



Intervención de Don Juan José Nieto,

Presidente de Service Point Solutions

Junta General de Accionistas

6 de mayo de 2005

ESTE DOCUMENTO HA SIDO REGISTRADO EN LA CNMV

Junta General de Accionistas

6 de Mayo de 2005

**Don Juan José Nieto**  
**Presidente**

www.servicepoint.net

Service Point 

2

Buenos días señoras y señores accionistas,

Una vez más muchas gracias por acompañarnos en esta Junta de Accionistas que tiene el doble objetivo de resumir la exitosa evolución de la transacción financiera que fue aprobada por ustedes hace poco más de dos meses y de presentarles el continuo progreso del negocio de su compañía.

Para poder realizar el repaso adecuado de la evolución de la emisión de obligaciones convertibles en acciones de Service Point, me gustaría centrarme en algunos datos:

**Éxito en la emisión: Resumen magnitudes**

La emisión de obligaciones se ha cerrado el 13 de abril de 2005

✓ Emisión obligaciones suscrita por mercado	100% en primera ronda
✓ Exceso de demanda de obligaciones	20% demanda adicional
✓ Elevado volumen de contratación de derechos	116% rotación durante la oferta
✓ Elevado volumen de contratación de las acciones	66% capital rotado durante la oferta
✓ Evolución precio acción	+43% durante emisión, +70% en 2005
✓ Elevada participación de instituciones	32% suscrito por instituciones
✓ Incremento inversores extranjeros	9% emisión suscrita por extranjeros
✓ Firmado préstamo subordinado	€11,4 millones para crecimiento
✓ Emisión warrants	Strike €0,41, posible ingreso €25,4m

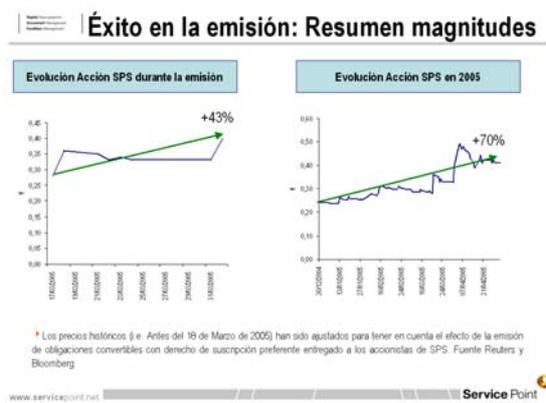
Todos los datos indican un pleno éxito de la emisión.

www.servicepoint.net Service Point

La emisión de obligaciones convertibles, ha sido suscrita al 100% durante la primera ronda de oferta al mercado. Esto significa que la emisión ha sido cubierta por nuestros accionistas y por lo tanto por todos Ustedes. Me gustaría agradecerles la gran confianza depositada en el Consejo de Administración y en el Equipo Directivo que aquí represento y les quiero confirmar nuestro compromiso total en llevar a cabo el plan y los objetivos que hemos presentado durante este periodo de roadshow. Quiero compartir con ustedes que nos ilusiona y apasiona el camino que tenemos por delante.

La emisión de obligaciones no sólo ha sido cubierta en su integridad por el mercado sino que ha habido una sobre demanda de títulos en segunda vuelta equivalente a un 20% del total de la emisión.

Los datos de volúmenes de contratación de títulos han sido muy sostenidos confirmando un elevado interés del mercado por su compañía. Los derechos de suscripción preferente han tenido un volumen de negociación del 116% de su total importe y la acción ha movido un 66% de su capital durante las dos semanas de duración de la oferta de obligaciones. Además, durante estos primeros días en que ha comenzado la negociación de obligaciones en el SIBE de renta fija habrán podido constatar cómo el volumen de contratación de las obligaciones de Service Point, expresado en euros, ha sido uno de los más elevados en dicho mercado.



Volviendo al periodo de emisión de obligaciones y en referencia a la evolución del precio de la acción, hemos estado satisfechos de asistir a un incremento en el precio de la acción del 43%. En lo que va de año, la acción de Service Point se ha

revalorizado un 70% siendo una de las cinco acciones que más se ha revalorizado durante el 2005 en todo el Mercado Continuo. Estamos convencidos que esta revalorización es resultado en buena medida de la mayor visibilidad que ha tenido su compañía y su atractivo plan de negocio a lo largo de estos meses.



