



Presentación de resultados 2003

Madrid, 24 Febrero 2003

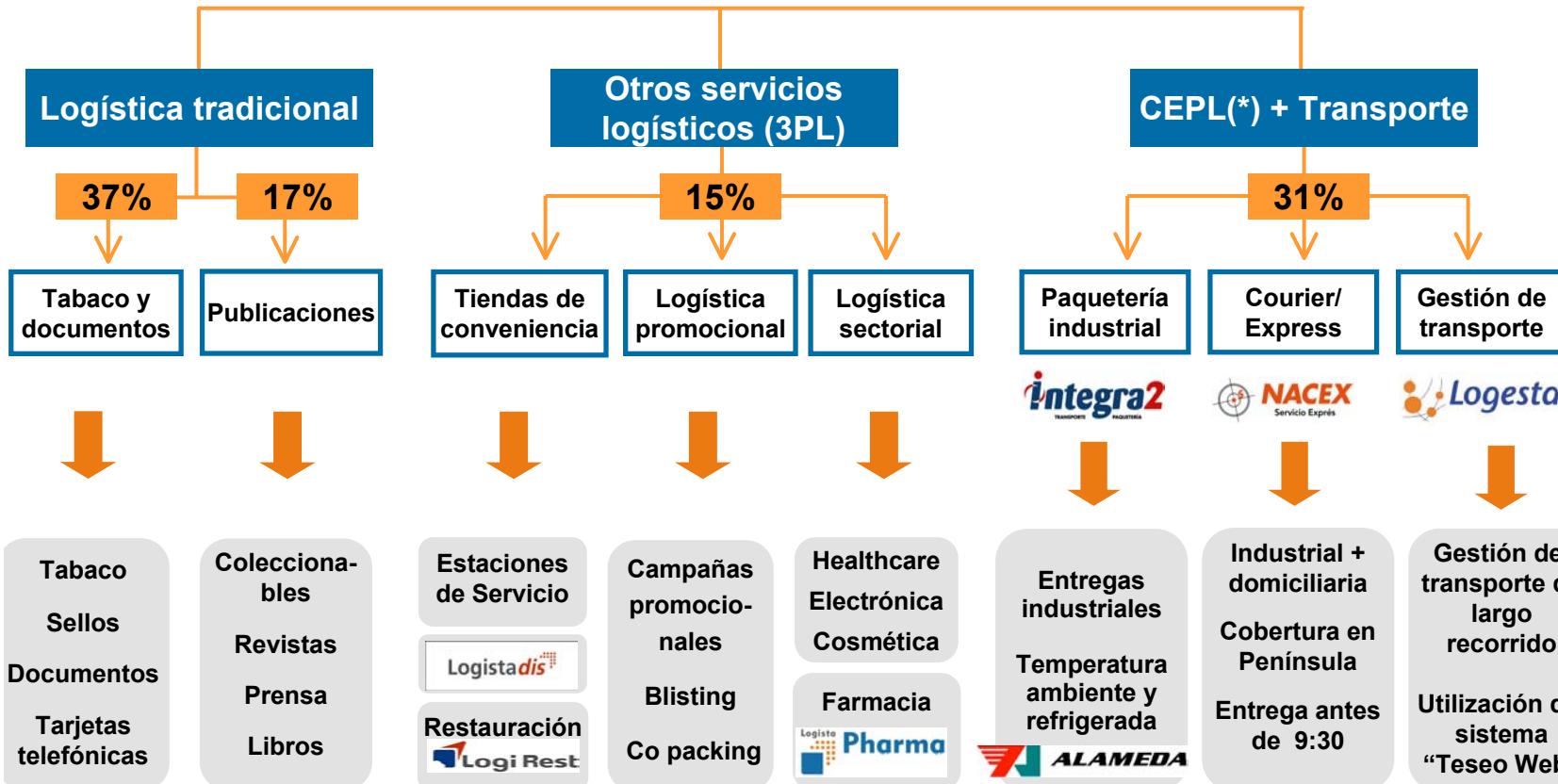
- Principales Hitos 2003
- Magnitudes financieras 2003
- Desarrollo del negocio 2003
- Estrategia de crecimiento rentable
- Expansión en el sector farmacéutico
- Conclusiones y perspectivas

