



# **Junta General de Accionistas Service Point 2019**

Madrid, 26 de junio de 2019

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2019

Grupo Service Point 2018

El Plan Estratégico

Conclusiones

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2019

Grupo Service Point 2018

El Plan Estratégico

Conclusiones

# SERVICE POINT EN 2018

## HITOS RELEVANTES

- ✓ Apoyo continuado de Grupo Paragon como accionista mayoritario
- ✓ Trabajos de análisis de crecimiento orgánico y vía adquisiciones
- ✓ Implementación del plan de negocio en la filial española
- ✓ Inversión en nueva tecnología Inkjet en la filial española
- ✓ Medidas de ahorro y reducción de costes estructurales
- ✓ Últimas liquidaciones de deuda concursal realizadas a finales de 2018
- ✓ Auto de cumplimiento de convenio recibido para la filial española
- ✓ Cambio de auditor para las cuentas anuales de 2018

# SERVICE POINT EN 2018

GRUPO PARAGON CUENTA CON UNA PARTICIPACIÓN DE MÁS DEL 80%



- Líder europeo en la provisión de servicios tecnológicos
- Consolidada experiencia industrial
- Sólido crecimiento orgánico y adquisitivo

<i>Grandes magnitudes</i>	<i>30/06/2018</i>	<i>Proforma 2018*</i>	<i>Proforma 2019*</i>
Ventas consolidadas:	€673m	€736m	€857m
Crecimiento anual:	52%	67%	16%
EBITDA:	€42m	€45m	€52m
Nº Empleados:	5.000	5.700	6.000

- Ventas en más de 45 países

\* Proforma incluye 12 meses de adquisiciones

# SERVICE POINT EN 2018

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2018 vs. 2017

<i>Miles de Euros</i>	2017	2018
<b>Ventas</b>	<b>8.771</b>	<b>8.196</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>5.963</b>	<b>5.319</b>
<i>EBITDA</i>	<i>(203)</i>	<i>(395)</i>
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>104</b>	<b>(269)</b>
<i>EBIT</i>	<i>(332)</i>	<i>(519)</i>
<b>EBIT recurrente</b>	<b>(25)</b>	<b>(392)</b>
<i>Resultado Neto</i>	<i>(400)</i>	<i>(688)</i>
<b>Resultado Neto recurrente</b>	<b>(93)</b>	<b>(500)</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>68,0%</b>	<b>64,9%</b>
<b>% EBITDA</b>	<b>1,2%</b>	<b>-3,3%</b>
<b>% EBIT</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-4,8%</b>

# SERVICE POINT EN 2018

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2018 vs. 2017

- Durante los últimos años, el Grupo ha saneado el balance de situación – acción que ha culminado en el repago total de la deuda asociada al convenio de acreedores.
- La reducción en las ventas totales del ejercicio 2018 se debe a la desvinculación de un cliente de BPO que aportaba un margen alto en los primeros meses del año 2017, y una reducción general en volúmenes contratados.
- En el cuarto trimestre de 2018, se demuestra una mejora en las ventas trimestrales del Grupo, con EBITDA recurrente positivo.
- La implementación del proyecto de Print Management sigue siendo más lenta que lo esperado, con un EBITDA negativo de 127 miles de euros.
- EBITDA recurrente excluye los costes asociados con el proyecto de Print Management.

*Balance de situación saneado, preparado para impulsar el crecimiento*

# SERVICE POINT EN 2018

## RESULTADOS TRIMESTRALES 2018

<i>Miles de Euros</i>	1T	2T	3T	4T
Ventas	2.323	1.961	1.779	2.134
Margen Bruto	1.565	1.238	1.164	1.353
EBITDA recurrente	(47)	(109)	(125)	12
EBIT recurrente	(78)	(140)	(156)	(16)
% Margen Bruto	67,4%	63,2%	65,4%	63,4%
% EBITDA	-2,0%	-5,6%	-7,1%	0,6%
% EBIT	-3,4%	-7,2%	-8,8%	-0,8%

