



Service Point Solutions, S.A.

Junta General de Accionistas

Barcelona, 30 de Junio de 2015

INTRODUCCIÓN

Agradecimiento a Paragon

- Su colaboración y apoyo han sido claves para dar viabilidad a un renovado proyecto industrial.
- Su paciencia ha sido ejemplar y necesaria para afrontar un escenario con una elevada complejidad burocrática que ha requerido tiempos de ejecución muy largos

Agradecimiento a los Consejeros representando a los accionistas minoritarios

- Don Víctor Rodríguez y Don Santiago Palomo que de forma desinteresada han estado apoyando la compañía durante todo este proceso, en representación de los intereses de los accionistas minoritarios

Agradecimiento a Bufete Buigas

- Trabajando en un escenario complejo por la dimensión internacional y en condiciones, en muchas ocasiones, complicadas.

PASOS DESDE LA ENTRADA EN CONCURSO

2

En los últimos 18 meses la Compañía ha trabajado en volver a una situación de viabilidad:

Nueva composición del Consejo desde la presentación del Concurso

- I. Se formó un nuevo Consejo de Administración compuesto por 2 ejecutivos, 2 representantes de los accionistas minoritarios y 2 consejeros independientes.
- II. La misión de este Consejo era alcanzar los siguientes objetivos:
 - I. Superar la situación de concurso de acreedores
 - II. Reducir el impacto de esa situación en el negocio de la empresa
 - III. Asegurar la viabilidad de la compañía

*Desde la ejecución de las garantías por parte de los bancos,
ha cambiado en su totalidad la composición del Consejo de Administración*

OBJETIVOS NUEVO CONSEJO

3

Proteger intereses de los stakeholders

Cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores

Defender los puestos de trabajo de los empleados en línea con los objetivos de la compañía

Recuperar la confianza de los 30.000 accionistas de SPS, mediante la defensa de sus intereses

El consejo y el equipo de gestión han estado trabajando en proteger intereses de acreedores, empleados y accionistas

SALIDA DEL PROCESO CONCURSAL

4

En línea con nuestro plan original se han cumplido los pasos previstos a nivel corporativo

- I. 4 de febrero de 2014: presentación concurso de acreedores
- II. El día 23 de mayo de 2014 se presentó una Propuesta Anticipada de Convenio con el apoyo de PARAGON.
 - I. 20% quita para acreedores privilegiados
 - II. 60% quita para acreedores ordinarios y subordinados
 - III. En ambos casos, el convenio tiene una propuesta de pago a sus acreedores a través de la conversión de los créditos en acciones de SPS.
- III. El Administrador Concursal emitió su Informe de Evaluación sobre las Propuestas el día 4 de junio de 2014 con opinión favorable y el día 9 de octubre de 2014, emite su Informe Final.
- IV. Con fecha 17 de diciembre de 2014, el Juzgado de lo Mercantil número 8 de Barcelona dictó sentencia aprobando el convenio de SPS (declarada en firme el día 5 de febrero).

*La compañía ha salido del proceso concursal en menos de doce meses.
La transacción proporciona a SPS y sus accionistas y acreedores una solución para el futuro*

VIABILIDAD DEL NEGOCIO

5

Asegurar la viabilidad del negocio era fundamental en cualquier escenario de continuidad

- I. Reducción de base de costes de la compañía holding (Reducción de 2m de costes operativos a 0,9m)
- II. Nuevo equipo directivo de la filial Belga, que ha conseguido mantener los ingresos, reduciendo costes productivos y de back office.
- III. Puesta en marcha de un plan de fidelización de los clientes en España en un escenario adverso (89% cifra de negocio). El negocio en España está creciendo un 3% a partir de la salida de concurso (sentencia firme en febrero)
- IV. Reducción de la plantilla en España en un 20% (ERE), supondrá un ahorro anual de 0,6 m
- V. Focalización negocio estratégico: POD, gestión documental
- VI. Protección de los recursos de caja, a pesar de los significativos costes ligados con el proceso concursal y a la reestructuración

El negocio, aunque en una base mucho más reducida, se ha mantenido y hemos incrementado la rentabilidad con muchas iniciativas de gestión

RESULTADOS EJERCICIO 2013 – 2014

6

Las cuentas de 2014 reflejan la salida del perímetro de antiguas filiales del grupo y el impacto positivo extraordinario de la salida del Concurso

€'000	2013	2014
Ventas	148.618	10.419
EBIT	-47.528	-1.419
Beneficio Neto	-190.632	83.368

- I. Las cuentas de 2013 reflejan fuertes provisiones ligadas con la ejecución de las garantías por parte de las Entidades Financieras
- II. La cuenta de resultados del ejercicio 2014 incluye 31,7m de resultado positivo por la quita de parte de la deuda concursal, así como 49,7m por contabilizar el valor razonable de la deuda concursal según lo previsto por la NIF 13.
- III. En 2014 se han provisionado 1,1m en gastos de reestructuración.