Según los datos que nos han sido proporcionados por la Sociedad de Bolsa, y en relación a la tipología de inversores en las obligaciones de Service Point, hemos notado un elevado porcentaje de instituciones que han suscrito la emisión y que ha alcanzado el 32% de la colocación de obligaciones. También se ha incrementado el interés del mercado extranjero hacia su compañía, y en este sentido un 9% de la emisión ha sido suscrita por inversores fuera del mercado español.

Tal y como ilustramos en la pasada Junta Extraordinaria, estaba previsto que en caso de que el mercado suscribiese más de las tres cuartas partes de la emisión Service Point entraría en un préstamo subordinado. Este préstamo ha sido ejecutado a finales del mes de abril, por lo que hoy contamos con 11,4 millones de euros adicionales para el plan de crecimiento del grupo, dentro de nuestro sector.

También a finales de abril, dentro del marco de la transacción acordada con Deutsche Bank y Sagamore, la compañía realizó una emisión de warrants para estas dos entidades por participar en el diseño de la transacción y por su compromiso a suscribir asegurando el desembolso del monto económico de todas las obligaciones en caso de que no lo hubiese hecho el mercado y que asimismo financiaron el préstamo subordinado. Aplicando la fórmula aprobada por la Junta de Accionistas del pasado mes de febrero, y según los precios medios ponderados en cada una de las sesiones bursátiles, durante el período de 20 días naturales a partir del 18 de marzo de 2005, y revalidado por el auditor, resultó una emisión de aproximadamente 61,9 millones de warrants a un precio de ejercicio de 0,41 euros por cada título. Esto significa que durante los

próximos 5 años, y sólo en el caso de que la acción de Service Point se revalorice suficientemente respecto a la cotización actual, la compañía procederá a realizar una ampliación de capital que puede generar una entrada de 25,4 millones de euros adicionales para reforzar nuestro desarrollo en el mercado.

**Éxito en la emisión: Resumen magnitudes**

La emisión de obligaciones se ha cerrado el 13 de abril de 2005

✓ Emisión obligaciones suscrita por mercado	100% en primera ronda
✓ Exceso de demanda de obligaciones	20% demanda adicional
✓ Elevado volumen de contratación de derechos	116% rotación durante la oferta
✓ Elevado volumen de contratación de las acciones	66% capital rotado durante la oferta
✓ Evolución precio acción	+43% durante emisión, +70% en 2005
✓ Elevada participación de instituciones	32% suscrito por instituciones
✓ Incremento inversores extranjeros	9% emisión suscrita por extranjeros
✓ Firmado préstamo subordinado	€11,4 millones para crecimiento
✓ Emisión warrants	Strike €0,41, posible ingreso €25,4m

Todos los datos indican un pleno éxito de la emisión.

www.servicepoint.net **Service Point**

Por lo que podemos afirmar que el broche de cierre a la reestructuración operativa y financiera de Service Point que empezamos hace tres años se ha cumplido para bien, la compañía se ha salvado y navega en busca de satisfacciones para sus accionistas.

Todos los datos presentados en esta diapositiva confirman por tanto el pleno éxito de la emisión.

Me gustaría ahora resumir cuál va a ser el impacto para su compañía proveniente de esta emisión:

**Éxito en la emisión: Impacto para SPS**

**En la Junta de 25 de febrero de 2005, hablamos de 4 objetivos**

<b>Reducción del endeudamiento bancario:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>€26,2 m reducción deuda</li><li>Mejora en las condiciones de nuestra deuda<ul style="list-style-type: none"><li>Reducción tipos</li><li>Reducciones en repago</li><li>Incremento flexibilidad</li></ul></li></ul>	<b>Desarrollo plan de negocio en servicios de outsourcing documental:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>€ 25 m fondos para plan de desarrollo ya disponibles</li><li>€25 m fondos adicionales en caso de ejecución de warrants</li></ul>
<b>Remuneración para el accionista:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>2 Juntas con prima de asistencia en 2005</li><li>2 ampliaciones liberadas en 2005</li></ul>	<b>Refuerzo del posicionamiento bursátil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Incremento capitalización bursátil</li><li>Roadshow a 60 instituciones</li></ul>

**Hoy SPS es más fuerte y puede contar con más recursos**

www.servicepoint.net  Service Point

6

Cuando nos reunimos hace dos meses, hablamos de 4 objetivos fundamentales:

1. La reducción del endeudamiento bancario. A mitad del mes de marzo firmamos un acuerdo totalmente en línea con los términos principales que se estaban negociando y que les presentamos en la Junta de febrero. A finales de abril, gracias a los recursos procedentes de la emisión de obligaciones, Service Point realizó a sus bancos pagos anticipados por un total de 26,2 millones de euros. El acuerdo firmado con los bancos que ya es operativo, y cuyos efectos estarán visibles a partir del

segundo trimestre del año, ha permitido obtener una serie de mejoras contractuales para su compañía que consisten esencialmente en una reducción en los tipos de interés aplicados, una reducción en la tabla de repago futuro y un incremento en la flexibilidad operativa de la compañía. En resumen, Service Point puede ahora dedicar más recursos a su crecimiento y lo puede hacer con libertad en su decisión de inversiones estratégicas.

