

## JUNTA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA

---

# Máximo histórico de accionistas en la Junta de Service Point

- *Aproximadamente el 45% del accionariado (compuesto por unos 60.000 accionistas) han estado representados*
- *El 98% de los votos emitidos apoya la gestión del equipo directivo*
- *Se aprueba una ampliación de capital liberada y un contrasplit*

**30 de Junio de 2004.**- Por primera vez en la trayectoria de Service Point Solutions su Junta General ha logrado aglutinar a aproximadamente el 45% del accionariado de la compañía. A este hito histórico sin precedentes se une el voto de confianza emitido por el 98% de los accionistas presentes y representados, que se ha mostrado a favor de todos los puntos del orden del día.

El Presidente Juan José Nieto destacó en su intervención la evolución de la acción durante el ejercicio de 2003, con un crecimiento del 18%, "que refleja la positiva acogida por parte de los mercados de los eventos ocurridos en la Compañía durante el año, aunque creemos que todavía el valor bursátil no refleja la solidez de nuestro negocio operativo y sus perspectivas".

Nieto subrayó que "desde el punto de vista estratégico, Service Point se ha repositionado totalmente en los servicios de outsourcing a las empresas, siendo líder en servicios de reprografía digital y gestión documental". Así, afirmó, "hemos invertido 32 millones de euros en los últimos tres años para reforzar nuestra oferta de servicios digitales, nuestra red de centros de producción y de facilities management, habiendo reducido además el endeudamiento y desinvertido en actividades no rentables".

### **Reglamento interno y Voto electrónico**

Respecto a la política de transparencia y buen gobierno corporativo, Nieto comentó la aprobación de un reglamento interno al objeto de incrementar

esta transparencia y la participación de todos los accionistas, así como cambios en los estatutos para poder introducir el voto electrónico en cuanto las tecnologías lo permitan y facilitar la representación de los accionistas". Paralelamente, informó que la Compañía ha ampliado el contenido de información corporativa en su página web. Respecto a la firma auditora externa, la Junta de SPS aprobó el nombramiento de la firma internacional BDO por tres años.

Nieto describió el actual del modelo de negocio y el sector en el que se mueve Service Point, subrayando el objetivo de la empresa de centrar su actividad en el concepto de outsourcing de servicios, donde recordó su liderazgo en un mercado formado por numerosas empresas familiares de pequeño tamaño. El Presidente de SPS valoró especialmente la dimensión y dinámica global de la Compañía y su política constante de innovación, basándose en dos activos estratégicos: la cartera de 15.000 clientes con relaciones estables y la experiencia de la empresa en proporcionar y desarrollar servicios de valor añadido basados en las tecnologías digitales.

### **Política muy selectiva de adquisiciones**

En este marco, Nieto manifestó que "estamos continuando nuestra labor de identificar y ejecutar adquisiciones estratégicas que aporten valor inmediato, evaluando las compañías objetivo bajo un criterio muy selectivo de valoración". El Presidente informó que durante la primera parte del año SPS ha descartado dos adquisiciones en fase de negociación y due diligence.

Nieto fue más allá al afirmar "su compromiso de utilizar los recursos en adquisiciones que consideremos atractivas no sólo en lo operativo sino también en lo financiero".

### **Reducción de la Deuda**

El Presidente continuó su alocución abordando la decisión del Consejo de Administración de acelerar la reducción de la deuda. Juan José Nieto indicó, en este sentido, que en el año 2001 el ratio de deuda sobre EBITDA era de 7,1 veces, en el año 2002 había disminuido a 4,6 veces, y en el ejercicio último a 4,1 veces.

"A medio plazo –declaró Nieto- queremos posicionar este ratio a no más de 2,5 veces, lo que permitirá aumentar los beneficios por acción de manera muy significativa y poder acometer planes de crecimiento más ambiciosos". A este objetivo se añade la "drástica reducción de los costes fijos, que se ha traducido en una mejora en los flujos de caja y en el mencionado recorte de deuda", señaló.