En 2014 se ha registrado un beneficio extraordinario por la salida del Concurso

EL APOYO DE PARAGON HA SIDO FUNDAMENTAL

El apoyo de Paragon ha sido fundamental para conseguir la salida del Concurso

- A pesar de tener sólo el 12% del capital:
 - ✓ Ha adquirido la deuda financiera de la compañía
 - ✓ Ha apoyado financieramente con recursos económicos a la compañía durante y después del Concurso
 - ✓ Ha garantizado el pago a proveedores y bancos de Service Point
 - ✓ Ha conseguido mejores condiciones de precio de compra y crédito para Service Point
 - ✓ Ha reforzado la visibilidad del proyecto en el mercado

Paragon Group ha sido fundamental para la salida del concurso y apoyo del plan de negocio de la compañía

SALIDA DEL PROCESO CONCURSAL

El proceso ha sido más largo de lo esperado y ha generado frustración

- El proceso ha sido largo y frustrante hasta la fecha para el nuevo inversor (Paragon): La salida del concurso ha requerido más tiempo del previsto no pudiéndose materializar la recuperación con anterioridad y generando costes adicionales relevantes por la complejidad legal / administrativa así como por costes de asesores / auditores adicionales, etc. Este retraso en el proceso concursal ha sido a costa de los acreedores (principalmente Paragon), inversores y ha perjudicado la situación de tesorería y en consecuencia el desarrollo del propio negocio de la compañía.
- Finalizar la auditoría de 2013 ha supuesto un elevado número de recursos financieros y humanos, ya que un número relevante de las compañías que formaban parte del grupo ha dejado de existir o se encuentra en proceso de liquidación.
- Paragon ha tomado riesgos adicionales debido a la incertidumbre, apoyando financieramente a la compañía a lo largo de todo éste período, aún sin tener la seguridad de la conversión de la deuda en capital. Paragon ha manifestando que para seguir apoyando financieramente la compañía pedirá el otorgamiento de nuevas garantías. Sin el apoyo de Paragon el negocio no hubiera sido viable después del Convenio, y todavía podría estar en riesgo si la capitalización y vuelta a cotización no se acelera, en cuyo caso Paragon podría considerar la retirada de su apoyo con la consecuente ejecución de sus derechos.
- Paragon ha adquirido la deuda financiera de la compañía (€100 millones), lo que ha permitido evitar un escenario de liquidación que hubiera significado la pérdida de cientos de puestos de trabajo y la pérdida total para los accionistas de la compañía. (A día de hoy Paragon participa en un 12% del capital pero está contribuyendo con el 100% del soporte financiero).

Paragon ha cumplido con la totalidad de los compromisos asumidos, incluso más allá de lo inicialmente previsto y sin embargo debido a los requerimiento técnicos, todavía no ha podido obtener la participación y gestión de sinergias para las que decidió invertir en SPS.

ENTRADA DE PARAGON EN EL CONSEJO DE SPS

La compañía cuenta con un fuerte inversor industrial de largo plazo

- Tras la salida del Concurso y de vuelta la estabilidad, el actual Consejo de la Compañía quiere dar la bienvenida a Paragon dentro del Consejo de Administración.
- Se prevé, que Don Laurent Salmon, en representación de Paragon entre en el Consejo y asuma la Presidencia del mismo, tras la aprobación del nombramiento por parte de la Junta de Accionistas.
- La entrada directa de Paragon, accionista mayoritario de SPS, en el Consejo refuerza de manera significativa el plan de negocio de la compañía de cara al futuro.



- **EN PARAGON DESDE 2000**
- Anteriormente Director Financiero de Quebecor Worldcolor en Europa; Duracell en Francia; Xerox Corp. en Estados Unidos. Auditor en Deloitte and Touche.
- Masters en Finanzas en Paris IX Dauphine University.