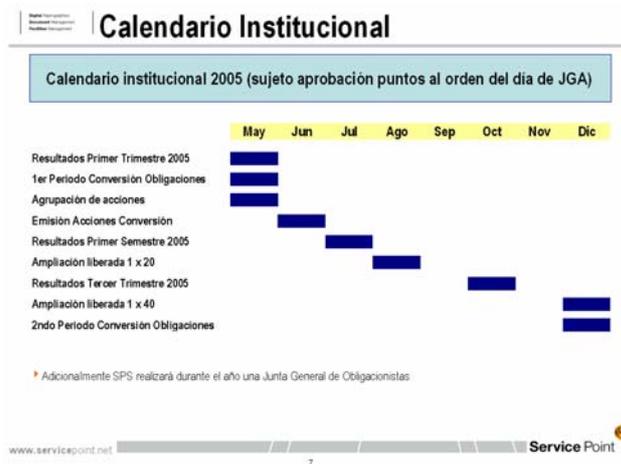
2. El segundo objetivo mencionado en la pasada Junta era desarrollar continuamente el plan de negocio dentro de los servicios de outsourcing documental. Gracias a la transacción completada recientemente Service Point cuenta con más de 25 millones de euros ya disponibles. Adicionalmente, en el momento de ejecución de los warrants podremos recaudar otros 25 millones de euros, con lo que la compañía podrá disponer de un potencial de 50 millones de euros para inversiones en Facility Management y en adquisiciones. Durante los últimos meses hemos reactivado nuestra cartera de adquisiciones posibles y tenemos unos criterios

industriales y financieros muy claros a la hora de adquirir nuevas compañías, tal y como les detallará a continuación nuestro Consejero Delegado.

3. Nuestro tercer objetivo, en esta orden de exposición, es la remuneración al accionista. En este sentido hemos implementado ya dos veces durante el 2005 un pago de prima de asistencias a las Junta Generales. Asimismo, y sujeto a su aprobación de los respectivos puntos del orden del día vamos a realizar durante el año dos ampliaciones liberadas. La primera ampliación liberada, de 1 acción por cada 20 acciones que se mantengan de la compañía, es la misma operación que fue aprobada por la Junta General de 2004, y que como les comentamos en febrero tuvimos que retrasar por cuestiones de calendario debido a la emisión de obligaciones convertibles. Adicionalmente tenemos previsto realizar una nueva ampliación liberada de 1 acción nueva por cada 40 acciones que se mantengan, lo que ofrece una remuneración en acciones equivalente al 2,5%. De manera importante es preciso destacar que tendrán derecho a participar en estas

ampliaciones gratuitas también todos los obligacionistas que hayan convertido sus obligaciones en acciones de Service Point durante el primer periodo de conversión que ha empezado durante estos días.

4. Nuestro cuarto objetivo declarado era el refuerzo del posicionamiento bursátil y el incremento en la capitalización bursátil. En este sentido, creemos que el roadshow que ha sido realizado, presentando la compañía en las Bolsas de Madrid y Barcelona y visitando más de 60 instituciones, ha contribuido a una mejora en la percepción del valor. Siempre en óptica de creación de valor, esperamos que la agrupación de acciones que será efectiva este próximo lunes aporte a medio plazo una reducción en la volatilidad y, por tanto, una mejora en la percepción de la acción de SPS.



Quiero ahora presentarles nuestro calendario de eventos institucionales relativo al ejercicio 2005. Como habrán visto esta semana hemos comunicado los resultados relativos al primer trimestre de 2005, que comentará el Consejero Delegado. Los datos han sido positivos, en línea con el plan y confirmando la tendencia de mejora en la evolución de los últimos trimestres.

Les recuerdo que el día 3 de mayo ha comenzado el primer período de conversión de las obligaciones y finalizará el 1 de junio. Esto significa que durante el mes de junio tenemos previsto entregar las acciones a todos los obligacionistas que manifiesten durante el mes de mayo a su banco su intención de convertir las obligaciones en acciones de Service Point.

