



# **Junta General de Accionistas Service Point 2016**

Barcelona, 30 de junio de 2016

# AGENDA

2

## Junta General De Accionistas 2016

Acontecimientos post JGA 2015.

Perspectivas y prioridades inmediatas.

El Plan Estratégico de Service Point para el futuro.

Conclusiones.

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2016

3

Acontecimientos post JGA 2015.

Perspectivas y prioridades inmediatas.

El Plan Estratégico de Service Point para el futuro.

Conclusiones.

# ACONTECIMIENTOS POST JGA 2015

4

- 29 de enero de 2016:** Grupo Paragon, como accionista mayoritario, y con una participación que obligaba a ello, solicitó formalmente a la CNMV la dispensa para formular una OPA sobre la totalidad de acciones de Service Point.
- 8 de febrero de 2016:** CNMV autorizó la dispensa de la obligación de formular una OPA sobre las acciones restantes de SPS.
- 25 de febrero de 2016:** El Consejo de Administración de SPS, utilizando la delegación conferida por la JGA de septiembre de 2015 acordó:
- Ejecutar una ampliación de capital por compensación de créditos referente a la deuda concursal de SPS S.A.
  - Ejecutar una ampliación de capital por compensación de créditos de la deuda no adherida al convenio de acreedores por importe de 13,3 millones de euros (propiedad de Paragon).
- 25 de febrero de 2016:** El Consejo de Administración acordó solicitar formalmente el levantamiento de suspensión de cotización de las acciones de SPS.
- 29 de febrero de 2016:** Publicación del anuncio de apertura de ampliación de capital de SPS para los acreedores del convenio de SPS que tiene una duración de 3 meses.
- Junio:** Entrega de acciones a los acreedores de SPS y las filiales – cumplimiento con los convenios.

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2016

5

Acontecimientos post JGA 2015.

Perspectivas y prioridades inmediatas.

El Plan Estratégico de Service Point para el futuro.

Conclusiones.

# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

6

## FACTORES CLAVES 2015

- I. En el ejercicio 2015 se han establecido las bases para la futura fase de consolidación y crecimiento del grupo:
  - I. Reducción de base de costes en un 15% comparado con el mismo periodo del año anterior.
  - 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 recuperación de los clientes en España tras la salida de concurso. Impulso crecimiento orgánico de ventas tras un periodo de “defensa”.
  - IV. Implementación de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que ha afectado 23 personas de la filial en España, lo que supondrá un ahorro anual de 0,6m.
  - V. Focalización negocio estratégico: POD (impresión bajo demanda) y gestión documental.
- II. Con el apoyo de Paragon, *la implementación de una línea de factoring (1,2m) para mejorar el circulante.*
- III. Implementación del *plan de sinergias con el Grupo Paragon.*
- IV. Aprobación del Plan de Inversiones para el crecimiento en el negocio estratégico.

**2015: Rentabilidad Neta Recurrente Positiva**

# SERVICE POINT EN 2015

7

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2015 vs. 2014

Miles de Euros	2014	2015	Variación 2015 vs 2014
Ventas	10.419	9.408	-9,7%
Margen Bruto	7.478	6.582	-12,0%
EBITDA	(479)	77	116,1%
EBITDA recurrente	177	373	110,7%
EBIT	(1.419)	(78)	94,5%
EBIT recurrente	(763)	218	128,6%
Resultado Neto	86.368	1.776	n.a.
% Margen Bruto	71,8%	70,0%	-1,8 pp
% EBITDA recurrente	1,7%	4,0%	2,3 pp
% EBIT recurrente	-7,3%	2,3%	9,6 pp

- I. Las ventas del ejercicio 2015 están por debajo de las obtenidas en 2014, principalmente por la facturación de la matriz a las antiguas filiales de grupo.
- II. El resultado neto en 2015 incluye un impacto extraordinario positivo de 1,7m de euros, relacionado con un crédito a una antigua filial del grupo que estaba totalmente provisionado.
- III. El resultado neto en 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 NIIF 13.
- IV. En 2014 se han provisionado 0,7m en gastos de reestructuración que fue realizada durante el primer trimestre del 2015.

