



# **Junta General de Accionistas Service Point 2020**

30 de octubre de 2020

# AGENDA

2

## Junta General De Accionistas 2020

Grupo Service Point 2019

2020 y el Plan Estratégico

Conclusiones

# AGENDA

3

## Junta General De Accionistas 2020

Grupo Service Point 2019

2020 y el Plan Estratégico

Conclusiones

# SERVICE POINT EN 2019

4

## HITOS RELEVANTES

- ✓ Apoyo continuado de Grupo Paragon como accionista mayoritario
- ✓ Trabajos de análisis de adquisiciones para utilizar la plataforma cotizada
- ✓ Medidas de ahorro y reducción de costes estructurales
- ✓ Impulso al negocio de proyectos BPO (“*Business Process Outsourcing*”) para clientes en el área de proveedores
- ✓ Inversión en nueva tecnología Inkjet en la filial española

## SERVICE POINT EN 2019

GRUPO PARAGON CUENTA CON UNA PARTICIPACIÓN DE MÁS DEL 80%

- Líder europeo en la provisión de servicios tecnológicos
- Consolidada experiencia industrial
- Sólido crecimiento orgánico y adquisitivo

PARAGON 

Grandes magnitudes	30/06/2019	Proforma 2019*	Proforma 2020*
Ventas consolidadas:	€838m	€933m	€1.300m
Crecimiento anual:	24%	39%	55%
EBITDA:	€50m	€56m	€86m
Nº Empleados:	6.000	7.500+	8.000

\* Proforma incluye 12 meses de adquisiciones

*Un Grupo con tres divisiones de éxito y cobertura geográfica global*

# SERVICE POINT EN 2019

6

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2019 vs. 2018

<i>Miles de Euros</i>	2018	2019
Ventas	8.196	7.705
Margen Bruto	5.319	4.759
EBITDA	(395)	(408)
EBIT	(519)	(797)
Resultado Neto	(688)	(919)
% Margen Bruto	64,9%	61,8%
% EBITDA	-4,8%	-5,3%
% EBIT	-6,3%	-10,3%

# SERVICE POINT EN 2019

7

## RESULTADOS CONSOLIDADOS 2019 vs. 2018

- La reducción en las ventas totales en el ejercicio 2019 comparado con el mismo periodo del año anterior se debe principalmente por la realización de un proyecto puntual de 0,4 millones a principios de 2018, que no se repitió en 2019, y una reducción general en volúmenes contratados.
- Con el impulso hacia proyectos de Gestión Documental, en el cuarto trimestre de 2019, se demuestra una mejora en las ventas trimestrales del Grupo, con una mejora en el margen bruto y EBITDA positivo.
- El balance de situación, sin deuda bancaria, está preparado como plataforma para impulsar el crecimiento.

*Balance de situación preparado para impulsar el crecimiento*

# SERVICE POINT EN 2019

8

## BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO 2019 vs. 2018

<i>Miles de Euros</i>	2018	2019*
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>2.042</b>	<b>2.072</b>
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>475</b>	<b>1.886</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.517</b>	<b>3.958</b>
Pasivo financiero corriente	184	557
Otro Pasivo Corriente	2.553	2.870
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>2.737</b>	<b>3.427</b>
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>1.978</b>	<b>3.648</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>(2.198)</b>	<b>(3.117)</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.517</b>	<b>3.958</b>

\* 2019 es el primer año de aplicación de la NIIF 16 sobre arrendamientos.

*Balance de situación preparado para impulsar el crecimiento*



## PUNTO 4 DEL ORDEN DEL DÍA

9

### ENTREGA DE ACCIONES A LOS CONSEJEROS DE SPS EN PAGO SUS RETRIBUCIONES

Términos	Propuesta 30 de octubre de 2020
Máximo importe a satisfacer	€45.000
Periodo de devengo	Julio 2020 hasta Junio 2021
Cotización de referencia	Cotización media ponderada por volumen diario de las acciones de SPS de los 90 días naturales anteriores a la ejecución.
Fecha de ejecución	A delegar en el Consejo la fecha de ejecución.
Valor efectivo de canje	Se calculará en el momento de la ejecución.

