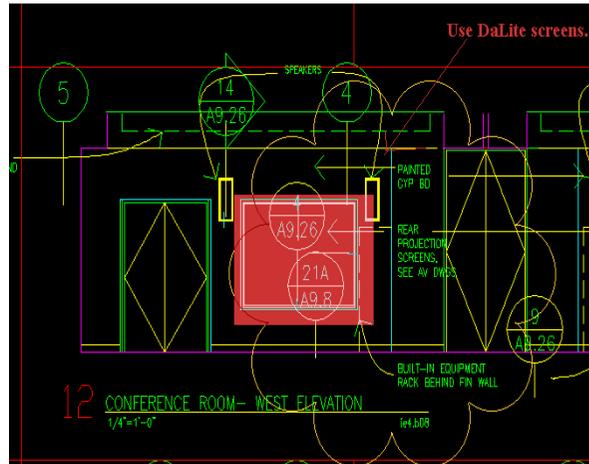




Reprografía digital



Gestión documental



Facilities Management

# Junta General de Accionistas

30 de Junio de 2004

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

# Junta General de Accionistas

30 de Junio de 2004

# Don Juan José Nieto

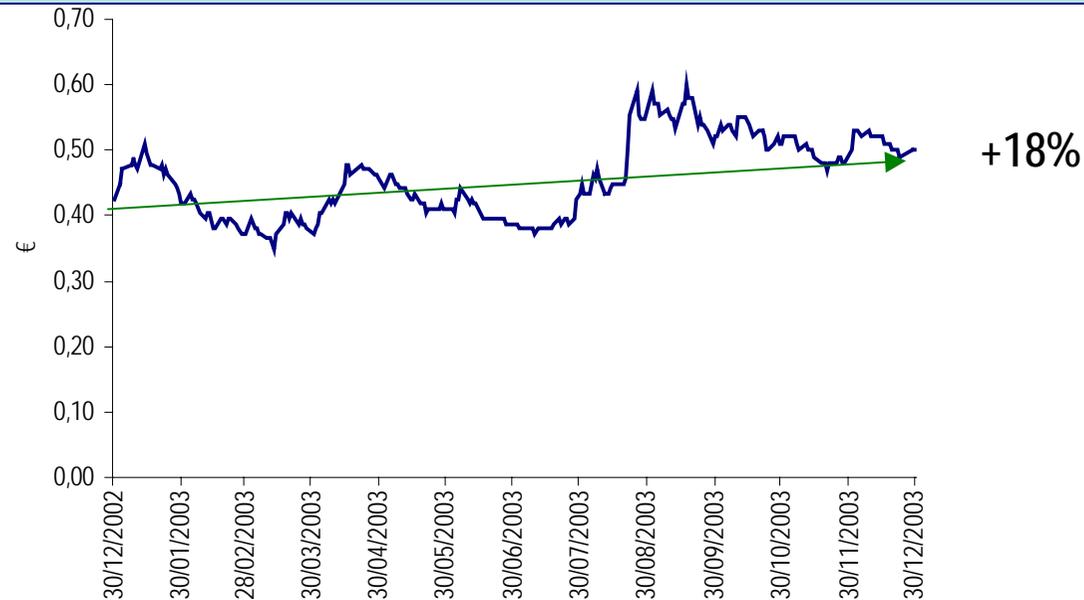
# Presidente

# Evolución bursátil en 2003

## Evolución mercado bursátiles mundiales

- ▶ Ibex 35 + 28%