**2015: Reducción importante en los costes operativos**

# EL PLAN CORPORATIVO

## INMEDIATO Y A MEDIO PLAZO

8

### I. Ejecución del Plan de Viabilidad del Grupo Service Point

- Cumplimiento del Convenio de Acreedores
- Equilibrio de Patrimonio Neto
- La constitución y composición del Consejo de Administración y sus comisiones



JGA Junio 2016

- Levantamiento de la suspensión de cotización



2S 2016

### II. Evaluación de las adquisiciones estratégicas para el crecimiento del Grupo



# EL PLAN CORPORATIVO

## EQUILIBRIO DEL PATRIMONIO NETO

- A 31 de diciembre de 2015, el patrimonio neto de SPS ha sido negativo por importe de 29,8 millones de euros.
- Desde entonces se han efectuado las siguientes operaciones sobre el capital de la compañía para alcanzar una mejora en el patrimonio neto:

Patrimonio neto (en miles de euros)	Capital suscrito	Patrimonio neto
<b>A 31 de diciembre de 2015</b>	<b>202</b>	<b>(29.815)</b>
Ingresos y gastos reconocidos (estimados)	-	325
Ampliación de la deuda no adherida al convenio	186	13.276
Ampliación de capital deuda privilegiada y ordinaria del convenio	616	1.980
Ampliación de capital subordinada del convenio	19	60
<b>A fecha de hoy (estimado)</b>	<b>1.023</b>	<b>(14.174)</b>

- *Patrimonio neto mejorado*
- *Deuda con acreedores del convenio convertida en capital*

**PERO:**

- *Con patrimonio neto negativo*

# EL PLAN CORPORATIVO

## EQUILIBRIO DEL PATRIMONIO NETO

- Los puntos que se someten a votación en la Junta de Accionistas de hoy acaban el proceso de reestructuración financiera necesaria para dejar restablecido el patrimonio neto de SPS:

Patrimonio neto (en miles de euros)	Capital suscrito	Patrimonio neto
<b>Antes de ejecutar los acuerdos propuestos (estimado)</b>	<b>1.023</b>	<b>(14.174)</b>
Reducción del capital suscrito	(614)	-
Agrupación de acciones	-	-
Conversión de obligaciones convertibles y extensión del plazo del contrato	139	14.850
<b>Después de ejecutar los acuerdos propuestos (estimado)</b>	<b>548</b>	<b>676</b>

- Patrimonio neto restablecido*
- Valor nominal €0,01*
- Free float de más del 15%*
- Aprox. 55 millones de acciones en total para mejorar la liquidez*

# EL PLAN CORPORATIVO

## NUEVA COMPOSICION DEL CONSEJO

Las prioridades inmediatas para el Consejo es alcanzar los siguientes objetivos:

- I. Asegurar la viabilidad del negocio
- II. Asegurar la viabilidad del Grupo Service Point
- III. Asegurar el levantamiento de la suspensión de cotización y recuperar la confianza de sus accionistas.

Nombre	Cargo	Categoría
PARAGON FINANCIAL INVESTMENTS LTD	PRESIDENTE	DOMINICAL
<i>RAIMON ROTLLAN TERRALDELLAS</i>	<i>CONSEJERO</i>	<i>INDEPENDIENTE</i>
MATTEO BUZZI	CONSEJERO	EJECUTIVO
VÍCTOR MANUEL RODRÍGUEZ MARTÍN	CONSEJERO	DOMINICAL
MAURICIO MIGUEL CANALS RAMONEDA	CONSEJERO	INDEPENDIENTE
MIREIA BLANCH	CONSEJERO	OTRO EXTERNO

# EL PLAN CORPORATIVO

## NUEVA COMPOSICION DEL CONSEJO

### NOMBRAMIENTO DE D. RAIMON ROTLLAN TERRADELLAS COMO CONSEJERO INDEPENDIENTE DE SERVICE POINT SOLUTIONS S.A.

- Experiencia profesional:

Consultor de empresas especializado en consultoría financiera y estratégica. Socio de Aliqua Consulting. Fundador de Credit Risk Classification Group, dedicada a proporcionar asesoramiento y outsourcing en el ámbito del riesgo de crédito para empresas.

Anteriormente trabajó como analista, en desarrollo de negocio y en diversas posiciones de management en American International Group (AIG), tanto en España, Europa y en Estados Unidos.

Trabajó también como analista en el área de Business intelligence (Software AG) y como Subdirector - responsable de operaciones y estrategia en Assistencial Club-Mutual de Conductors.

Ha sido colaborador académico en ESADE, en el área de riesgo de crédito, y es miembro de diversas asociaciones de Business Angels.