La comunicación de resultados relativos al primer semestre este año será anticipada al mes de julio en línea con el objetivo de incrementar la transparencia y la visibilidad de la evolución de la compañía. Durante el verano, en julio o agosto, en cuanto finalice la conversión de obligaciones, tendrá lugar la primera emisión de acciones gratuitas en la proporción de 1 por 20. Los

resultados del tercer trimestre serán anunciados en octubre. Antes de finalizar el año se realizarán la ampliación liberada de 1 por 40 y comenzará el segundo período de conversión de las obligaciones. Adicionalmente durante el año, se realizará una Junta General de Obligacionistas, cuya fecha está todavía por determinar.

 **Conclusiones**

---

**Conclusiones**

▶ El apoyo de nuestros accionistas ha sido fundamental para crear una compañía más fuerte, más sólida y con más potencial.

**Muchas gracias**

www.servicepoint.net  **Service Point**

En conclusión quiero volver a agradecerles a todos los presentes, a todos los que nos han apoyado y que han confiado sus ahorros y también su paciencia, el seguir con nosotros.

A todos Ustedes les quiero manifestar que hoy Service Point es una compañía más fuerte, más sólida y con más potencial. Todo el Consejo, el Equipo Directivo, el Consejero Delegado y yo mismo estamos alienados con el

objetivo de hacer crecer y crear valor de manera ordenada pero significativa en sus parámetros para todos ustedes.

Muchas gracias señoras y señores accionistas.



Intervención de Don Rafael López-Aparicio,  
Consejero Delegado de Service Point Solutions

Junta General de Accionistas

6 de mayo de 2005

...Gracias Juanjo,

Seguros  
Instituto  
de Seguros  
de España

---

Junta General Extraordinaria de Accionistas

6 de Mayo de 2005

## **Don Rafael López-Aparicio**

### **Consejero Delegado**

www.servicepoint.net

9

Service Point 

Buenos días señoras y señores accionistas,

Es un placer poder dirigirme de nuevo a todos ustedes y poderles informar acerca de la reciente evolución de la compañía y de sus planes futuros.

Tal y como ha descrito nuestro Presidente, hoy Service Point se puede centrar totalmente en la ejecución de su estrategia y el desarrollo de su negocio. Ya una vez concluida con éxito la emisión de obligaciones convertibles que fue aprobada por esta misma Junta en febrero de 2005.

En dicha Junta tuve ocasión de presentarles los resultados preliminares relativos al ejercicio 2004. Todos aquellos datos han

sido debidamente auditados y confirmados en las cuentas anuales definitivas que les han sido entregadas hoy a la entrada en esta sala.

Cuentas anuales 2004			
€ Miles	2004	2003	% Diferencia
Ventas	95.857	93.506	-2,7% + 2% A tipos de cambios constantes
Margen Bruto	76.132	71.406	-1,8% + 3% A tipos de cambios constantes
EBITDA	14.988	14.998	-0,1% + 4% A tipos de cambios constantes
EBIT	4.274	4.755	-10,1% Coste depreciaciones nuevas inversiones
Beneficio Neto	325	222	46,4% Incremento beneficio Neto
Deuda Neta	64.841	61.692	5,1% Inversiones de 6 Bm
<b>% Sobre Ventas</b>			
Margen Bruto %	73,2%	72,5%	+0,7 p.p. Mejora mix de ventas
EBITDA %	15,6%	15,2%	+0,4 p.p. Reducción gastos fijos y mejor eficiencia
EBIT %	4,5%	4,8%	-0,3 p.p. Coste depreciaciones nuevas inversiones
USD vs Euro	1,24	1,13	-9,9%
GBP vs Euro	0,68	0,69	1,9%

Los resultados de 2004 reportados en las cuentas anuales confirman los datos preliminares presentados a la JGA en Febrero de 2005

www.servicepoint.net Service Point

Como pueden recordar los resultados relativos al 2004 confirmaban una buena evolución del negocio, con una mejora en los márgenes en todos los mercados geográficos: Service Point creció en 2004 sus ventas en un 2% a tipos de cambio constante, el margen bruto sobre las ventas mejoró en un 0,7%, y el margen de EBITDA en un 0,4%. Estas mejoras apenas se reflejan en el beneficio neto, que ha sido de 0,3 millones de euros por haber contabilizado gastos financieros por un importe de 5 millones de euros, debidos en gran parte, con un nivel de endeudamiento histórico que no estaba relacionado con el negocio actual de la compañía. La reducción de los gastos financieros junto con el incremento de los recursos, han

sido dos de los objetivos prioritarios, que se han alcanzado con la reciente emisión de obligaciones convertibles.