La entrada de nuestros accionistas mayoritarios en el Consejo reforzará la confianza del mercado hacia nuestro renovado proyecto de empresa

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2015 (ESTIMADOS)

10

La gestión de las operaciones está contribuyendo a una mejora de los resultados

€'000	jun-14	jun-15
Ventas	5.261	4.809
EBIT	-151	19
Beneficio Neto	-1.893	1.870

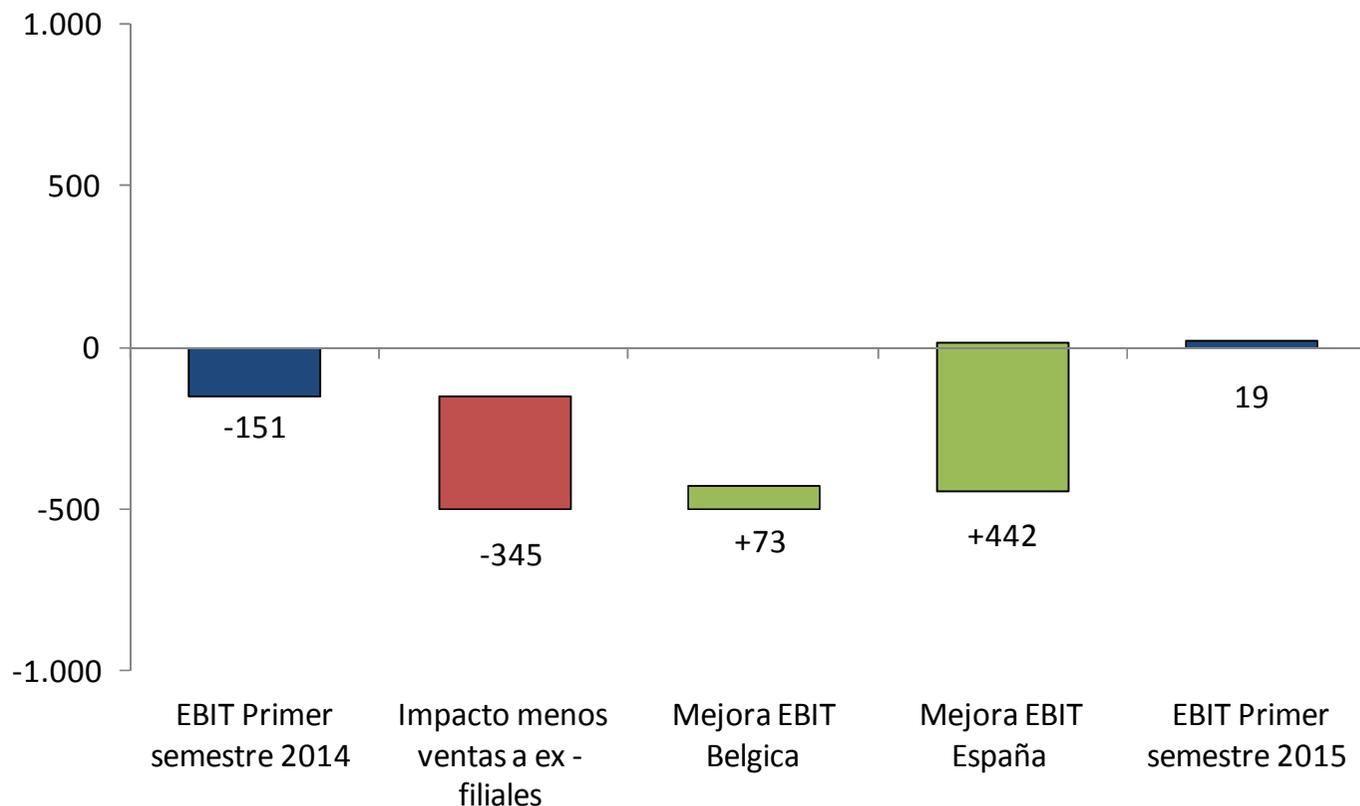
- I. La reducción de ventas Vs el año 2014 corresponde básicamente a la disminución de facturación a compañías que han dejado de pertenecer a SPS.
- II. La compañía consigue resultado operativo positivo gracias a las medidas de reestructuración implementadas en 2014.
- III. Los gastos de personal bajan de 2,9 a 2,4m de euros.
- IV. El resultado neto incluye un beneficio extraordinario por 1,7m relacionado con un crédito que estaba totalmente provisionado.

El negocio, aunque en una base mucho más reducida, se ha mantenido y hemos incrementado la rentabilidad

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2015 (ESTIMADOS)

11

La gestión de las operaciones está contribuyendo a una mejora de los resultados



El negocio operativo ha mejorado respecto a 2014 en más de 0,5m semestre a semestre

EL CAMINO PARA LA VUELTA A LA COTIZACIÓN

La compañía tiene como objetivo volver al mercado bursátil.