- Formación:

Licenciado en Administración de Empresas y MBA por ESADE, Barcelona; Master of International Management, Thunderbird School of Global Management, Glendale, Arizona, USA, con especialización en Finanzas. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en IESE (Barcelona).

# EL PLAN CORPORATIVO

## VUELTA AL MERCADO BURSÁTIL

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tramitación Concurso</li> <li>✓ Presentación Convenio</li> <li>✓ Aprobación Convenio</li> </ul>	<h3>2014</h3>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Re-formulación cuentas 2013, cuentas auditadas 2014</li> <li>✓ Viabilidad del negocio y mejora de los resultados</li> <li>✓ Consecución inversor industrial</li> <li>✓ Entrada Paragon en Consejo de Administración (Junio 2015)</li> <li>✓ Junta de Accionistas para aprobar capitalización de deuda (Septiembre 2015)</li> </ul>	<h3>2015</h3>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exclusión obligación de OPA (según lo previsto por la normativa legal en casos de capitalización de deuda)</li> <li>✓ Cumplimiento del Convenio de Acreedores             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equilibrio de Patrimonio Neto</li> <li>• La constitución y composición del Consejo de Administración y sus comisiones</li> <li>• Tramitación Documento de Registro (Folleto)</li> </ul> </li> </ul>	<h3>2016</h3>

# AGENDA

14

## Junta General De Accionistas 2016

Acontecimientos post JGA 2015.

Perspectivas y prioridades inmediatas.

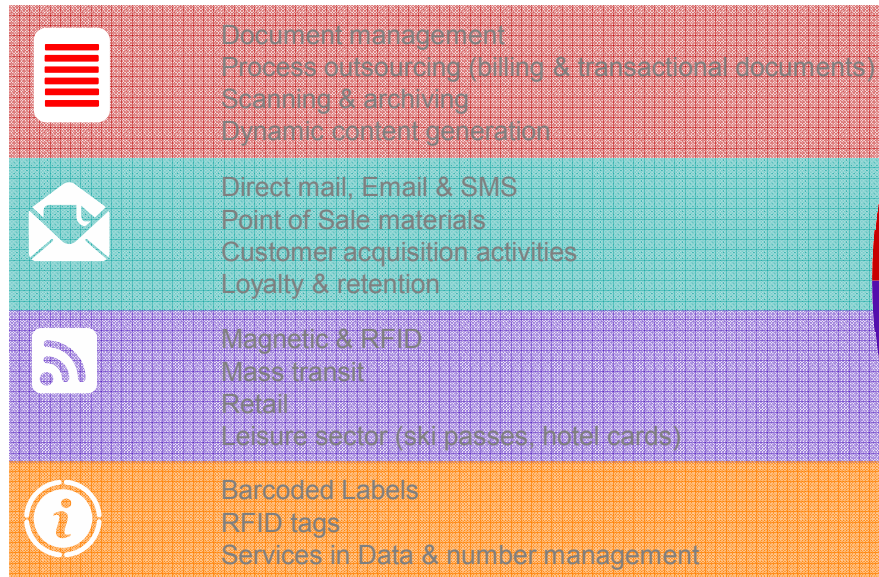
El Plan Estratégico de Service Point para el futuro.

Conclusiones.