- ▶ Eurostoxx + 16%
- ▶ NYSE + 25%
- ▶ Footsie 100 + 14%

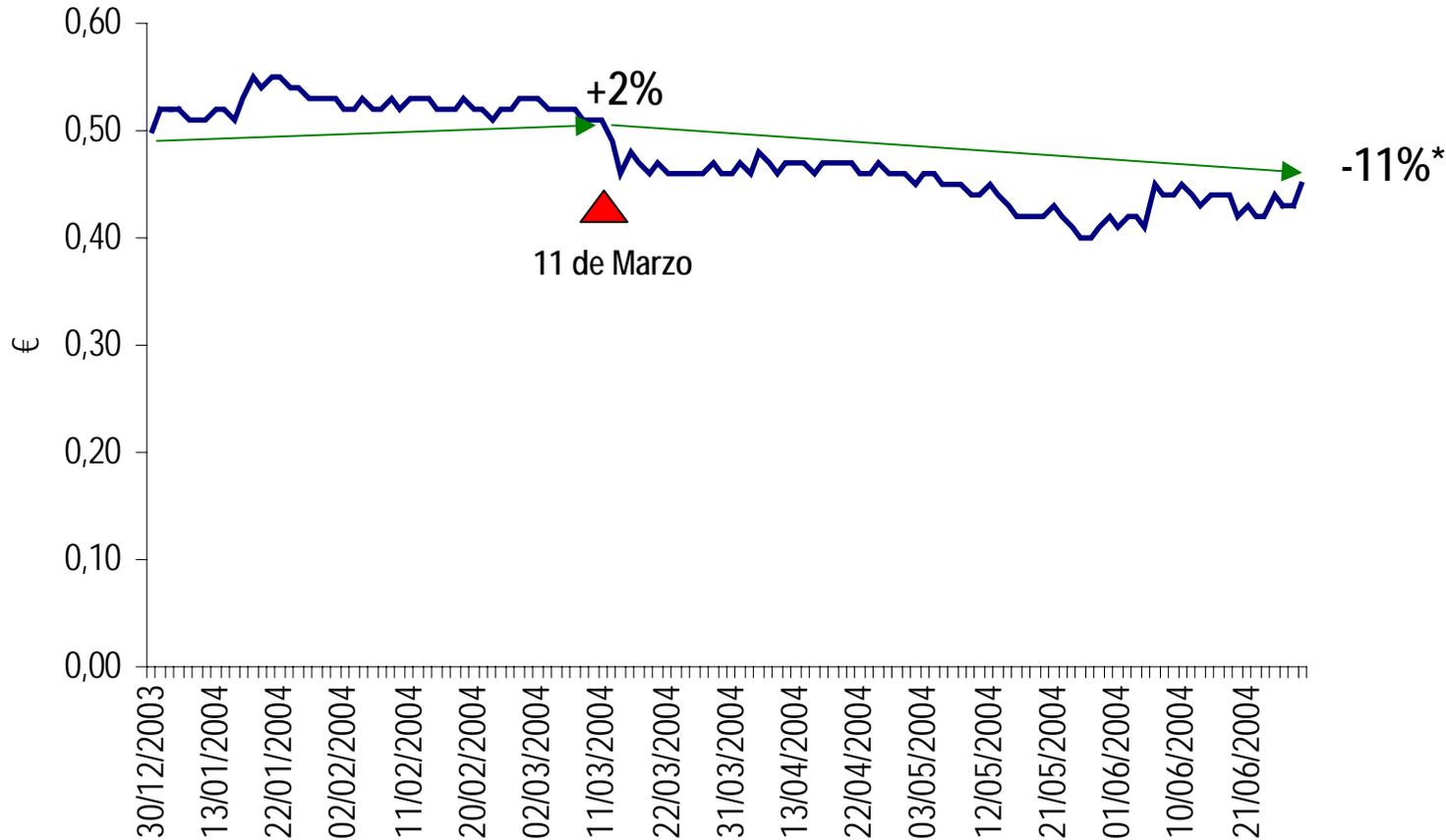
## Evolución SPS.MC en 2003



*En 2003 la evolución de SPS ha estado en línea con los mercados bursátiles*

# Evolución bursátil en 2004

## Evolución SPS.MC en 2004



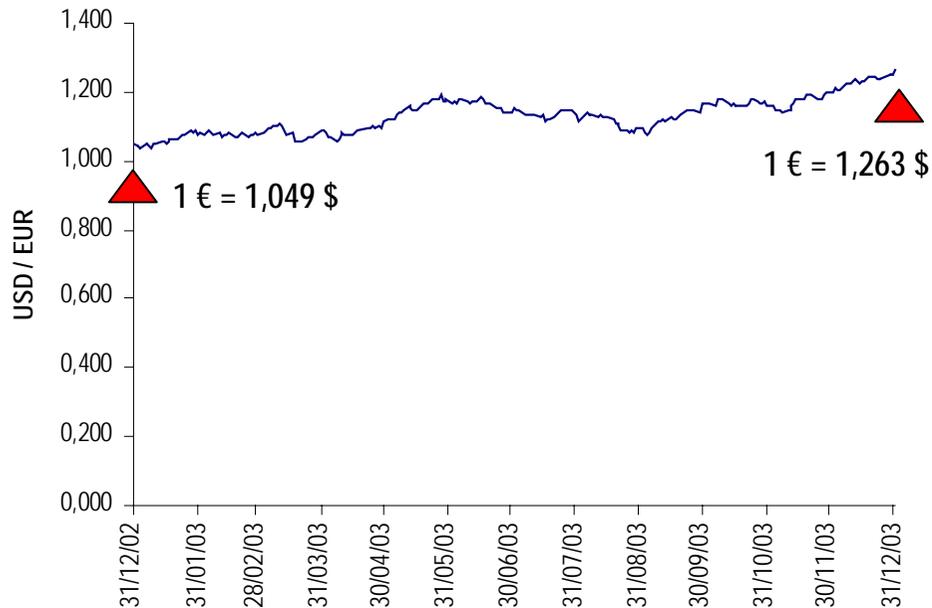
\* Cotización de referencia, es la cotización a las 12.00 AM del 29 de Junio