*Mejora en ventas y rentabilidad en el último trimestre del año*



# SERVICE POINT EN 2018

## BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO 2018 vs. 2017

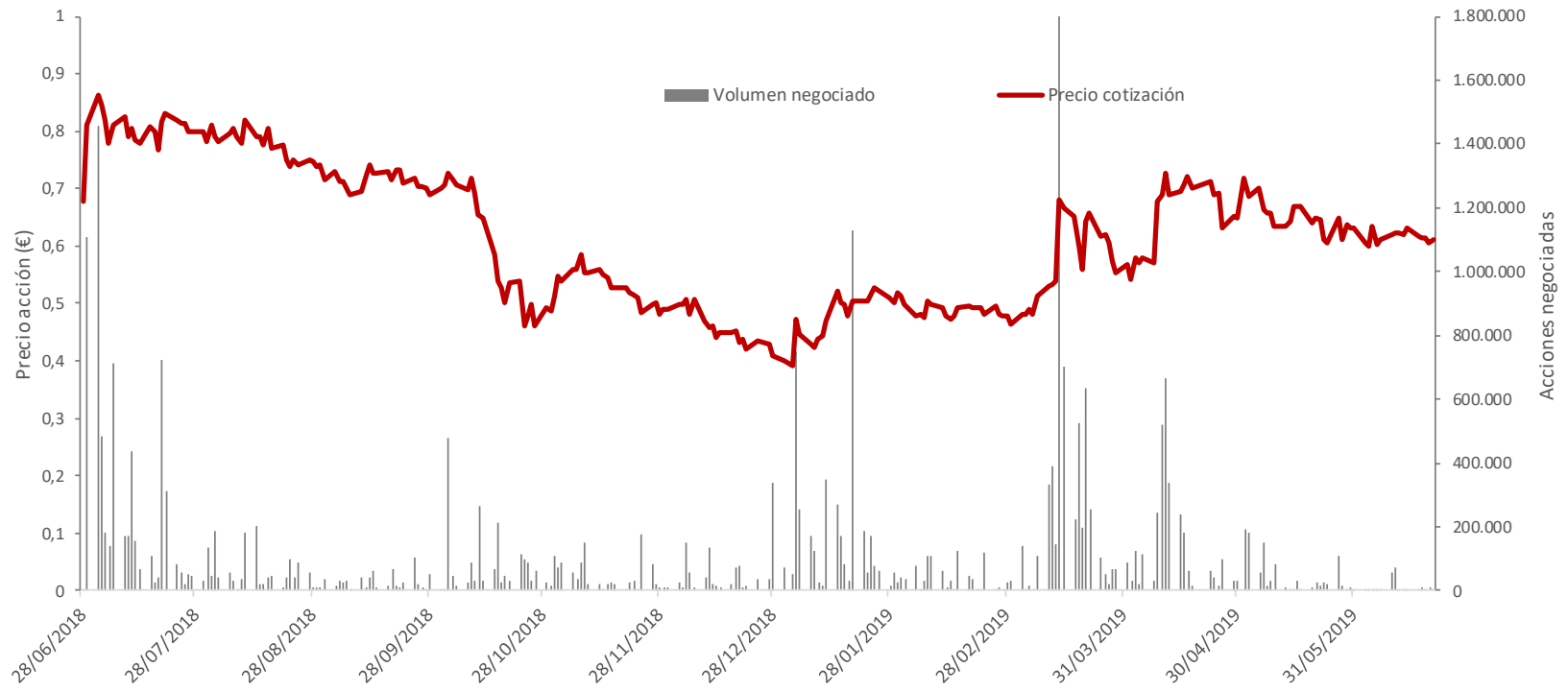
<i>Miles de Euros</i>	2017	2018
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>2.385</b>	<b>2.042</b>
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>565</b>	<b>475</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.951</b>	<b>2.517</b>
Pasivo financiero corriente	185	184
Pasivo financiero corriente de convenio de acreedores	85	-
Otro Pasivo Corriente	2.926	2.553
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>3.196</b>	<b>2.737</b>
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>1.498</b>	<b>1.978</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>(1.744)</b>	<b>(2.198)</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.951</b>	<b>2.517</b>

*Balance de situación saneado pero con necesidad de crecimiento*

# EVOLUCIÓN EN BOLSA

## DESDE EL AÑO PASADO

*Evolución bursátil: Julio 2018 – Junio 2019*



*El objetivo de Service Point es generar valor para sus accionistas*

# PUNTO 3 DEL ORDEN DEL DÍA

## COMPENSACIÓN DE RESERVAS

- SPS dispone de una reserva legal de 8,2 millones de euros que excede del 20% del capital suscrito requerido en 8,1 millones de euros.
- Para mejorar la composición del patrimonio neto de la Sociedad, se propone aplicar la cantidad de 8,1 millones de euros correspondiente a exceso de reserva legal a compensar parcialmente la partida “resultados negativos de ejercicios anteriores” que asciende a 179,4 millones de euros.