# APOYO DE GRUPO PARAGON

Paragon es un líder europeo en la provisión de servicios tecnológicos

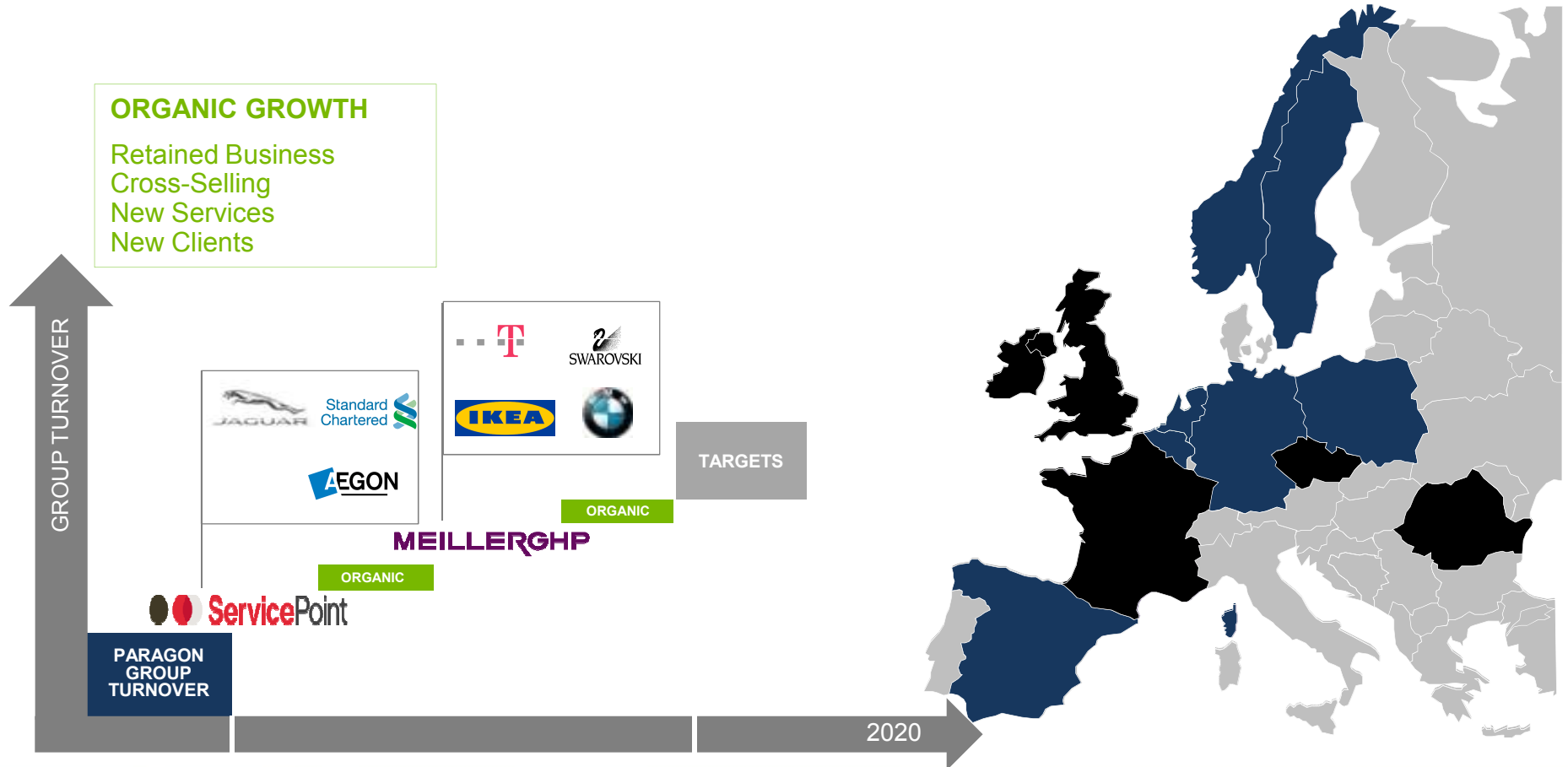
**PARAGON**



- Facturación 400 millones de euros
- Consolidada experiencia industrial
- Sólido crecimiento orgánico y adquisitivo