*Evolución positiva hasta el 11 de Marzo de 2004*



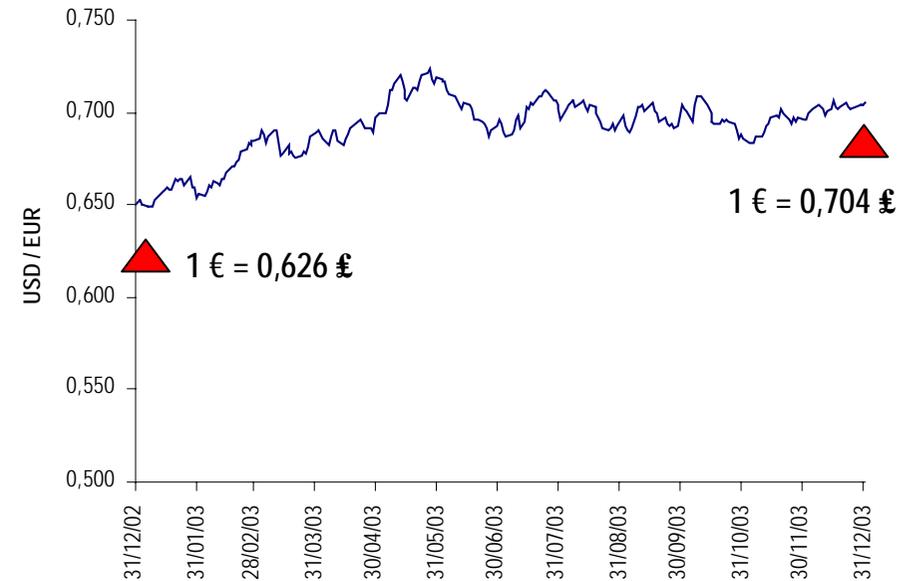
# Evolución divisas en 2003

## Refuerzo del euro vs el dólar



- ▶ Disminución media del valor del dólar del **20%** frente al euro durante 2003

## Refuerzo del euro vs la libra



- ▶ Disminución media del valor de la libra del **10%** frente al euro durante 2003

*Tipos de cambio impactaron el 92% del negocio de SPS en 2003*

# Evolución SPS en 2003

## Estrategia

- ▶ Posicionamiento total de SPS en servicios de outsourcing a empresas, venta activos no estratégicos



## Resultados financieros

- ▶ EBITDA 2003 15,2% sobre ventas Vs. 9,2% en 2002
- ▶ Deuda Neta 2003 -20,7% vs 2002



## Inversiones en crecimiento

- ▶ 32 millones de euros en 3 años para reforzar servicios digitales, red de centros de producción y Facilities Management

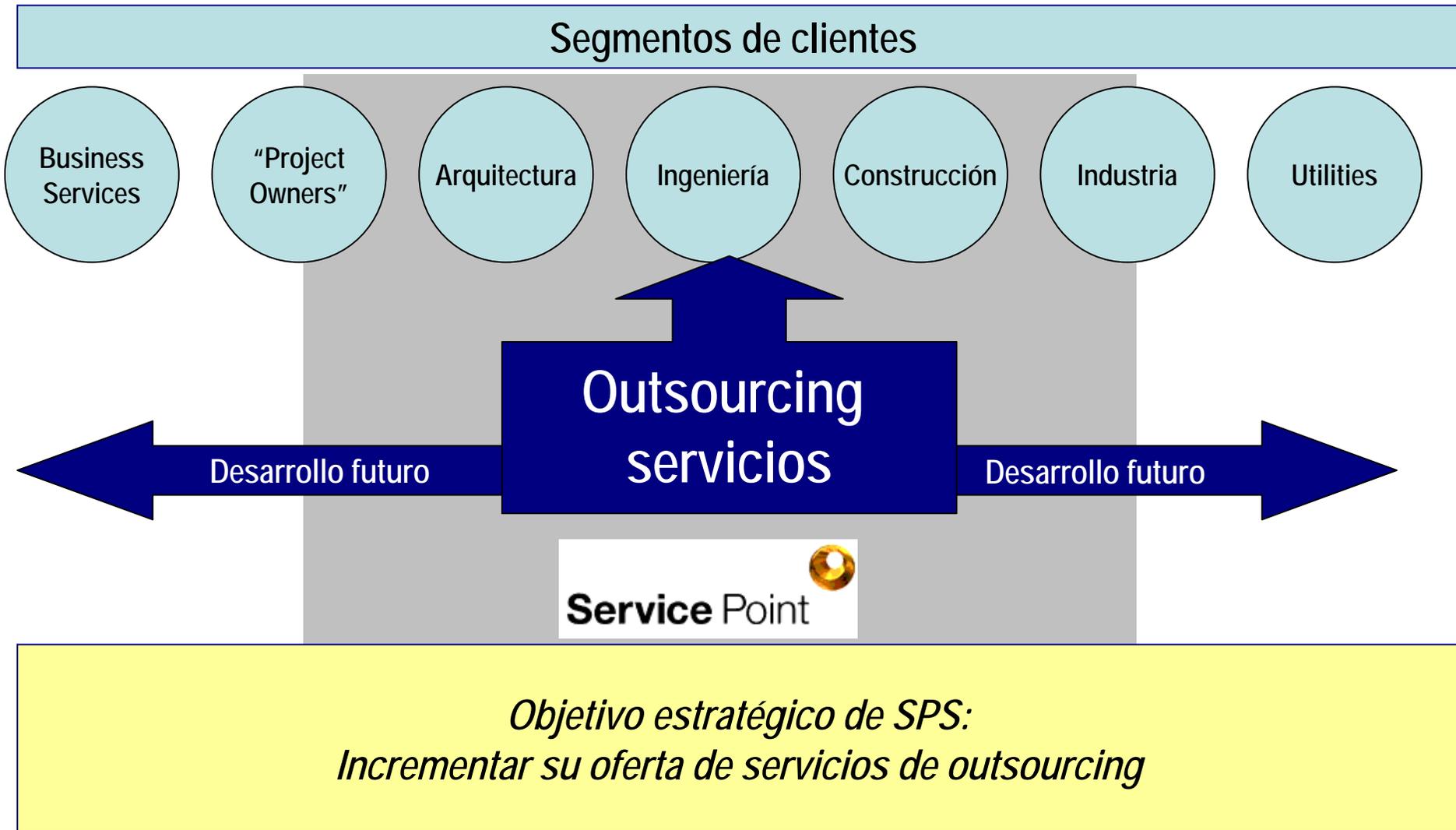


## Política de transparencia

- ▶ Adopción de últimas normativas gobierno corporativo
- ▶ Ampliación de información corporativa en página web
- ▶ Nombramiento nuevo auditor para garantizar máxima independencia