Principales Hitos 2003



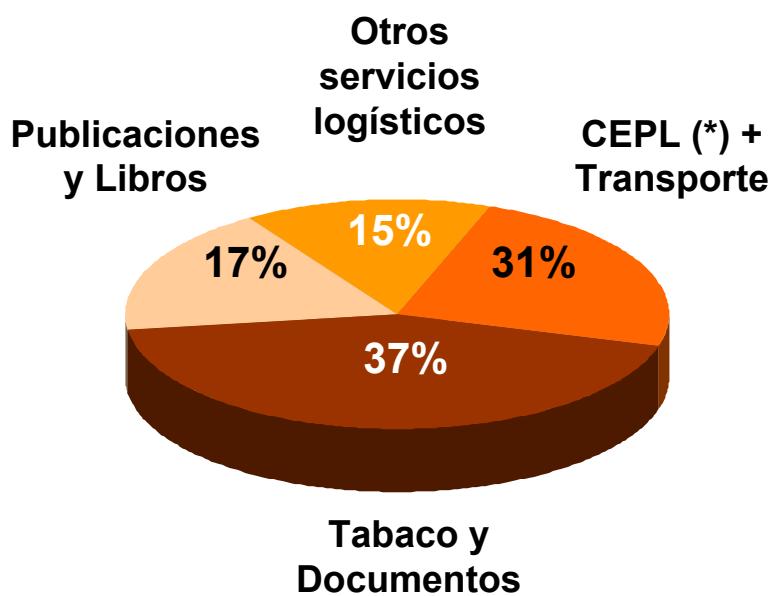
- 1** Arranque de la plataforma logística para el sector farmacéutico, con 40.000 m² dotados de las últimas tecnologías, que se configura como la mayor instalación dedicada a la industria en España.
- 2** Adquisición de Transportes Alameda e integración total en nuestra red de paquetería industrial, reforzando nuestra posición competitiva en paquetería industrial a temperatura controlada.
- 3** La política de inversiones se centra en la búsqueda de mejoras de productividad: Cabanillas (40.000 m²) el mayor centro nacional dedicado a libros, Línea automatizada de picking de tabaco en Leganés y Nuevas instalaciones de Nacex en Barcelona.
- 4** La generación de caja del año 2003 y la sólida posición de nuestro balance, nos ha permitido abordar con éxito una política de inversiones tanto orgánica como de adquisiciones, manteniendo nuestra política de retribución al accionista vía dividendos y recompra y amortización de acciones.

Grupo Logista: Líneas de negocio



(*) CEPL: Courier, express and parcel logistics

VENTAS ECONÓMICAS 2003

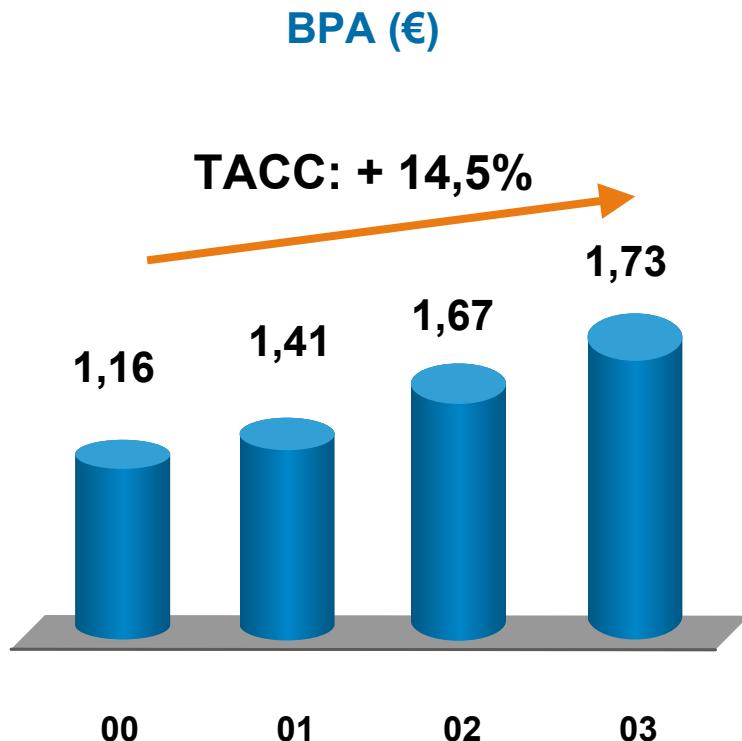
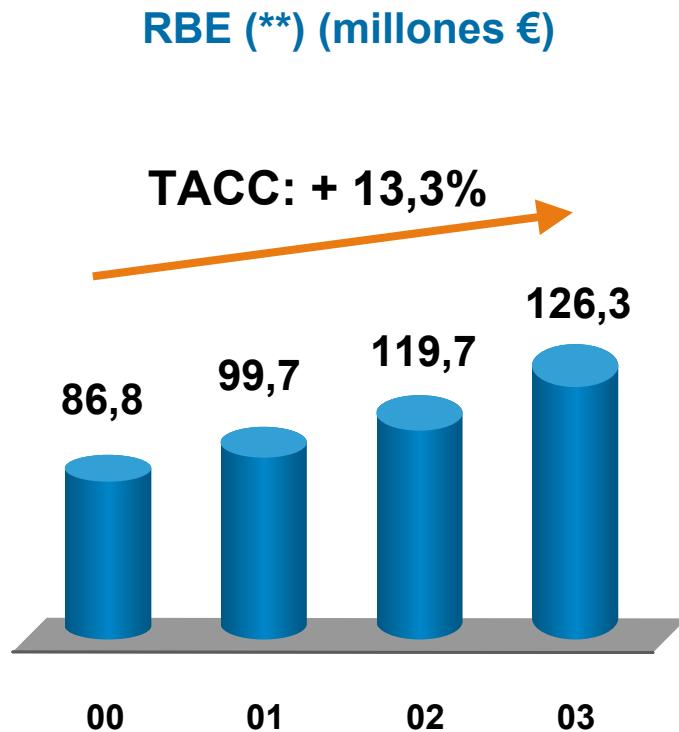