El volumen de ventas de 2004 se ha visto afectado por la desinversión de nuestra división del sur de Estados Unidos, decisión tomada por no alcanzar ésta los resultados esperados ni aportar a la ejecución de nuestra estrategia en aquel país. Asimismo la evolución de la divisa extranjera ha impactado nuestro volumen de ventas por un puro efecto de naturaleza contable. Sin embargo, en línea con nuestra estrategia, los dos motores de crecimiento del grupo han tenido un impacto positivo en el volumen del negocio, a pesar de las limitaciones en los niveles de inversión que tenía la compañía y que han sido ahora aliviadas tras realizar la emisión de obligaciones convertibles. Con respecto a las cuentas

del 2004 y como podrán constatar en su memoria, no quisiera dejar de mencionar por último que el Informe de Auditoría no presenta salvedad alguna excepto la histórica de Amortización del Fondo de Comercio contra Reservas que, por cierto, quedará totalmente subsanada a partir de este ejercicio al alinearse con la adopción de las nuevas Normativas Internacionales Contables.

Resultados Primer trimestre de 2005				
Euros '000	1 T 2004 Normativa Contable Española	1 T 2004 NIIF	1 T 2005 NIIF	2004 - 2005 Dif. % NIIF
Ventas	24.544	24.544	23.800	-2,7%
EBITDA	3.579	3.590	3.882	8,2%
EBIT	1.126	1.171	1.576	34,6%
Beneficio Neto	65	229	279	21,8%
<b>% Sobre Ventas</b>				
EBITDA %	14,6%	14,6%	16,2%	+1,7 p.p.
EBIT %	4,6%	4,8%	6,6%	+1,8 p.p.
USD vs EUR	1,25	1,25	1,31	-4,8%
GBP vs EUR	0,68	0,68	0,69	-2,0%

Los datos del primer trimestre de 2005, confirman la evolución positiva del negocio operativo de SPS.  
Los efectos de la transacción no están todavía incluidos a Marzo de 2005

www.servicepoint.net Service Point

Ayer jueves publicamos los resultados preliminares del primer trimestre del 2005 por lo que quisiera detenerme un momento y comentar los mismos.

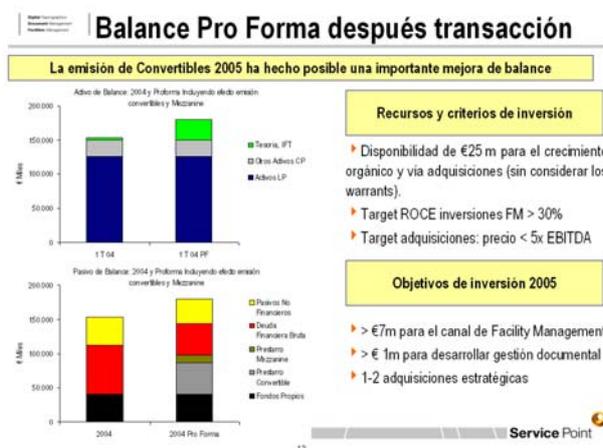
Analizando la evolución de este primer trimestre es posible apreciar cómo el desarrollo del negocio ha permitido alcanzar mejores resultados en todos los niveles de rentabilidad de la cuenta de explotación comparados con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Los datos que pueden ver aquí, reflejan ya la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que según lo previsto ya vienen siendo aplicadas por Service Point.

A nivel operativo, la compañía ha obtenido una evolución positiva en sus márgenes en todas sus magnitudes, con un nivel de ventas estable a paridad de tipos de cambio. Esto aún teniendo en cuenta el impacto que ha habido por cuestiones de calendario al haberse anticipado la Semana Santa respecto al año anterior.

El EBITDA ha crecido en un 8,2% respecto al mismo período de 2004. El EBIT ha aumentado casi un 35% y el beneficio neto un 21,8%.

Les recuerdo que en el futuro el beneficio neto deberá reflejar positivamente el impacto de la conversión de las obligaciones por acciones, conforme tengan lugar.