# El modelo de negocio de SPS



# El modelo de negocio de SPS

## Internacionalización del sector: gestión para la modernización del Metro de Londres

▶ Service Point colabora con Tubelines consorcio formado por:

### Ventaja competitiva SPS



Cliente de SPS en Estados Unidos



Jarvis plc



Cliente de SPS en el Reino Unido



**ferrovial**



Cliente de SPS en España



- *Base de 15.000 clientes*
- *Plan de crecimiento orgánico*
- *Plan de adquisiciones*

# Creación de valor a medio plazo

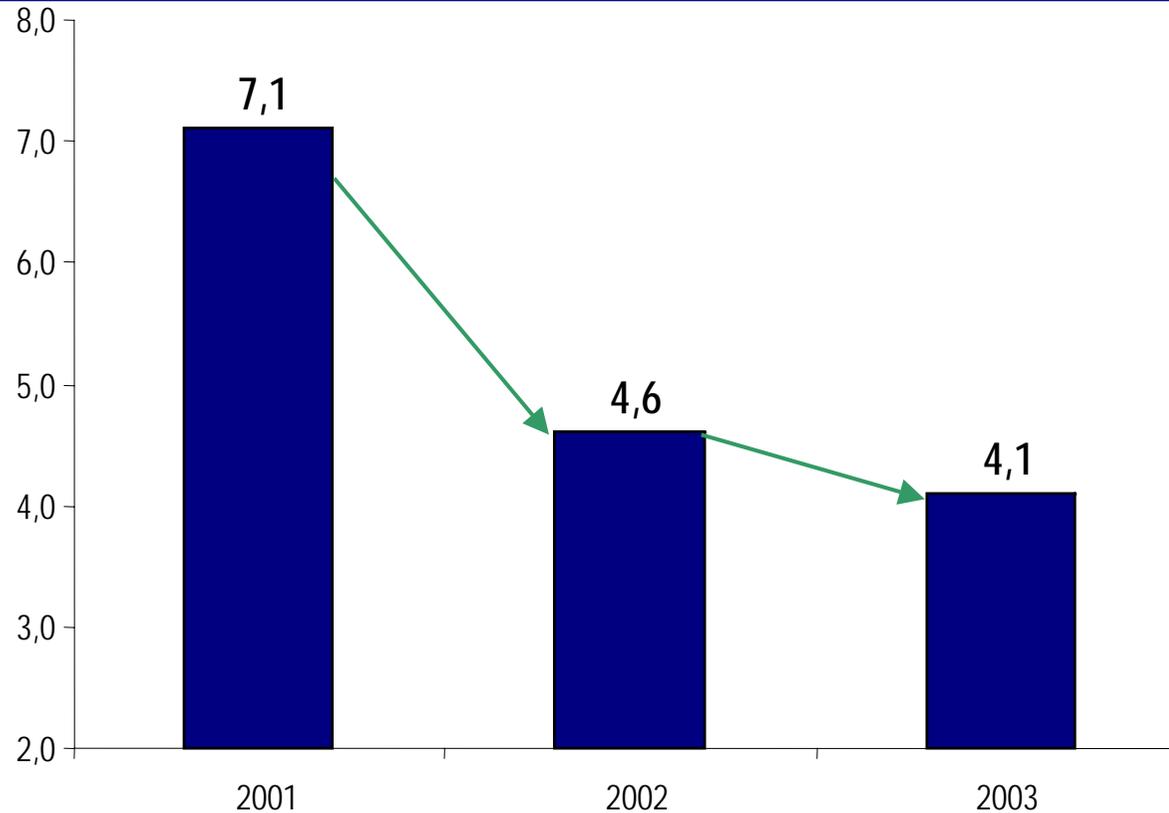
Objetivo: creación de valor a medio plazo

- ✓ Venta de activos no estratégicos
- ✓ Enfoque en servicios de outsourcing
- ✓ Nueva estructura organizativa
- ✓ Refuerzo de balance

*Creación de valor: la reestructuración es un maratón no un sprint*

# Continúa reducción de la deuda

## Mejora en el ratio de deuda neta / EBITDA



*Objetivo de medio plazo: reducción de la deuda neta a un nivel de 2,5 veces EBITDA*

# Programa de remuneración al accionista

## Ampliación liberada

- ▶ Ingreso inmediato via derecho o incremento en numero de acciones



## Contrasplit

- ▶ Reducción de la volatilidad de la acción
- ▶ Incremento del atractivo especialmente para institucionales



## Prima de asistencia

- ▶ Implementación por segundo año consecutivo



## Revalorización de la acción

- ▶ Plan de negocio atractivo: outsourcing
- ▶ Sólido posicionamiento de SPS
- ▶ Política de comunicación transparente



*Objetivo primordial de SPS es buscar formas de remuneración para el accionista*

# Junta General de Accionistas

30 de Junio de 2004

# Don Rafael López-Aparicio

## Consejero Delegado

# Resultados 2003

## Objetivos estratégicos cumplidos en 2003

- ✓ Reforzar el balance y reducir la deuda neta
- ✓ Optimizar la estructura organizativa
- ✓ Mejorar el perfil de las ventas
- ✓ Preparar la compañía a medio plazo