(*) Courier, express and parcel logistics

PRINCIPALES MAGNITUDES (Millones euros)

Ventas económicas	467,8
Rdo. Bruto Explotación	126,3
Margin	27,0%
Rdo. Neto Explotación	105,0
Margin	22,4%
Beneficio neto	80,3
Fondos Propios	373,4
Plantilla	3.599

Año 2003: Cifra record de beneficio operativo y BPA



(*) TACC: tasa anual de crecimiento compuesto

(**) RBE: Rdo. Bruto de Explotación

Magnitudes financieras 2003



Variación en el perímetro de consolidación año 2003

	VENTAS ECONÓMICAS	RDO. BRUTO EXPLOTACIÓN
Grupo Logista perímetro previo	423.860	124.430
Adiciones al perímetro	43.950	1.911
<hr/>	<hr/>	<hr/>
GRUPO LOGISTA 2003	467.810	126.341
GRUPO LOGISTA 2002	406.453	119.672
Variación a perímetro constante	4,3%	4,0%
Variación total	15,1%	5,6%

Cuenta de pérdidas y ganancias

(miles de euros)	31/12/03	31/12/02	(%)
Ventas netas	4.081.425	3.631.855	12,4%
Compras netas y variación existencias	-3.613.615	-3.225.402	12,0%
Ventas económicas	467.810	406.453	15,1%
Gastos de Personal	-107.394	-89.928	19,4%
Transporte	-119.388	-98.677	21,0%
Gastos de Explotación	-114.687	-98.176	16,8%
Resultado bruto de explotación	126.341	119.672	5,6%
Amortización Inmovilizado	-19.894	-17.399	14,3%
Variación provisiones circulante	-1.469	-2.056	-28,6%
Resultado neto de Explotación	104.978	100.217	4,8%
Ingresos financieros (netos)	13.285	18.596	-28,6%
<i>Tipo medio de interés</i>	<i>2,585%</i>	<i>3,545%</i>	
Participación puesta en equivalencia	9.992	10.205	-2,1%
Amortización Fondo de Comercio	-5.687	-5.382	5,7%
Resultados Extraordinarios	-7.033	-6.513	8,0%
Resultado antes de Impuestos	115.535	117.123	-1,4%
Impuesto sobre Beneficios	-34.809	-38.219	-8,9%
<i>Tasa impositiva</i>	<i>30,1%</i>	<i>32,6%</i>	
Minoritarios	-417	-342	
Resultado Neto	80.309	78.562	2,2%

Plan orgánico de inversiones

millones €	2003	2004E	2005E	Total
Mantenimiento	6,4	7,0	7,0	20,4
Almacenes	13,1	3,0	10,5	26,6
Nuevas inversiones	3,8	9,6	4,2	17,6
IT	7,8	7,6	8,0	23,4
Total	31,1	27,2	29,7	88,0

