

Discurso de Don Juan José Nieto

Presidente



2006 será un año muy significativo en la historia de Service Point. Nuestra compañía ha avanzado de manera muy importante en todos los sentidos. Hemos empezado a recoger los frutos del duro trabajo de la reestructuración acometida en los últimos años y, sobre todo, se han sentado las bases de las muchas cosas positivas que acaban de llegar, como el pago del primer dividendo y las adquisiciones de CBF en Inglaterra y Allkopi en Noruega, así como otras que de manera continua seguirán produciéndose.

El ejercicio 2006 y los 6 primeros meses del 2007 ha supuesto pasar a gestionar una compañía de más doble de tamaño que tenía tan sólo dieciocho meses antes. Ello se traduce en unos ingresos de 221 millones de Euros considerando los doce meses del 2006 para todas las compañías y estar presentes en 6 países con un total de 112 centros propios. Presencia que se amplía hasta los 24 países y los 277 centros si consideramos la plataforma GlobalgrafixNet, red internacional de compañías de reprografía digital de la cual Service Point posee un 50%.

Este importante avance se ha dado por la buena evolución de la estrategia de crecimiento tanto a nivel orgánico, como adquisitivo. En cuanto a las inversiones en expansión, todas las compañías que teníamos en 2005 han realizado adquisiciones para ganar tamaño, entrar en nuevos segmentos de mercado donde no estábamos o adquirir productos y servicios que nuestra base de clientes nos pedía y no podíamos satisfacer. Aquí englobaríamos las adquisiciones que hemos realizado en Inglaterra – DocScan, Imagetek y CBF más recientemente -, España - MIC Print- o Estados Unidos - Open Archive. Todas ellas nos han aportado más tamaño, más resultado, más opciones de desarrollo y servicio para nuestros clientes y nuevos recursos humanos con los que seguir enriqueciendo la diversidad y desarrollo del grupo.

Más importante en lo referente a crecimiento por adquisiciones ha sido nuestra entrada en Alemania, Holanda y Noruega. En Alemania con la compra de una participación mayoritaria en Koebecke, empresa de Reprografía Digital con unas ventas anuales aproximadas de 9 millones de Euros con sede en Berlín y presencia a través de sus 10 centros en las ciudades más significativas de ese país. Su relación y servicios son muy cuidados con sus clientes, entre los que destaca el Parlamento Alemán o el Aeropuerto de Frankfurt (Fraport). Alemania es un país por el que Service Point claramente apuesta y donde veremos a nuestra compañía crecer tanto orgánicamente como por adquisiciones.

En Holanda adquirimos en octubre 2006 Cendris Document Management, B.V. , ahora Service Point Holanda, la cual nos convierte en líderes indiscutibles en Reprografía Digital, Mailroom y Gestión Documental en ese país. Con ventas de aproximadamente 70 millones de Euros y 11 centros de servicio, SPS Netherlands tiene una cartera de clientes amplísima formada por clientes nacionales e internacionales entre los que destacan Phillips o Shell.

La última gran adquisición anunciada el 20 de junio es Allkopi. Compañía con sede central en Oslo, Allkopi lidera el mercado noruego con ventas aproximadas de 32 M€ y 27 centros en las principales plazas del país. Posee una cartera diversificada de clientes, formada mayoritariamente por empresas de todos los ámbitos tanto del sector privado como público y constituye una inmejorable plataforma para el crecimiento de Service Point en un mercado con oportunidad de crecimiento como el escandinavo.

Todas estas adquisiciones, nuestro nuevo tamaño, nuestra insistencia en crecer de la mano de nuestros clientes representa una oportunidad única para su compañía de hablarle a cada vez un mayor número de clientes como una voz única en servicio en 6 países. Nuestra voluntad es seguir desarrollando nuestra expansión internacional, al mismo tiempo que nuestras operaciones en aquellos mercados donde ya estamos continúen ganando tamaño a partir de servicios de mayor valor añadido.