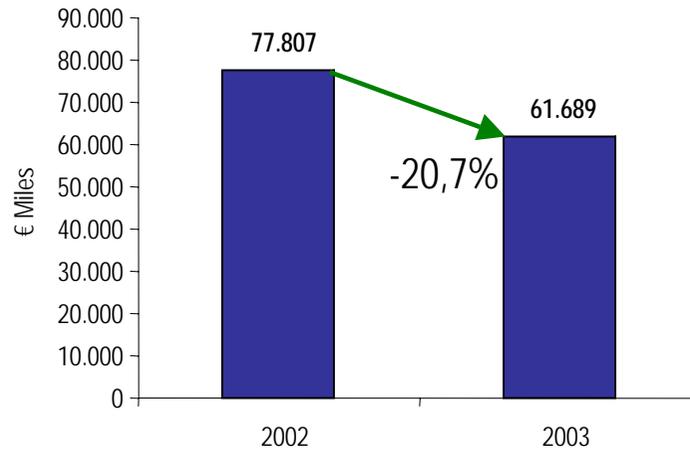
*Un posicionamiento sólido hacia el futuro*

# Resultados 2003: Balance

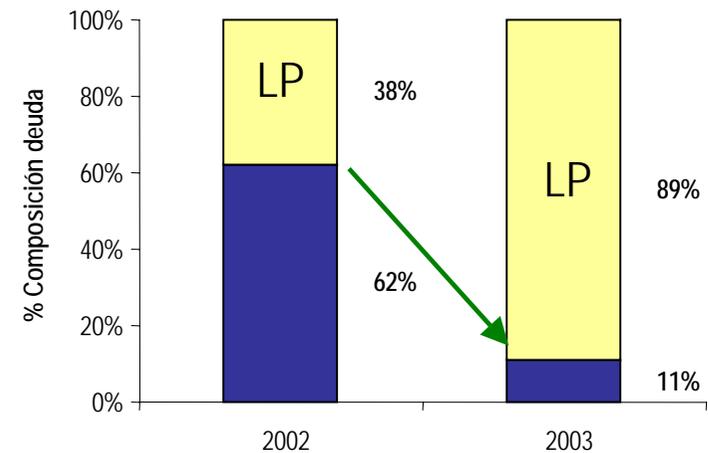
## Proceso de reestructuración del balance

- ✓ Crédito sindicado € 60 millones
- ✓ Ampliación de capital € 27 millones
- ✓ Línea de capital a tres años € 35 millones

### Deuda Neta



### Perfil de composición de la deuda



*Continuada reducción de la deuda y mejora de su perfil*

# Resultados 2003: Estructura organizativa

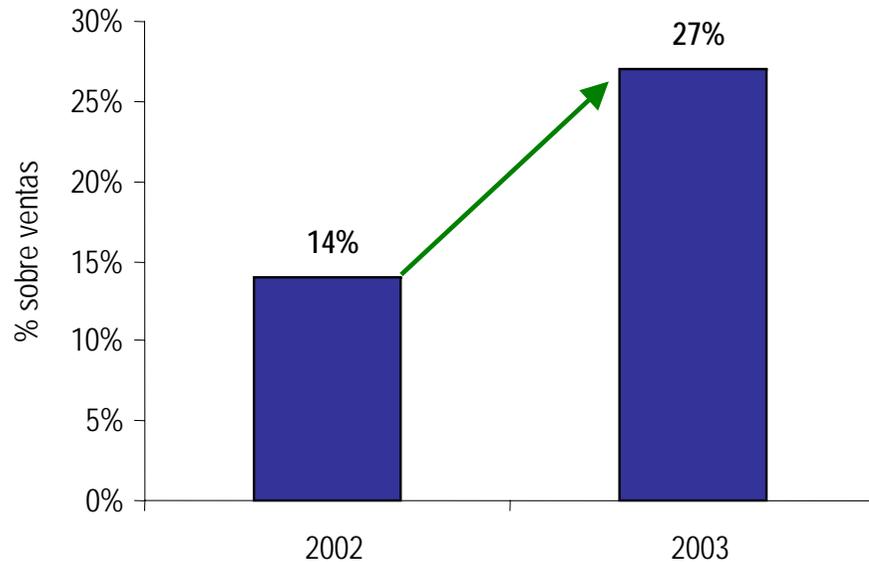
## Proceso de reestructuración organizativa

- ✓ Reestructuración equipo directivo
- ✓ Reducción del Consejo de Administración
- ✓ Aplicación medidas buen gobierno