<i>Miles de Euros</i>	31/12/2018	Propuesta de compensación	Después de la compensación
Capital suscrito	548	-	548
Prima de emisión	70.978	-	70.978
Reserva legal	8.186	(8.076)	110
Otras reservas	100.615	-	100.615
Resultados de ejercicios anteriores	(179.386)	8.076	(171.310)
Resultado 2018	(73)	-	(73)
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>868</b>	<b>-</b>	<b>868</b>

*Objetivo: mejorar la composición del patrimonio neto*

# PUNTO 7 DEL ORDEN DEL DÍA

## MODIFICACIÓN DE LA POLÍTICA DE REMUNERACIONES

- El día 27 de junio de 2018, la Junta General de Accionistas aprobó la política de remuneraciones para los ejercicios 2019-2021.
- Se propone una modificación al texto original, que consiste en extender el régimen retributivo aplicable a los consejeros independientes, a los consejeros pertenecientes a la categoría de “otros externos”, igualando sus condiciones.
- Dicha modificación permitirá retribuir a D. Matteo Buzzi como consejero perteneciente a la categoría de “otros externos” al no haber transcurrido el plazo de 5 años desde su salida como consejero delegado, según establece la Ley de Sociedades de Capital.

*Objetivo: igualar las condiciones aplicables a todos los consejeros externos*

# PUNTO 8 DEL ORDEN DEL DÍA

13

## ENTREGA DE ACCIONES A LOS CONSEJEROS DE SPS EN PAGO SUS RETRIBUCIONES

Términos	Acuerdo 28 de junio de 2017	Propuesta 26 de junio de 2019
Máximo importe a satisfacer	€204.000	€65.000
Periodo de devengo	Febrero 2014 hasta Junio 2018	Julio 2018 hasta Junio 2020
Cotización de referencia	Cotización media ponderada por volumen diario de las acciones de SPS de los 90 días naturales anteriores a la ejecución.	Cotización media ponderada por volumen diario de las acciones de SPS de los 90 días naturales anteriores a la ejecución.
Fecha de ejecución	5 de febrero de 2018 para el periodo hasta 31 de diciembre de 2017: <b>€169.500</b> Pendiente ejecución para el primer semestre de 2018: <b>€14.500</b>	A delegar en el Consejo la fecha de ejecución.
Valor efectivo de canje	Para la primera entrega: <b>0,8634 euros</b> por acción	Se calculará en el momento de la ejecución.

*Objetivo: no perjudicar la tesorería de la compañía*

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones

# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

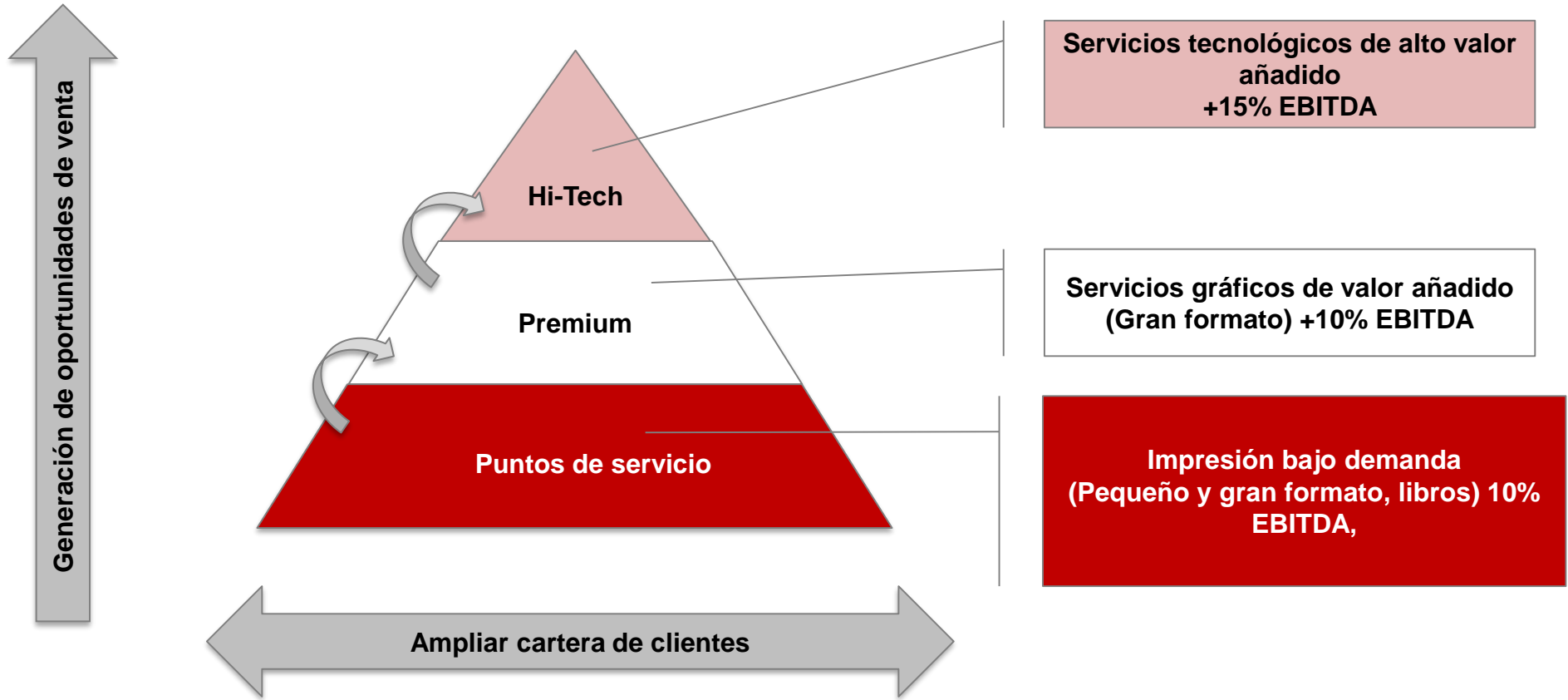
## QUÉ HACE SERVICE POINT?