# GRUPO PARAGON

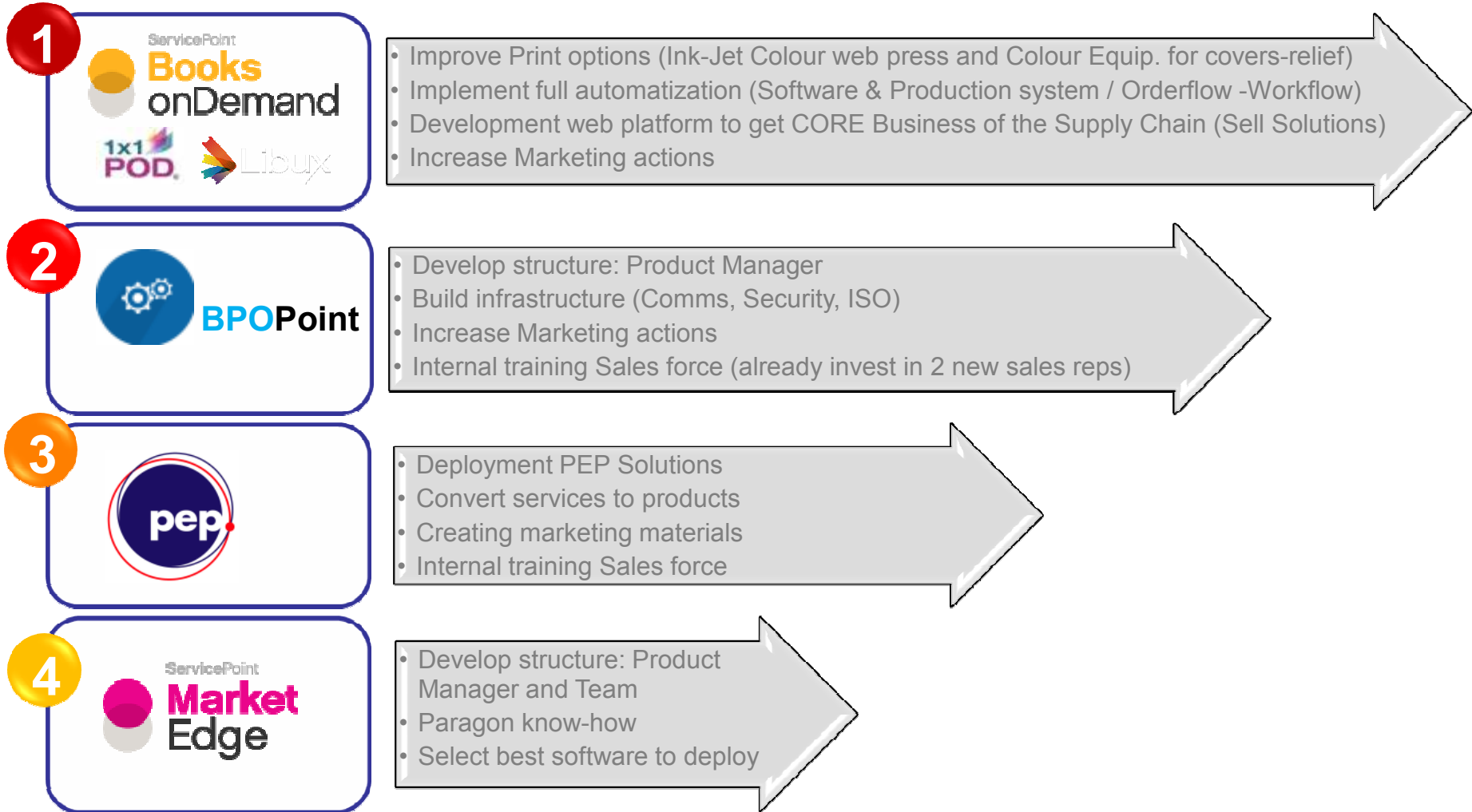
Adquisiciones estratégicas en los últimos años