*Objetivo: no perjudicar la tesorería de la compañía*

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2020

Grupo Service Point 2019

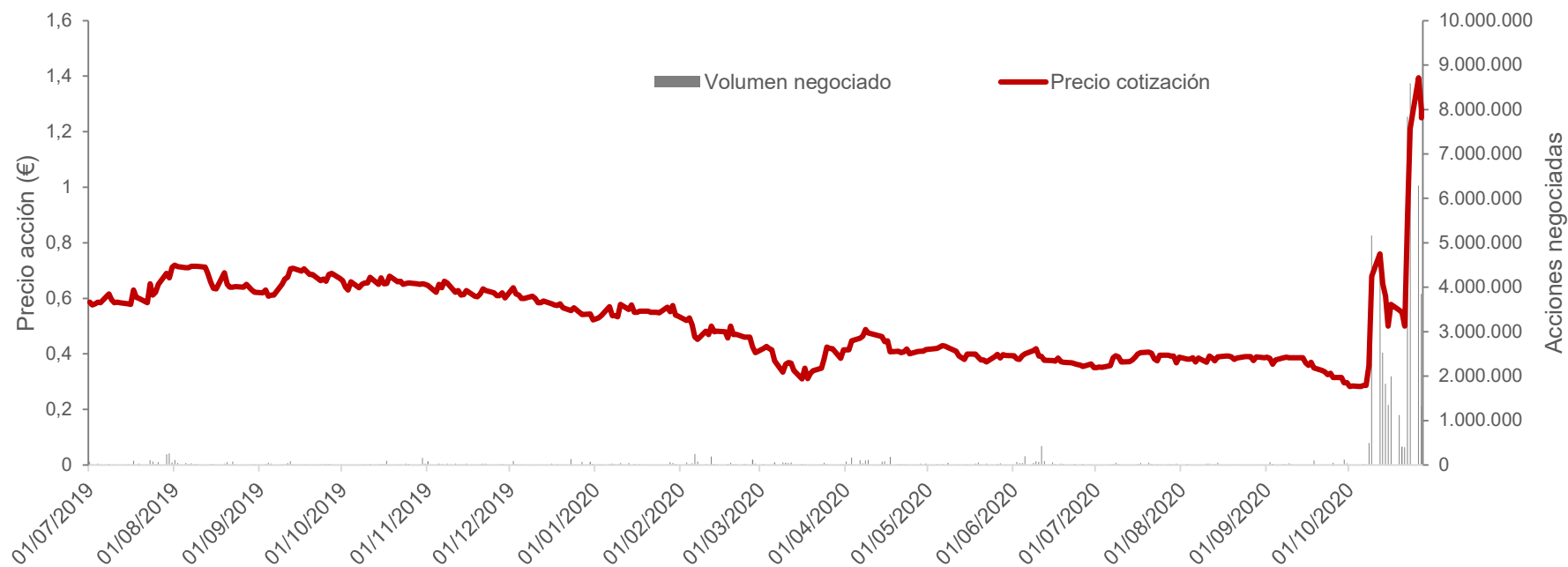
2020 y el Plan Estratégico

Conclusiones

# EVOLUCIÓN EN BOLSA

## DESDE EL AÑO PASADO

*Evolución bursátil: Julio 2019 – Octubre 2020*



*El objetivo de Service Point es generar valor para sus accionistas*

# SERVICE POINT EN 2020

## ADQUISICIÓN DEL NEGOCIO DE SCYTL

- En fecha 22 de octubre de 2020, Paragon Group Ltd, accionista de referencia de SPS, ha resultado adjudicataria de la unidad productiva conjunta de Scytl Secure Electronic Voting, S.A. (“Scytl”) y Plataforma Civiciti, S.L.U. (“Civiciti”), (en adelante la “Unidad Productiva”), junto con sus filiales en Estados Unidos, Canadá, Australia, Francia y Grecia.
- Paragon Group Ltd. (“Paragon”) designará a SPS para que proceda a la adquisición de la Unidad Productiva a través de una filial de nueva constitución, con el apoyo financiero de Paragon.
- La Unidad Productiva comprende los activos, derechos y relaciones jurídicas de las concursadas necesarios para el desarrollo de su actividad, y su adquisición implicará la subrogación contractual de la totalidad de la plantilla de Scytl y Civiciti. Los activos que integran la Unidad Productiva se adquieren libres de cargas y gravámenes y de forma conjunta.
- La adquisición de esta Unidad Productiva constituye el primer paso en la estrategia del grupo Paragon para posicionar a la nueva Service Point Solutions, S.A. como una plataforma paneuropea para negocios digitales de alto crecimiento.

# SERVICE POINT: EL PLAN ESTRATÉGICO

## SCYTTL: EL NEGOCIO Y GRANDES MAGNITUDES

- Líder mundial en soluciones seguras de voto digital y modernización electoral, fundada en Barcelona en el año 2001.
- Las soluciones de ScytI, protegidas por más de 50 patentes internacionales, se han utilizado en procesos electorales de más de 30 países en el mundo.
- Facturación anual entorno a 15 millones de Euros. Crecimiento previsto hasta aprox. 27 millones en 3 años.
- Plantilla de 140 personas, la mayoría basadas en Barcelona.
- Fuerte presencia en Estados Unidos, Canada, Australia, Suiza, Francia, Países Bajos y España.
- La empresa pasará a denominarse ScytI Election Technologies.



# SERVICE POINT: EL PLAN ESTRATÉGICO

14

## BASES PLAN DE NEGOCIO DE SCYTL

- Oportunidad de mercado: el mercado del voto online crecerá significativamente en los próximos años. La situación provocada por el Covid-19 enfatiza esta tendencia.
- Compañía libre de deuda (sin carga financiera).
- Disciplina de costes y de gestión: aportada por el Grupo Paragon
- Sinergias y complementaridad con el Grupo Paragon a nivel de productos, clientes y tecnología.

# SERVICE POINT: EL PLAN ESTRATÉGICO

## ESTRATEGIA FUTURA DE SPS

- SPS se focalizará en el crecimiento mediante inversiones en compañías tecnológicas en Europa, tanto compañías consolidadas como start-ups.
- La adquisición de ScytI es el primer paso dentro de esta estrategia.
- Áreas preferentes:
  - Voto online
  - Criptografía y aplicaciones relacionadas
  - Gestión y seguridad de datos
  - Otras áreas tecnológicas
- SPS se apoyará en el mercado para captar recursos para el crecimiento.

# AGENDA

## Junta General De Accionistas 2020

Grupo Service Point 2019

2020 y el Plan Estratégico

Conclusiones



# CONCLUSIONES

17

- Apoyo de Paragon, accionista mayoritario de SPS, ha sido fundamental para dar la viabilidad al Grupo Service Point de cara al futuro.
- SPS se focalizará en el crecimiento mediante inversiones en compañías tecnológicas en Europa.
- La adquisición de ScytI es el primer paso dentro de esta estrategia.

**Gracias por su atención**