En referencia a la situación de Balance, aquí les muestro un Pro Forma a fin de marzo que refleja ya el efecto de la transacción. Como pueden apreciar la emisión de convertibles 2005 ha hecho posible una importante mejora en la estructura financiera del grupo. Hoy Service Point cuenta con más de 25 millones de euros para el crecimiento orgánico y vía adquisiciones. La compañía ha establecido unos criterios de inversión estrictos y que pretende seguir con rigor y buen juicio— la rentabilidad que buscamos en las inversiones para captar nuevos clientes y financiar Facility Management es en torno del 30%, y nuestra política de adquirir compañías estratégicas y que puedan aportar valor fija en una media de no más de 5 veces el EBITDA su precio de adquisición.

En 2005 nos hemos fijado claros objetivos de inversión y quiero compartir estos con todos Ustedes. Nuestro plan orgánico es invertir por lo menos 8 millones en captar nuevos clientes a través de Facility Management y soluciones de gestión documental.

Entre las iniciativas de crecimiento en las que estamos trabajando para el 2005 me gustaría recalcar entre otras, las siguientes:

### Plan de desarrollo orgánico y via adquisiciones

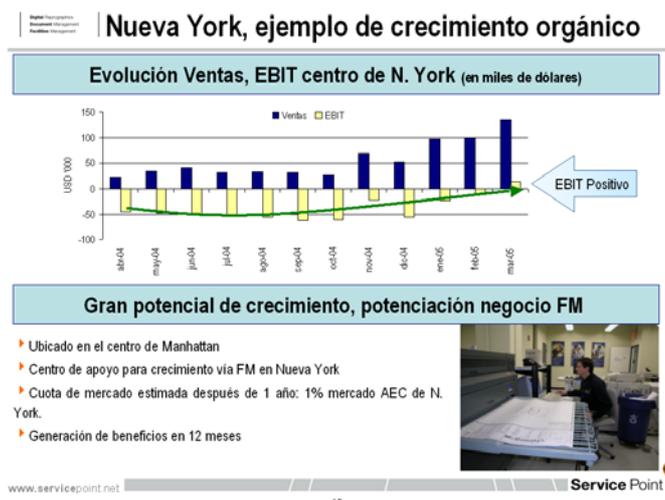
- ✓ Desarrollo centro de servicio abierto en Nueva York
- ✓ Crecimiento nuevos centros gestión documental (Boston, Leeds) abiertos en 2004
- ✓ Refuerzo oferta en segmentos de mercado externo a AEC
- ✓ Incremento servicios a lo largo de todo el ciclo de vida de los documentos
- ✓ Aumento continuado ventas recurrentes y contratos Facility Management
- ✓ Aprovechamiento know how local de cada una de las compañías del grupo
- ✓ Mejora productividad fuerza de ventas a través de programas de entrenamiento
- ✓ Incremento de la cobertura geográfica a través de puntos de servicios y FM
- ✓ Desarrollo de oportunidades de adquisiciones que puedan crear valor



**Con un balance saneado,  
SPS cuenta con un claro plan industrial para acelerar su crecimiento**

- El obtener crecimiento y rentabilizar nuestra reciente inversión en Nueva York.
- Captar volumen de negocio para nuestros centros de digitalización abiertos en la segunda mitad del 2004.
- El hacer crecer nuestro negocio tanto dentro del entorno de Construcción como en nuevos segmentos de clientes.
- El ofrecer nuevos servicios de valor añadido dentro del ciclo documental.
- Continuar aumentando el peso de nuestras ventas recurrentes bajo contrato.
- El capitalizar del conocimiento y experiencia disponibles dentro de las compañías del grupo.

- Aumentar la productividad de nuestra fuerza de ventas a través de herramientas de gestión CRM y formación.
- El alcanzar mayor capilaridad geográfica para nuestros servicios tanto a través de centros como de implantaciones FM u On-Line.
- Y, como no, el poner en marcha nuestro plan de adquisiciones dentro de la política marcada.



Que mejor, creo yo, que ilustrar alguna de estas iniciativas...