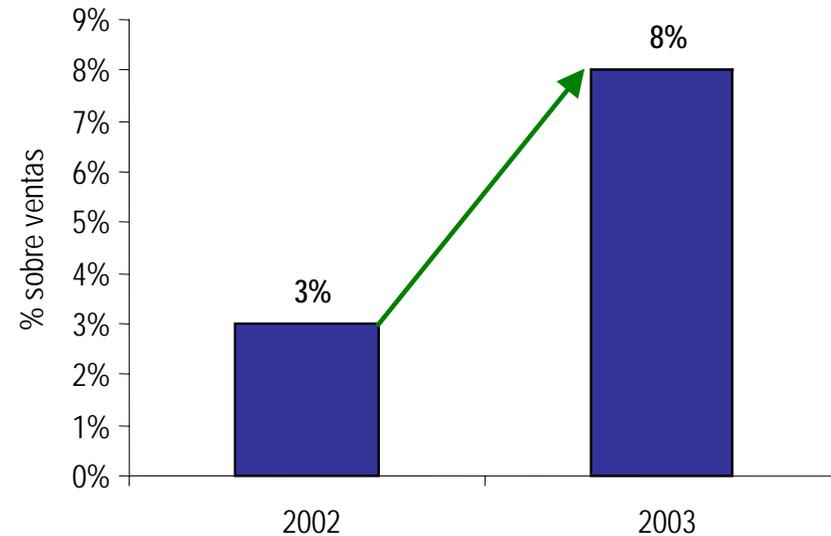
*La reestructuración permite agilizar las operaciones  
reduciendo la base de costes para el futuro*

# Resultados 2003: Mejora en perfil ventas

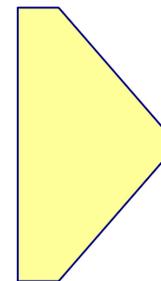
## % Negocio Facility Management



## % Negocio gestión documental



- ✓ Mayor nivel de recurrencia de las ventas
- ✓ Refuerzo del vinculo de relaciones con clientes
- ✓ Incremento de la facturación por cliente



*Incremento del valor  
de la compañía*

# Resultados 2003: Estrategia de crecimiento

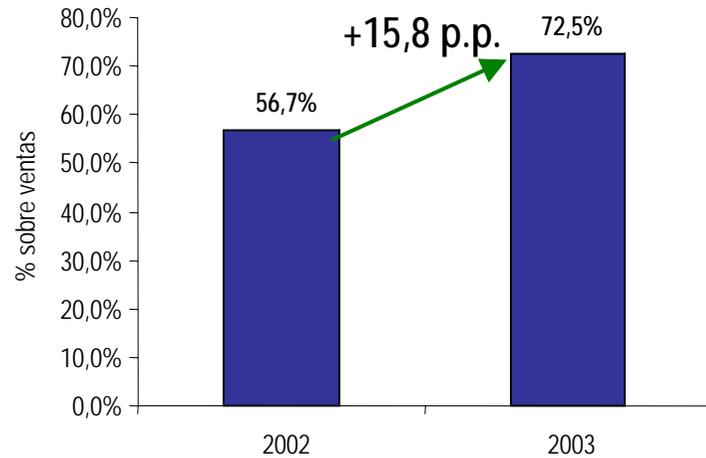
## Implementación estrategia de crecimiento

- ✓ Reducción de base de costes; incremento productividad del 14%
- ✓ Inversiones enfocadas a promover líneas de negocios de mayor crecimiento
- ✓ Política de adquisiciones selectivas

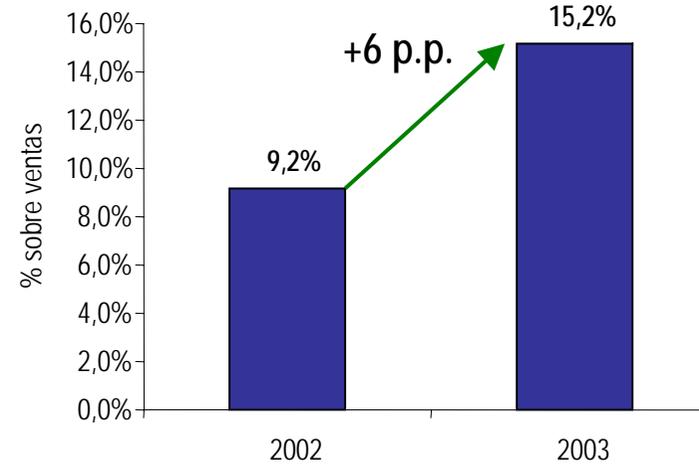
*Acciones de incremento de la rentabilidad de la compañía*

# Resultados 2003: Mejora márgenes

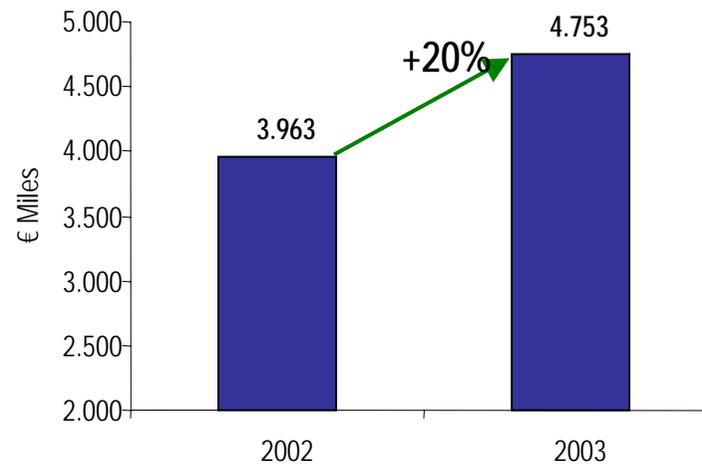
## Margen Bruto sobre ventas



## EBITDA sobre ventas



## EBIT



# Iniciativas de desarrollo

- ✓ Nuevos centros en Leeds, Boston, Manhattan
  - ✓ Adquisición Tecnografía Zorita 10
  - ✓ Plan de opciones para directivos y empleados
  - ✓ Primera emisión de Equity Line
  - ✓ Programas de entrenamiento y desarrollo profesional
  - ✓ Nuevos contratos con clientes
- ▶ Crecimiento gestión documental
  - ▶ Crecimiento en España, zona Euro
  - ▶ Alineamiento intereses con accionistas
  - ▶ Refuerzo de balance
  - ▶ Desarrollo canal de ventas
  - ▶ Crecimiento orgánico