# OPORTUNIDADES PARA SERVICE POINT

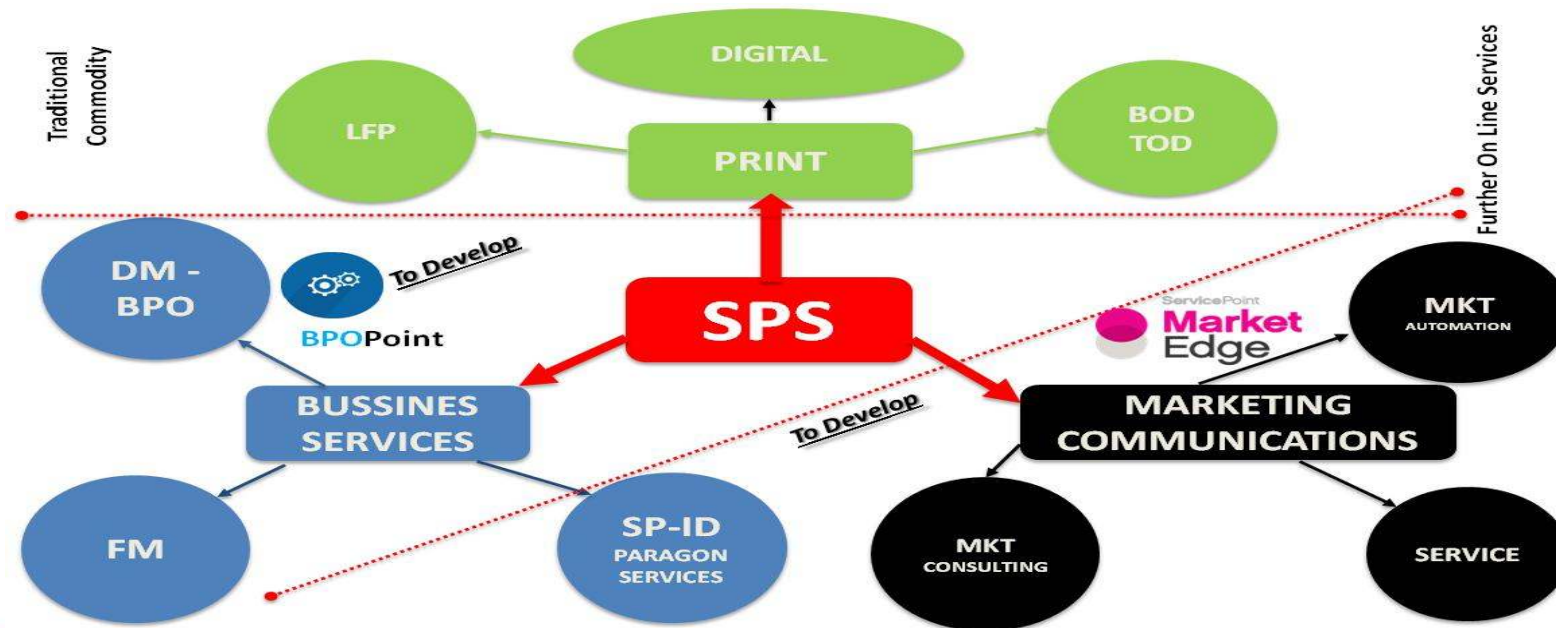
## EL ENCAJE INDUSTRIAL



# LA ESTRATEGIA INDUSTRIAL DE SPS

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

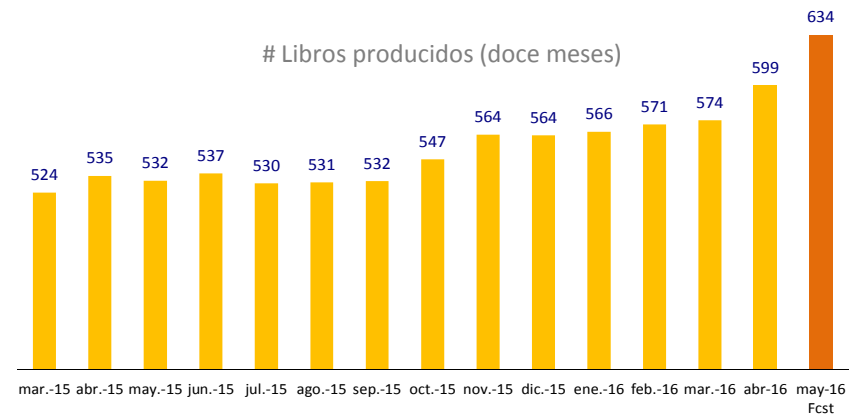
- Incremento de tamaño dentro del sector del POD y Gestión de la Información en procesos (BPO).
- Optimización a través de la automatización de los procesos en los centros productivos con implementación de nuevas tecnologías (PEP) y sinergias con Paragon.
- Desarrollo y ampliación de la oferta hacia nuevos servicios tecnológicos en el mundo de la gestión e impresión de información.



## CRECIMIENTO POD

En España, se publican más libros de los que se logran vender.

- Tendencia hacia tiradas cortas (mayor competitividad en el segmento de 1 a 100 y de 101 a 350 unidades).
- Auto-publicación (sector con mayor crecimiento dentro del sector editorial).
- Just-in-Time (libros siempre disponibles al estar online).
- Tecnología propiedad de SPS (inversiones previstas).
- Absorción de mayor cuota de mercado por nuestra calidad de servicio.
- Crecimiento de 20% en 2016.



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

# AGENDA

20

## Junta General De Accionistas 2016

Acontecimientos post JGA 2015.

Perspectivas y prioridades inmediatas.

El Plan Estratégico de Service Point para el futuro.

Conclusiones.



- Apoyo de Paragon, accionista mayoritario de SPS, ha sido fundamental para asegurar la ejecución del plan de negocio y para dar la viabilidad a la compañía de cara al futuro.
- El negocio, aunque en una base mucho más reducida, ha ido incrementando la rentabilidad.
- En 2016, el negocio operativo ha mejorado respecto a 2014 y 2015.
- Cumplimiento del convenio de acreedores de SPS y sus filiales.
- Patrimonio neto restablecido y balance saneado para poder permitir el levantamiento de la suspensión de cotización de las acciones.
- Crecimiento orgánico continuo y vía adquisiciones estratégicas a medio plazo.

**Gracias por su atención**