15



# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## MODELO DE NEGOCIO: CREACIÓN DE VALOR





# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## LA IMPRESIÓN DIGITAL EN EUROPA: UN SECTOR EN CRECIMIENTO

Billions of Impressions (A4)

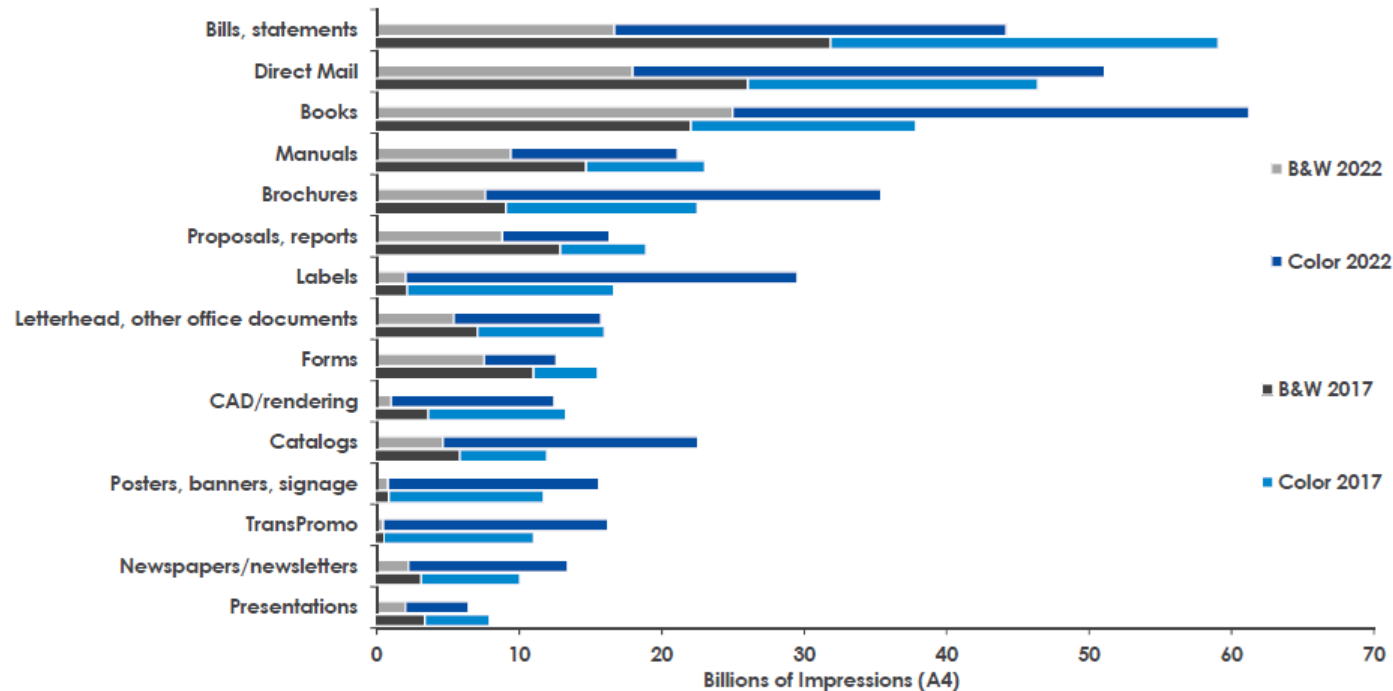


Source: InfoTrends, Western Europe Digital Production Printing Application Forecast 2017-2022

*La impresión promocional e impresión bajo demanda de libros ofrecen posibilidades de crecimiento importantes*

# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## LA IMPRESIÓN DIGITAL: OPORTUNIDAD EN SEGMENTOS DE MAYOR MARGEN



Source: InfoTrends, Western Europe Digital Production Printing Application Forecast 2017-2022

*Cada vez más incrementa la demanda de impresión en color, con un margen más elevado*

# EL PLAN ESTRATÉGICO

## Crecimiento del Grupo: un factor clave

### *Crecimiento orgánico*

- Como consecuencia de la crisis financiera en España y el proceso concursal, la filial española no ha realizado inversiones en equipos de producción durante más de 10 años.
- Business Plan aprobado incluye la inversión en equipos y en personas para mejorar la competitividad y eficiencia de la compañía en todas sus líneas de negocio.

### *Crecimiento vía adquisiciones*

- Desde el levantamiento de la cotización de las acciones de SPS, el equipo directivo ha estado en proceso de estudio de varios proyectos de adquisición en el área de comunicaciones con clientes y soluciones gráficas.
- Dichos proyectos tienen que contar con un encaje con el negocio actual y a un precio adecuado.

*El factor clave es invertir para impulsar el crecimiento del Grupo*

# EL PLAN ESTRATÉGICO

## DESARROLLO ORGÁNICO: ENFOQUE EN LÍNEAS DE NEGOCIO DE CRECIMIENTO

Linea de negocio	Por qué esta línea?	Nuestro punto fuerte
<b>Impresión comercial en color</b>	Crecimiento previsto en el sector es de más del 40%	Éxito demostrado en soluciones innovativas para impresión commercial