El centro que abrimos hace algo menos de un año en Nueva York representa una buena oportunidad de crecimiento en el mercado de una de las ciudades más importantes del mundo, sobretodo en cuanto que puede permitir el acelerar la oferta de

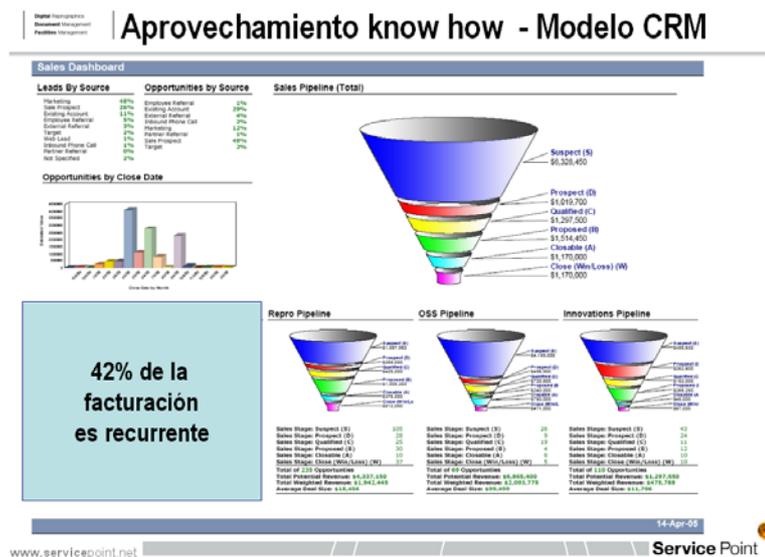
Facility Management en el área de Manhattan. Como pueden ver en esta diapositiva, dicho centro ha alcanzado ya de acuerdo con su plan, el primer mes de beneficios en marzo de 2005, con una cartera de clientes y ventas crecientes lo que confirma la solidez de nuestro modelo de negocio.



- Ahora por ejemplo, quisiera compartir con ustedes la evolución de una de nuestras herramientas de Gestión Documental dentro de lo que les refería antes “como la extensión de los servicios dentro del ciclo documental”.

En la pantalla pueden apreciar algunas estadísticas de adopción por parte de nuestros clientes y crecimiento de nuestra solución Planlink, que ofrece servicios online para la gestión de proyectos. Creo que el número de usuarios, pedidos o logins hablan por si mismo.

- Queremos reforzar la oferta de servicios de reprografía digital y gestión documental a otros mercados, externos al sector relacionado con la construcción. En este sentido durante los últimos meses habrán podido leer con mayor frecuencia noticias de nuevos contratos firmados con compañías fabricantes, industriales, farmacéuticas, o de servicios, ya que también estos tipos de compañía demandan de forma creciente soluciones integrales y de calidad en la gestión documental y de tratamiento de información.
- Es por lo tanto plausible el adaptar este tipo de herramientas a otras aplicaciones y sectores de mercado que tengan necesidades afines.



- Como tercera y última muestra de estas iniciativas me gustaría ilustrar la importancia y la atención a la gestión comercial de cartera y de ventas. Cada vez trabajamos más en integrar las áreas de excelencia de todas nuestras filiales, para poder trasladar a otras áreas dentro del grupo los mejores conocimientos y las prácticas más eficaces. En este ejemplo pueden ver el instrumento de C R M, o sistema de gestión de clientes, que ha sido desarrollado en nuestra filial americana y que hemos adaptado también en España. Son este tipo de iniciativas las que nos permiten tener mejor visibilidad y gestión del negocio y mejorar el perfil de nuestras ventas. Hoy ya el 42% de nuestras ventas están bajo contrato, y seguimos avanzando.
- La información que se obtiene nos permite también el reforzar la formación de nuestro equipo comercial y de soporte para adaptarse a las necesidades de nuestros clientes futuros, especialmente para poder mejorar nuestra eficacia en la oferta de soluciones tecnológicas.

Modelo de negocio consolidado		Crecimiento	Valor añadido	
<b>Reprografía Digital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 83 centros de producción</li> <li>✓ Todos los centros con ventallas</li> <li>✓ 4-10 máquinas por centro</li> <li>□ Cash-Flow predecible y recurrente</li> <li>□ Copes de Mantenimiento 5% sobre ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Copes inicial altos, un 80% sobre ventas</li> <li>□ Break-even point de los nuevos centros entre 12 y 18 meses</li> <li>□ EBITDA 10% - 20%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>	
<b>Facilities Management</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 402 Facility Management y On Site Services</li> <li>□ Tamaño medio de los contratos de FMA entre 82 M€ y 1 M€</li> <li>□ Tamaño medio de los contratos de O&amp;M entre 20.000 € y 1 M€</li> <li>□ Duración contrato: entre 2 y 5 años</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Copes variable relacionado con contratos</li> <li>□ Copes en la etapa de Start-Up altos, un 80% sobre ventas</li> <li>□ Break-even point de los nuevos centros entre 2 y 4 meses</li> <li>□ EBITDA 20% - 30%</li> <li>□ ROA objetivo 20% - ROE objetivo 20%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>	
<b>Gestión Documental</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 100 clientes de cartera inicial</li> <li>□ 5-10 proyectos por año (100.000 € - 100.000 €)</li> <li>□ 3 centros de digitalización de documentos</li> <li>□ Duración del contrato: entre 1 y 5 años</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Servicios de consultoría</li> <li>□ Copes altos en 6% y un 7% sobre ventas</li> <li>□ EBITDA 20% - 25%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>	