### **Remunerar al accionista**

Por último, Juan José Nieto insistió en el objetivo primordial del equipo directivo de remunerar al accionista. A tal fin, la Junta aprobó una ampliación de capital liberada que proporciona una remuneración inmediata a los accionistas; y un contrasplit "cuyo objetivo es reducir la volatilidad de la acción e incrementar su atractivo bursátil sin que por ello creemos se resienta la atractiva liquidez de nuestro título en Bolsa". Nieto también recordó que este año, por segunda vez consecutiva, SPS también remunera

al accionista con una prima de asistencia a la Junta. “Seguir el actual rumbo –recalcó Nieto- nos ha de llevar a revalorizar la acción en beneficio de todos los accionistas”.

### **Fin de la reestructuración**

Por su parte, Rafael López-Aparicio, Consejero Delegado de SPS, repasó los principales hitos de la compañía a lo largo del pasado ejercicio. En su intervención explicó el proceso de reestructuración llevado a cabo por la compañía y que culminó en diciembre pasado. Dicha reestructuración ha permitido, por una parte, mejorar de manera significativa el perfil de la estructura patrimonial-financiera de la empresa tras la firma de un crédito sindicado de 60 millones de euros, la exitosa ampliación de capital de 27 millones de euros y la firma de un acuerdo con un banco de primer nivel para una línea de capital de 35 millones de euros a tres años. “La estructura de la deuda neta –indicó- ha mejorado notablemente al ser el 89% a largo plazo frente al 38% el año anterior”.

Por otra parte, la reestructuración organizativa ha culminado en diciembre pasado y ha supuesto unos gastos extraordinarios y no recurrentes de 9,8 millones de euros que, tal y como anunciado en distintas ocasiones, debido a su naturaleza, han sido contabilizados contra reservas, informó López-Aparicio. “Esta importante reestructuración –afirmó- permite agilizar las operaciones reduciendo la base de costes para el futuro”. El Consejo de Administración de SPS ha sido asimismo reducido a un total de siete consejeros.

### **Mejora del perfil de ventas**

En el ámbito comercial, el Consejo Delegado de Service Point valoró los contratos multi-anales y de facility management, que han representado un 27% del total de las ventas frente al 14% del año 2002. También destacó que los servicios de gestión documental duplicaron su peso el pasado año, alcanzando un 8% del total de ventas comparado con el 3% de 2002.

En cuanto a la estrategia de crecimiento, López-Aparicio indicó que la compañía ha mejorado su eficiencia operativa a través de una reducción de la base de costes consiguiendo un aumento de productividad del 14% en las ventas por empleado; además de dirigir las inversiones en promover las líneas de negocios de mayor crecimiento futuro.

“El resultado inmediato de todo ello –dijo- ha sido un incremento de la rentabilidad de la compañía. El Margen Bruto sobre ventas ha sido del 72,5% comparado con el 56,7% en 2002; el EBITDA sobre ventas ha crecido desde el 9,2% hasta el 15,2%; y el EBIT ha mejorado en un 20% en valor absoluto aún habiendo reducido la facturación en un 46% como consecuencia de la desinversión del negocio de material de oficina”.

### **Fortalecimiento de la extensa red de puntos de servicio**

López-Aparicio insistió en que “Service Point continuará haciendo uso y fortaleciendo su extensa red de puntos de servicio y centros de facility management para captar una mayor cuota de mercado y vincular sus inversiones a contratos recurrentes. Haremos más fácil el acceso a nuestros

servicios con nuevas herramientas informáticas y aumentaremos la proximidad a nuestros clientes”.

Respecto a su presencia en España, el Consejero Delegado de SPS declaró que “por primera vez nuestra filial española ha traspasado el umbral del beneficio operativo el pasado mes de mayo. Es nuestra clara intención incrementar el peso de nuestro negocio en España a través del desarrollo orgánico y vía adquisiciones selectivas”.

Service Point Solutions S.A. (“SPS”) ([www.servicepoint.net](http://www.servicepoint.net)) es la principal compañía internacional dedicada a proveer servicios de reprografía digital y gestión documental a empresas. Con una presencia internacional en cuatro países, emplea a 1.100 personas con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus 15.000 clientes. La compañía cuenta con más de 70 puntos de servicio directos, 400 programas de Facilities Management y On Site Services y 600 puntos de servicio en el mundo a través de Globalgrafixnet.

*Para más información de Prensa:*

*Service Point Solutions*

*Matteo Buzzi*

*Tel. 93 508 24 24*

*Newsline*

*Miguel Ramos*

*Tel. 93 580 10 12 -  
609336891*