador más importante de nuestro sector en Europa, en línea con el objetivo que nos habíamos marcado.

En 2007 invertimos 42,1 millones de euros, un 43,9% de los cuales fue destinado a potenciar el crecimiento orgánico y a ampliar los servicios existentes, mientras que el restante 56,1% se dedicó a tres nuevas adquisiciones.

Permítanme que me detenga en éstas con un cierto detalle.

Service Point ha establecido una excelente base de crecimiento en un mercado de gran potencial, como es el escandinavo, con la entrada en Noruega, entrada que se realizó mediante la adquisición del 100% de Allkopi.



Esta compañía, con sede en Oslo, está muy consolidada, cuenta con más de cincuenta años de trayectoria y lidera el mercado de la Reprografía Digital en aquel país, con 26 centros de servicio y 32 millones de euros de ventas. Desde su incorporación se están ampliando servicios y potenciando las sinergias con el resto del grupo.

En Gran Bretaña hemos ampliado nuestros servicios a través de la adquisición de CBF Group Plc, empresa con sede en Birmingham y oficina comercial en Newcastle, especializada en ofrecer un servicio de Gestión de Impresión a clientes de todos los sectores.

Esta compra permite a Service Point dar una solución inmediata a la creciente demanda de servicios de impresión integrados en el mercado británico. Ello se une a otras fuertes inversiones e iniciativas en aquel país en línea con las que se están llevando a cabo a lo largo del grupo.

Igualmente en España hemos reforzado nuestra presencia y capacidad a través de la adquisición de la compañía Quality Imprés. Ello nos ha permitido incorporar a nuestra base de clientes firmas de primera línea del sector privado y público, que aportan 4 millones de euros anuales de ventas a nuestra cuenta de resultados.

Al tiempo que esta adquisición “orgánica”, incorporada tres centros de servicio en el área metropolitana de Barcelona. Con ello el liderazgo nítido que ya teníamos en el mercado español, queda reforzado.

Ya a principios de 2008 adquirimos en Bélgica la compañía de Gestión Documental UCAD, N.V., con una facturación anual de 3 millones de euros y un perfil muy innovador.

Esta adquisición de naturaleza orgánica nos ha permitido expandir nuestra presencia en el mercado del Benelux y reforzar nuestros servicios de Gestión Documental a los que ya teníamos en aquel país. La proximidad física, de servicios y clientes, nos posibilita el acelerar un plan que estamos llevando a cabo de reestructuración de centros de producción, digitalización y captura de



## Service Point

datos con el fin de flexibilizar nuestra estructura de costes y potenciar la rentabilidad futura. El entorno económico actual aconseja el tomar estas medidas que beneficiarán el futuro del negocio.

Tan solo este pasado lunes, anunciamos la adquisición en Holanda, también de naturaleza orgánica, de la compañía de Reprografía KSB Groep, B.V. Con unos ingresos de aproximadamente 5,2 millones de euros anuales y cuatro centros de servicio trae consigo una interesante cartera de clientes.

Esta última adquisición refuerza nuestra capacidad de ejecución y aumenta nuestra plataforma de servicios en aquel país complementando nuestro canal de Facilities Management y pudiendo ofrecer a nuestros clientes existentes y futuros mayores servicios incluyendo aquellos en áreas especializadas como cartelería color en de gran formato.

En abril de este año, Service Point ha anunciado su entrada en Francia, con la adquisición del 51% de la compañía Reprotechnique SAS, y la opción de adquirir el 49% restante en 2012, en función de los resultados de la compañía en los próximos años. Reprotechnique es claro líder de mercado en el área parisina y tiene otros centros de servicio situados en las principales ciudades de Francia (Lille, Lyon y Marseille).

Cuenta con más de 40 años de experiencia en Reprografía, incluyendo Impresión Digital, en cualquier formato y acabado, y con la incorporación reciente gracias a su integración en Service Point de nuevos servicios en implantaciones de Facilities Management y Gestión Documental.

La toma de control del restante 50% de participación en la red de distribución de servicios de Reprografía on-line GlobalgrafixNet refuerza la cobertura de Service Point y, permite ofrecer nuestros servicios de Reprografía Digital en un total de 18 países con el mismo estándar de calidad

Finalmente, y dada su buena evolución, hemos anticipado la ejecución de la opción de compra del restante 49% de participación de nuestra filial alemana Koebecke GmbH. Como bien saben uno de los puntos de la agenda de la



presente junta es la cancelación de la deuda contraída para llevar a cabo dicho ejercicio a través del canje por acciones.

Pero el crecimiento y mejora de resultados no puede hacerse sin un sostenido crecimiento orgánico del negocio. De ahí que cerca del 50% de nuestras inversiones en el 2007, y de hecho en nuestro plan a 5 años, se centra en potenciar la parte orgánica del negocio.