# Adquisición de clientes en 2004

## Primer trimestre

### Enero

- ▶ Service Point colabora con Tyspa en el proyecto de construcción de la nueva terminal del **Aeropuerto de Barcelona**
- ▶ Service Point realizará la reprografía digital del **Metro de Londres**



### Febrero

- ▶ SPS firma un contrato de servicios de reprografía digital y gestión documental con **Ferrovial Agroman**



### Marzo

- ▶ Service Point se expande en el estado de **Ohio** con un Facility Management con SSOE



## Segundo trimestre

### Abril

- ▶ Service Point **adquiere Zorita** y amplía su operaciones en Madrid



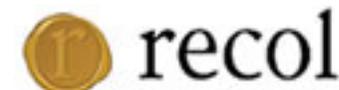
### Mayo

- ▶ Service Point proporcionará servicios de gestión documental para **Panrico**



### Junio

- ▶ Service Point inaugura un nuevo centro de gestión documental en **Boston**.
- ▶ Service Point ofrece servicios de gestión documental a 150.000 colegiados profesionales de **Recol**.



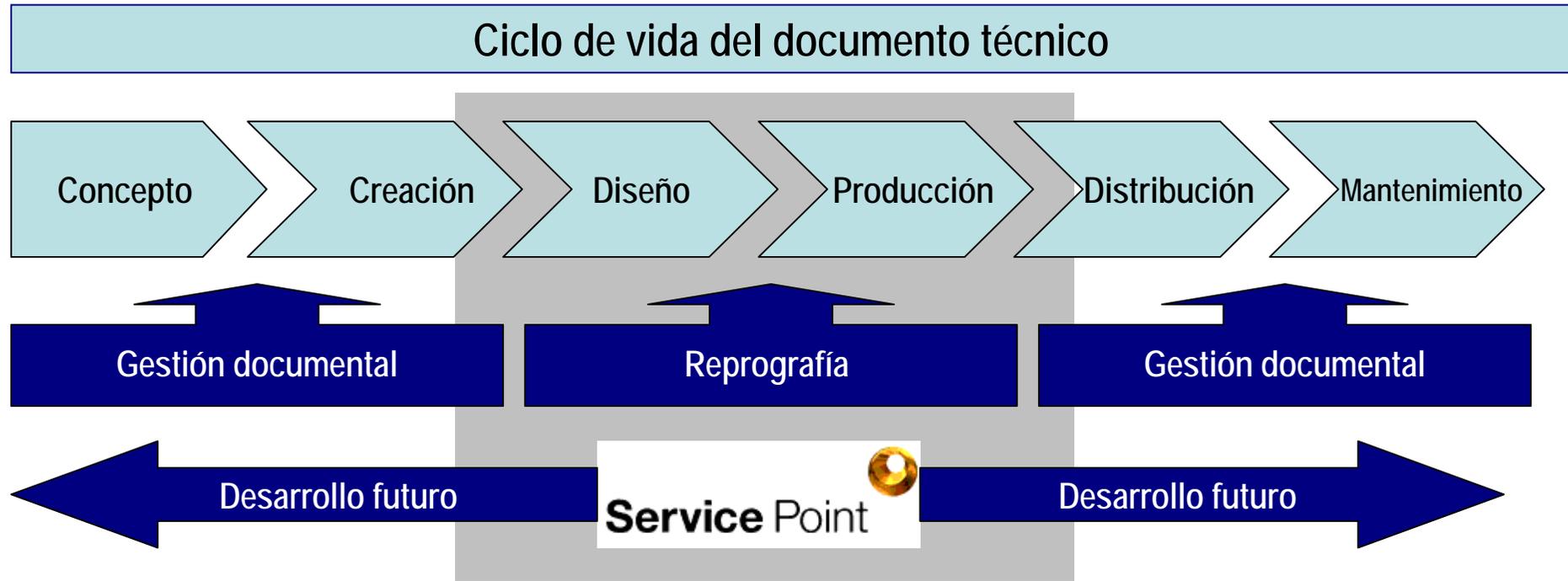
# Plan de crecimiento futuro

## Externalización de servicios: ventajas modelo de outsourcing

- ✓ Inversiones vinculadas a nuevos contratos
- ✓ Negocio recurrente y previsible
- ✓ Relaciones de largo plazo con clientes
- ✓ Posibilidad incrementar facturación por cliente

*Service Point facilita soluciones de externalización a sus clientes a través de sus centros de servicios y de sus programas de facility management y gestión documental*