La refinanciación de toda la deuda agrupándola en una única operación bancaria liderada por una entidad de primer orden internacional, el aseguramiento de la totalidad de ampliación de capital realizada por Service Point en Febrero 2007 por una institución financiera española líder y por último la suma del alcance de nuestros recursos líquidos disponibles de cerca de 45 millones de Euros lo que unidos a la posibilidad de poder aumentar nuestro nivel de endeudamiento nos permite tener una capacidad financiera disponible a la fecha de más de 90 millones de Euros.

Teniendo en cuenta que, tal y como hemos hecho en 2006, sólo compramos negocios que ganan dinero, producen un buen margen operativo, y que pagamos como máximo en torno a seis veces el resultado operativo bruto de explotación que generan, nuestra disponibilidad líquida nos va a permitir a corto plazo tener una compañía ya no sólo significativamente más grande, sino sobre todo, más rentable.

No tengo dudas en este aspecto que un mayor tamaño supone una mayor oportunidad de crecer, lo que representara nuevas y cada vez mejores perspectivas de desarrollo para Service Point. Nuestro crecimiento será consecuencia de dos factores que ocurren en paralelo y que convergen en una sola palabra: ejecución. Ejecución en la gestión de nuestras operaciones para tener un crecimiento en dígitos simples altos y ejecución en la búsqueda, negociación y compra de oportunidades interesantes con las que seguir aumentando nuestro perímetro de actuación. Créanme: nuestra compañía tiene por delante un proyecto ilusionante y tremendamente atractivo.

Pero el aumento de nuestro tamaño no sólo se ha debido a las adquisiciones aquí comentadas, sino también a la velocidad de nuestro crecimiento orgánico. Si decíamos antes que hemos más que doblado el tamaño de la compañía con las ocho adquisiciones realizadas, debemos resaltar que en aquellas áreas donde comparar el crecimiento orgánico, éste ha superado el 7% anual en 2006, cifra que como conocen supera ampliamente el crecimiento de los respectivos referentes de crecimiento subyacente o inflaciones en los mercados donde estamos presentes.

La calidad de nuestras ventas continúa aumentando ya no sólo por el prestigio de nuestros clientes, sino porque las ventas contractuales -es decir aquellas que ya sabemos se van a producir durante el año por la existencia de un contrato - representan aproximadamente el 50% del total. Cabe esperar una consolidación de este dato con el sostenimiento y alza de nuestros márgenes operativos a medida que continuemos desarrollando el canal de Facilities Management y Gestión Documental.

En cuanto a la transparencia y comunicación al mercado, la compañía creó en febrero 2006 un área dedicada exclusivamente a inversores, accionistas y medios de comunicación, actividades hasta entonces llevadas desde el departamento financiero, con un aumento muy significativo en los últimos 18 meses en las actividades del mismo, tal como solicitaron ustedes en la Junta del año pasado.

A nivel de inversores institucionales se han llevado a cabo road shows en España (Madrid y Barcelona), Francia (Paris), Reino Unido (Londres y Edimburgo) y Alemania (Frankfurt), con un total de 62 reuniones individuales con inversores institucionales nacionales e internacionales. Asimismo se han realizado 15 reuniones individuales en la sede de Service Point y presentaciones de la compañía en Bolsa de Madrid y Bolsa de Barcelona.

En el ámbito de la comunicación con accionistas, la compañía ha reforzado el equipo que forma parte de la Oficina del Accionista para una mejor y más rápida atención de las consultas recibidas tanto a través de e-mail o correo, como por teléfono. En los seis primeros meses del 2007 se atendieron un total de 512 e-mails (un 80% de los recibidos en los 12 meses del 2006) y más de 1.000 llamadas telefónicas (el 100% de las recibidas en los doce meses 2006).

También está finalizando el proceso de renovación de la página web corporativa, la cual permitirá una mayor facilidad de navegación y actualización ,así como una más amplia información en el apartado de accionistas e inversores y medios de comunicación, siempre bajo el estricto cumplimiento de la normativa de la comisión Nacional del Mercado de Valores.

En cuanto a medios de comunicación, la compañía estableció en 2006 el tener una reunión anual con los principales medios de comunicación del país en Madrid y Barcelona. En los 6 meses del 2007 Service Point ha aparecido un total de 432 ocasiones en medios escritos, digitales, en radio y televisión (un 78% del total de apariciones del 2006).