En este sentido en la segunda mitad del ejercicio pasado y primera de este año, hemos invertido de forma muy notable en nuevos servicios y capacidad. En particular una parte muy relevante de la inversión se ha centrado en las áreas de: Impresión bajo demanda, Color y Gran Formato, Gestión Documental y nuevos centros de Impresión y Digitalización.

Todo ello aglutinado bajo el enfoque de aumentar las sinergias de servicios y clientes a nivel global; nuestros equipos de ventas, oferta de servicios, compras, marketing y desarrollo de mercado entre otros, trabajan incesantemente bajo la dirección de nuestro Director Global de Operaciones.

Podemos, pues, afirmar que Service Point es hoy una excelente plataforma de crecimiento dentro del sector en el que lidera por su innovación y su consolidación. A la inversión orgánica, se añade una creciente cartera de empresas susceptibles de formar parte del perímetro de consolidación

El año 2007 ha sido muy positivo también en lo referido a la gestión financiera de la compañía. En septiembre, y aún con la situación de falta de liquidez del mercado crediticio, la compañía firmó con el sindicato de entidades bancarias lideradas por Lloyds TSB Bank, una ampliación de la línea en 40 millones de euros, hasta los 100 millones de euros actuales, así como importantes mejoras en las condiciones del mismo. La compañía se encuentra hoy con capacidad de financiación y recursos de hasta aproximadamente 70 millones de euros para invertir en crecimiento orgánico y adquisiciones.



En marzo del 2007 finalizó la ampliación de capital de 54,3 millones de euros, de los que 35 millones de euros fueron destinados al pago de lo que hoy es Service Point Holanda y, el resto, a crecimiento de la capacidad existente y nuevas adquisiciones. Dicha ampliación fue sobre suscrita en más de un 57%, lo que muestra, una vez más, el soporte que la compañía tiene en el mercado y en sus accionistas.

Al inicio de 2008 hemos incorporado un nuevo Departamento de Desarrollo Corporativo que lidera los procesos adquisitivos y que permite acelerar la ejecución de nuestra estrategia. Dentro del Área de Finanzas y Auditoría se han incorporado recursos para asegurar el buen control y la gestión financiera. Y como ya me he referido anteriormente, a nivel operativo, se ha contratado un nuevo Director General de Operaciones, a la vez que se ha reforzado el equipo de operaciones y de desarrollo de mercado con la misión de acelerar el crecimiento orgánico, introducir nuevos servicios, extraer sinergias e integrar las diferentes compañías del Grupo.

La evolución del primer trimestre de 2008 está en línea con los objetivos estratégicos de nuestro plan a cinco años que veremos más adelante

Los ingresos han aumentado en un 11% desde 50,6 hasta 56 millones de euros si bien el beneficio neto es menor en un millón de euros respecto al mismo periodo del 2007 como consecuencia del contrato extraordinario realizado en el Aeropuerto de Frankfurt en el primer trimestre del año pasado y la fortaleza del euro. Asimismo muchas de las inversiones e iniciativas de desarrollo orgánico que se están produciendo en esta primera mitad del año no contribuirán positivamente a la rentabilidad hasta estén a pleno rendimiento.

Dicho esto y pese al entorno actual, creemos que las inversiones realizadas en 2007 en nuevos productos, reducciones de costes y nuevos servicios junto con las adquisiciones nos permitirán alcanzar nuestro objetivo de EBITDA "proforma anualizado" para el ejercicio 2008 de 40 millones de euros.



En abril de 2008, la compañía presentó su Plan Estratégico 2008-2013 el cual prevé una inversión de entre 350 y 380 millones de euros, para alcanzar una facturación de 600 millones de euros en cinco años y una rentabilidad sobre la inversión del 15%, más del doble de la rentabilidad actual situada en el 7%.

Se trata, sin duda, de un plan muy ambicioso, más aún en el entorno actual en que se encuentra la economía, que combina la falta de liquidez, con un menor crecimiento y una mayor inflación. Un plan, que si ejecutamos correctamente, creará un Service Point más fuerte, con un claro liderazgo en el mercado, y con una mayor capacidad de creación de valor para todos sus accionistas. Un reto, para el que yo junto con el equipo de Service Point, el cual tengo el honor de liderar y al que agradezco el esfuerzo diario en acometer los objetivos marcados, trabajaremos como hasta ahora, dedicando todo nuestro esfuerzo.

No quiero abusar más de su paciencia ni de su tiempo. En cualquier caso, disponen ustedes en el Informe Anual de toda la información detallada a la que, inevitablemente de manera abreviada, me acabo de referir y, en todo caso, a lo largo de esta Junta General y fuera de ella, saben que me tienen a su disposición para cualquier aclaración que requieran.

Muchas gracias

Rafael López-Aparicio | **Consejero Delegado**