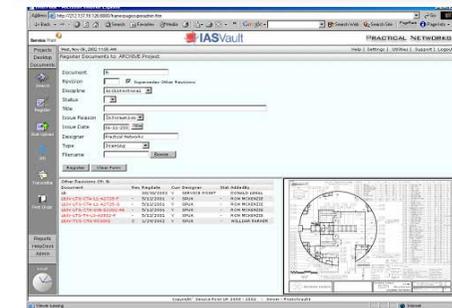
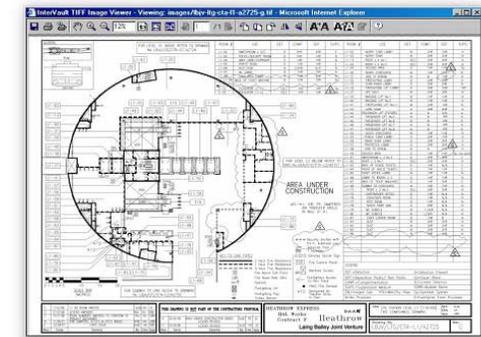
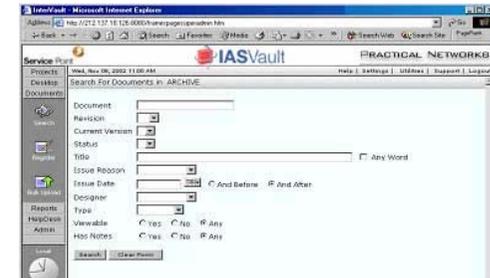
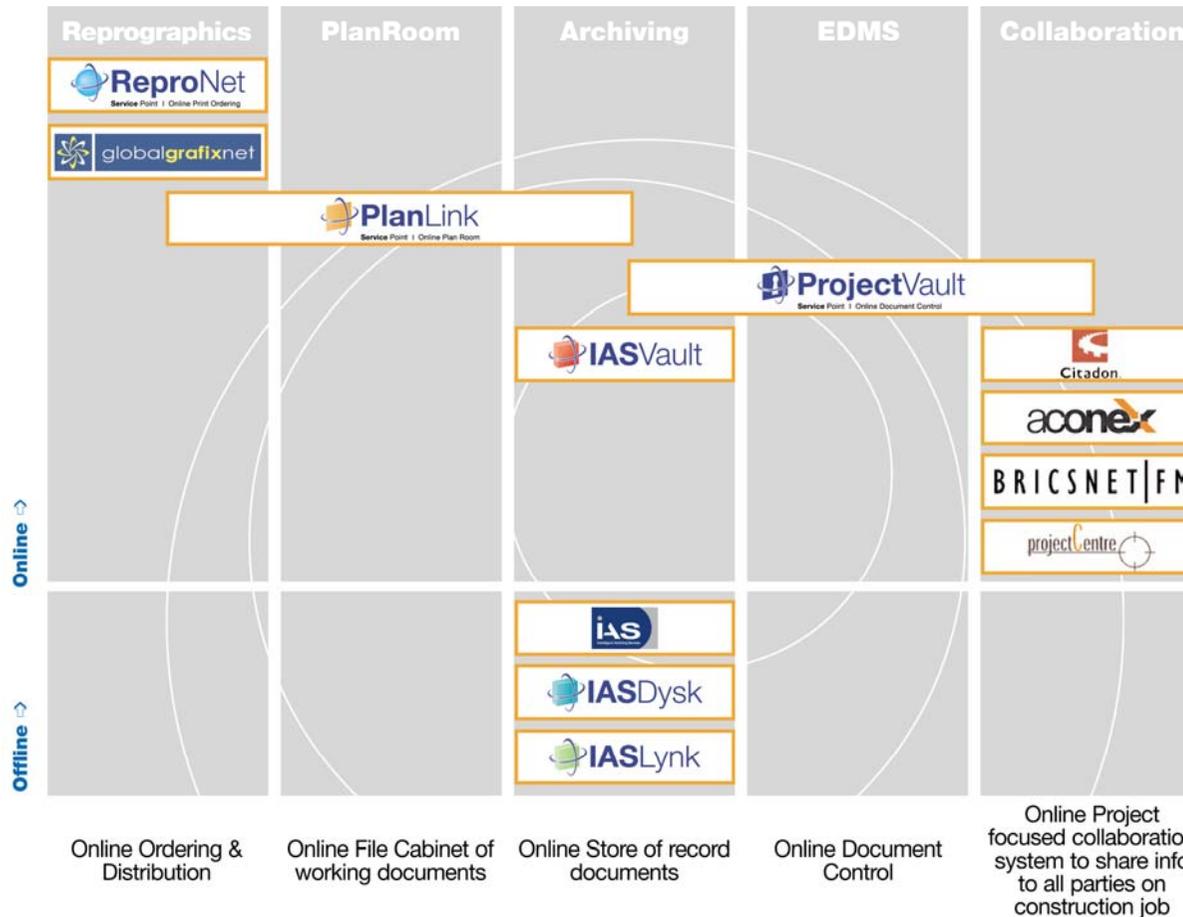
# Plan de crecimiento futuro



*Misión de SPS:  
Liderar el proceso de gestión documental y la industria de la reprografía digital*

# Plan de crecimiento futuro

## Oferta de gestión documental de SPS



# Plan de crecimiento futuro



## Plan de crecimiento en España

- Desarrollo orgánico
- Captación sectores de valor añadido
- Adquisiciones selectivas
- Modelos de financiación pública e privada de las infraestructuras
- Rentabilización de la infraestructura

*Mayo 2004:  
Primer mes en la historia de la filial española con beneficio operativo positivo*

*Service Point: Creando valor para el accionista*

# Muchas Gracias