<b>Impresión bajo demanda (BOD)</b>	Crecimiento anual previsto de un 15%	Ya trabajamos con un 22% de los editoriales y un 8% del sector de educación. Representa un 30% de nuestro negocio actual
<b>Gestion documental y BPO</b>	Ofrece márgenes altos y estabilidad. Tendencia creciente de externalización de servicios	Ofrecemos soluciones flexibles
<b>Print Management</b>	Proyecto implementado y potencial para crecimiento es alto, con clientes grandes	Equipo con mucha experiencia trabaja con un pool de proveedores muy grande

*2019: Desarrollo y crecimiento de negocio*

## CRECIMIENTO VÍA ADQUISICIONES

- El objetivo es hacer en los próximos años varias operaciones corporativas con el fin de penetrar en nuevos segmentos como en nuevos mercados.
- El objetivo es comenzar con adquisiciones más cercanas al “core business” del negocio actual y culminar en un cambio transformacional que consolide la posición de liderazgo de Service Point en el sector.

### *Generar valor a corto plazo*

- Realizar inversiones que comiencen a generar valor en el corto plazo, que sean coherentes con la estrategia de Service Point y que presenten unos niveles mínimos de rentabilidad y solvencia.
- Se está en contacto con varios candidatos que presenten una clara oportunidad a nivel de mejoras de gestión, incrementando productividad y sinergias.

### *Adquirir a un precio adecuado*

- Análisis de operaciones en las que exista una oportunidad clara de generar plusvalías por el valor al que se adquieran las compañías.
- La experiencia adquirida por equipo de Paragon durante los últimos años permite generar valor en el sector.

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2018

Grupo Service Point 2017

El Plan Estratégico

Conclusiones



- Apoyo de Paragon, accionista mayoritario de SPS, ha sido fundamental para dar la viabilidad al Grupo Service Point de cara al futuro
- Cumplimiento de convenio de la última filial. Auto de conclusión recibido.
- Clave para el futuro: inversión para impulsar el crecimiento orgánico y vía adquisiciones



**Gracias por su atención**