www.servicepoint.net Service Point

- Nuestro crecimiento vendrá de la combinación acertada de nuestra oferta y de nuestros canales de negocio:
  - La Reprografía Digital, una base de negocio estable con flujos predecibles y retornos de inversión contrastados.
  - Las implantaciones en casa del cliente a través de soluciones de Facilities Management. Con el atractivo de vincular estrechamente la inversión a cada contrato y por lo tanto rentabilizarse en menor plazo de tiempo.
  - Y la Gestión Documental. Un importante área de crecimiento, más intensiva en el uso de tecnología y de venta consultativa, que permite mayores

ventas cruzadas y un aún más estrecho vínculo con nuestros clientes.

- A nivel geográfico tenemos todavía muchas oportunidades para crecer en estas tres áreas de negocio que he mencionado, incluso dentro de nuestro mismo mercado, y especialmente en España y en los Estados Unidos.



- A todo ello sin embargo debemos añadir el potencial del crecimiento adquisitivo.

Estamos ya empezando a trabajar desarrollando oportunidades de adquisiciones que puedan crear valor. Nuestra intención, siempre que la compañía objetivo y las condiciones que se negocien sean las correctas para Service Point, es de poder formalizar 1 ó 2 adquisiciones durante los próximos trimestres. Estas adquisiciones, bien en Europa o en

los Estados Unidos tendrán entre sus objetivos el de reforzar el posicionamiento y el mix de servicios de Service Point según nuestro plan de negocio.

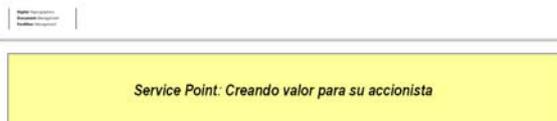
En conclusión, creemos que hoy con un balance finalmente saneado, Service Point cuenta con un plan para acelerar su crecimiento y con un equipo de gestión motivado y capaz de llevarlo a cabo con éxito.

The slide is titled "Conclusiones" and features a light blue header box with the text "Atractivos de SPS para el futuro". Below this, there are five bullet points, each starting with a red arrowhead. The first bullet point is "Modelo de negocio consolidado." The second is "Claro plan industrial centrado en los servicios de reprografía digital, gestión documental y facilities management." The third is "Disponibilidad de recursos para apoyar el crecimiento tanto orgánicamente como vía adquisición." The fourth is "Tendencias de mercado favorecen compañías con el posicionamiento de SPS." The fifth is "Constante apoyo de la base de accionistas." Below the bullet points is a yellow box with the text "Muchas gracias". At the bottom of the slide, there is a footer with the website "www.servicepoint.net", the number "20", and the "Service Point" logo.

- Service Point tiene un modelo de negocio experimentado y consolidado.
- Una posición de liderazgo y un claro plan industrial dentro de su sector.
- Los recursos disponibles para apoyar el crecimiento tanto orgánicamente como vía adquisiciones.

- Las tendencias del mercado favorecen compañías que como Service Point se han posicionado en cabecera de la oferta de soluciones tecnológicas para la gestión documental.
- Y sobretodo contamos con el constante apoyo de nuestra base de accionistas, como así han demostrado muchos de ustedes, y a quienes quiero agradecer una vez más el respaldo total que hemos recibido en las presentaciones de nuestro roadshow y atendiendo a la reciente emisión de obligaciones convertibles. Es ahora nuestro compromiso y el de todo el equipo de Service Point el de llevar a cabo este plan de creación de valor.

Muchas gracias.



**Muchas Gracias**

Service Point Soluções es una compañía cotizada en el mercado continuo, en consecuencia, siendo la volatilidad una característica de la inversión en renta variable, sugiere a los Accionistas e inversionistas que soliciten **adecuado asesoramiento profesional independiente**, así como que, en línea con las demás empresas cotizadas, tomen sus expectativas con los debidos recaudos antes de acometer cualquier inversión u operar con valores.

[www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)

21

Service Point 