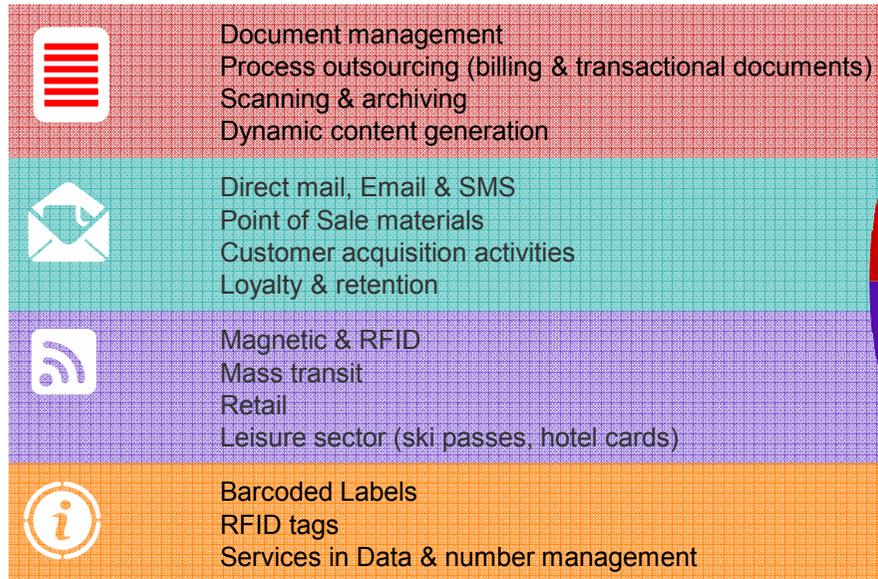
- Tramitación Concurso
- Presentación Convenio
- Aprobación Convenio
- Re-formulación cuentas 2013, cuentas auditadas 2014
- Viabilidad del negocio y mejora de los resultados
- Consecución inversor industrial
- Entrada Paragon en Consejo de Administración
 - Junta de Accionistas para aprobar capitalización de deuda (tercer trimestre)
 - Exclusión obligación de OPA (según lo previsto por la normativa legal en casos de capitalización de deuda)
 - Tramitación Documento de Registro (Folleto)

La compañía está cumpliendo con todos los pasos necesarios establecidos por el nuevo Consejo

NUESTRO NUEVO SOCIO INDUSTRIAL

Paragon es un líder europeo en la provisión de servicios tecnológicos

PARAGON



- Facturación 450 millones de euros
- Consolidada experiencia industrial
- Sólido crecimiento orgánico y adquisitivo

LA ESTRATEGIA INDUSTRIAL DE SPS

14

La compañía cuenta con un plan industrial centrado en incrementar su tamaño y rentabilidad



- Recuperación de clientes gracias a salida de Concurso
- Incremento de tamaño dentro del sector del POD
- Optimización / Especialización de los centros productivos, completar la restructuración en curso
- Desarrollo y ampliación de la oferta hacia nuevos servicios tecnológicos en el mundo de la gestión e impresión de información.



Nuestro sector ofrece amplias posibilidades de crecimiento basadas en servicios tecnológicos

CRECIMIENTO POD

En España, se publican más de 246 millones de libros. Los editores sólo logran vender 153 millones

- Tendencia hacia tiradas cortas
- Auto-publicación
- Just in time
- Tecnología propiedad de SPS
- Esta línea de negocio, para SPS, ha crecido incluso dentro del concurso



La impresión bajo demanda de libros ofrece posibilidades de crecimiento importantes en España

NUEVOS SERVICIOS TECNOLOGICOS– web to print

16

- Plataforma online PEP de Paragon
- Solución a medida para empresas , incrementa la fidelización de los clientes
- 2 proyectos pilotos en España



Queremos utilizar las tecnologías para acceder al mercado B2B y B2C

QUEREMOS CONSTRUIR UN NEGOCIO ATRACTIVO

Contamos con elementos atractivos para emprender un crecimiento



Una vez estabilizada, queremos dotar a la compañía de un plan de crecimiento que genere valor para todos los accionistas

NUESTROS OBJETIVOS PARA LOS PROXIMOS MESES

18

La compañía cuenta con un plan industrial enfocado a incrementar su tamaño y rentabilidad

- Completar los pasos legales y burocráticos para la vuelta a cotización
- Mejorar la oferta de servicios con el soporte de Paragon
- Estabilizar la compañía
- Seguir en la tendencia de mejora de resultados y aumentar la rentabilidad neta de SPS

Con el objetivo que dentro de doce meses podamos presentar a nuestros accionistas una realidad y un plan atractivo que genere valor

Junta General de Accionistas

Muchas gracias a todos nuestros accionistas