Conseguir un mayor nivel de presencia institucional estable y apoyando el largo plazo en Service Point es algo por lo que siempre hemos luchado. El cumplimiento de la estrategia junto con una mayor labor de comunicación al mercado ha conllevado frutos muy positivos para Service Point, con una mayor confianza de los inversores institucionales en la compañía. Prueba de ello es la entrada de tres inversores institucionales con una participación significativa estable superior en todos los casos al 5% en las últimas semanas, como son Aspen Capital S.L compañía administrada por D. José Antonio Moratiel, importante empresario y promotor inmobiliario, Paosar S.L sociedad de D. Jaime Castellanos, ex –presidente de Recoletos y también empresario de larga trayectoria y reconocimiento, y Anta Inversiones y Asesoramiento, S.L, la cual administrada D. Ángel García- Cordero. Con ello, el total en manos de estas instituciones es del 16,073 % en el capital de Service Point Solutions,S.A.

Todos los aspectos anteriormente referidos se han trasladado también al mundo de los analistas e inversores bursátiles, a la fecha de escribir esta carta todas las casas de análisis que nos siguen mantienen una recomendación de comprar sobre la acción y el interés que despertamos entre analistas e inversores es muy alto. Viendo la evolución reciente de nuestra acción, sabemos que estamos empezando a obtener resultados en la línea de nuestro objetivo de trasladar todo el valor de la compañía al mercado. Así, la

cotización de la acción de Service Point se ha revalorizado un 50% en los últimos 6 meses, frente a un 3% de variación del Ibex 35 y un 10% en el caso del Ibex Small Cap. Si consideramos la Junta de Accionistas del año pasado, es decir, ahora hace un año, la revalorización de SPS ha sido del 106%, frente al 32% del Ibex 35 y el 54% del Ibex Small Cap.

Quizás el aspecto que mas ilusión me produce como Presidente tiene que ver con la retribución a todos ustedes. Hace unos años, en los difíciles tiempos en que Service Point trabajaba contra reloj para asegurar su existencia y viabilidad queríamos hacer realidad dos necesidades diferentes. Por un lado que ustedes siguiesen apostando por el proyecto, y por otro, conseguir los resultados financieros necesarios que nos permitiesen garantizar a los bancos que cumpliríamos con las estrictas condiciones financieras que nos imponían.

Por primera vez en su historia, Service Point va a remunerar a sus accionistas con un dividendo contra la prima de emisión de 2 céntimos de euro netos por acción que abonaremos en el próximo mes de julio, unido a una ampliación de capital liberada de un nuevo título por cada treinta títulos que mantengan que realizaremos dentro de primer semestre de 2008. Estos dos acontecimientos unidos hacen que podamos ofrecerles ya no sólo un proyecto por el que apuesten, sino un proyecto que también pensando en ustedes, les retribuya de manera atractiva.

Service Point reúne hoy las dos variables clave para toda compañía que quiera liderar un proyecto a futuro con sus accionistas: la capacidad de **invertir** y la disciplina de **remunerar**. Invertir para seguir creciendo y alcanzar el liderazgo en los mercados donde esté presente y remunerar a través del incremento de rentabilidad de nuestras operaciones traducido en una mayor visibilidad de nuestra acción y sus dividendos.

Antes de finalizar mi intervención me gustaría resaltar la labor del equipo humano de Service Point - allá donde se encuentre su lugar de trabajo - en los cinco países donde estamos presentes y del equipo directivo todos ellos coordinados bajo la eficaz gestión de nuestro Consejero Delegado y ponerlos en un lugar muy destacado de esta presentación.

Si lo acontecido por Service Point se puede contar o leer estudiando la Memoria 2006, lo que ha hecho que todo ocurra ha sido la infatigable labor y entusiasmo de nuestro equipo formado por más de 2.300 personas. Mi más profundo agradecimiento por un trabajo bien hecho por todos y cada uno de ellos desde las responsabilidades que ocupan en nuestra compañía.

Muchas gracias señores accionistas