Estado de flujos de caja

(miles de euros)	31-dic-03	31-dic-02
Beneficio neto	80.309	78.562
Ajustes al beneficio neto	6.393	4.199
Variación del Fondo de Maniobra	1.427	19.044
Flujo de caja Operativo	88.129	101.804
Inversiones netas	-31.128	-15.095
Adquisiciones de filiales	-16.363	-32.682
Flujo de caja de las actividades de inversión	-47.491	-47.778
Flujo de caja Libre	40.638	54.026
Adquisición neta de autocartera	-2.863	-21.317
Dividendos	-27.222	-27.524
Variación de la deuda	-13.716	-21.583
Cambio neto de caja y equivalentes	-3.163	-16.397
Posición financiera inicial	231.670	248.067
Cambio neto de caja y equivalentes	-3.163	-16.397
Posición financiera final	228.507	231.670

(miles de euros)	31/12/03	31/12/02	(%)
Inmovilizado	293.342	275.128	6,6%
Fondo de Comercio de Consolidación	107.610	99.547	8,1%
Gastos a Distribuir en Varios Ejercicios	168	290	-42,1%
Caja	228.507	231.670	-1,4%
Deudores	655.397	572.917	14,4%
Existencias	256.635	210.279	22,0%
Otro Activo Circulante	5.575	3.875	43,9%
Total Activo Circulante	1.146.114	1.018.741	12,5%
TOTAL ACTIVO	1.547.234	1.393.706	11,0%

(miles de euros)	31/12/03	31/12/02	(%)
Fondos Propios	373.403	333.055	12,1%
Socios Externos	2.148	1.955	9,9%
Diferencia Negativa de Consolidación	0	752	-100,0%
Ingresos a Distribuir en Varios Ejercicios	5.302	5.150	3,0%
Provisiones para Riesgos y Gastos	5.263	5.173	1,7%
Deuda con ent. de crédito	1.643	5.470	-70,0%
Otros acreedores	16.714	18.041	-7,4%
Total Acreedores a Largo Plazo	18.357	23.511	-21,9%
Deuda con ent. de crédito	664	13.778	-95,2%
Acreedores comerciales	473.882	392.494	20,7%
Otros acreedores	668.215	617.838	8,2%
Total Acreedores a Corto Plazo	1.142.761	1.024.110	11,6%
TOTAL PASIVO	1.547.234	1.393.706	11,0%

Resultados 2003. Principales magnitudes

millones €	2003	2002	%
Ventas económicas	467,8	406,5	+15,1%
Rdo. Bruto de Explotación	126,3	119,7	+5,6%
Rdo. Neto de Explotación	105,0	100,2	+4,8%
Beneficio neto	80,3	78,6	+2,2%
No. acciones	46,3	47,0	
BPA (€)	1,73	1,67	+3,8%
Payout (%)	40%	40%	
Margen RBE	27,0%	29,4%	
Margen RNE	22,4%	24,6%	

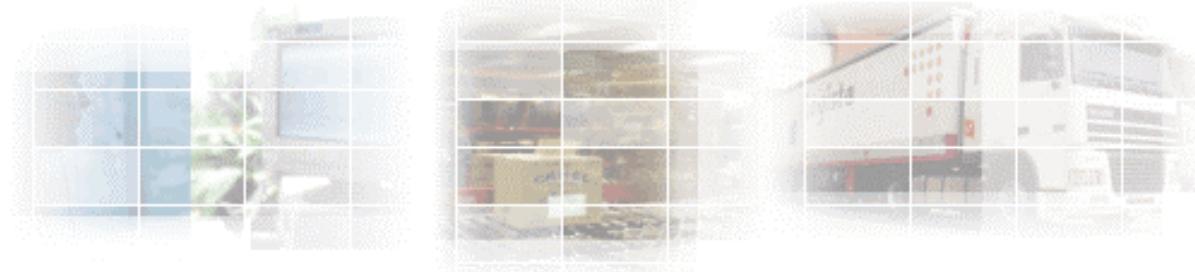
- **Dividendos: Ratio Pay Out: 40%**
 - ✓ Dividendo a cuenta: 0,41 euros / acción (+7,9%)
- **Recompra y Amortización de acciones**
 - ✓ Año 2003: 708.384 acciones (1,5% del capital)
 - ✓ Año 2002: 861.661 acciones (1,8% del capital)
 - ✓ Año 2001: 1.227.437 acciones (2,5% del capital)
- **Plan de Opciones (cubierto con autocartera)**
 - ✓ Junio 2002 (722.400 opciones)
- **Plan de Opciones (cubierto con equity swap)**
 - ✓ Septiembre 2000 (440.300 opciones)

- La política de retribución al accionista es una estrategia combinada de dividendos y recompra y amortización de acciones
- Durante los últimos años el pay out se ha mantenido estable en torno al 40%
- Sin embargo, el “pay out ajustado” a las amortizaciones de acciones, se incrementa hasta el 54%

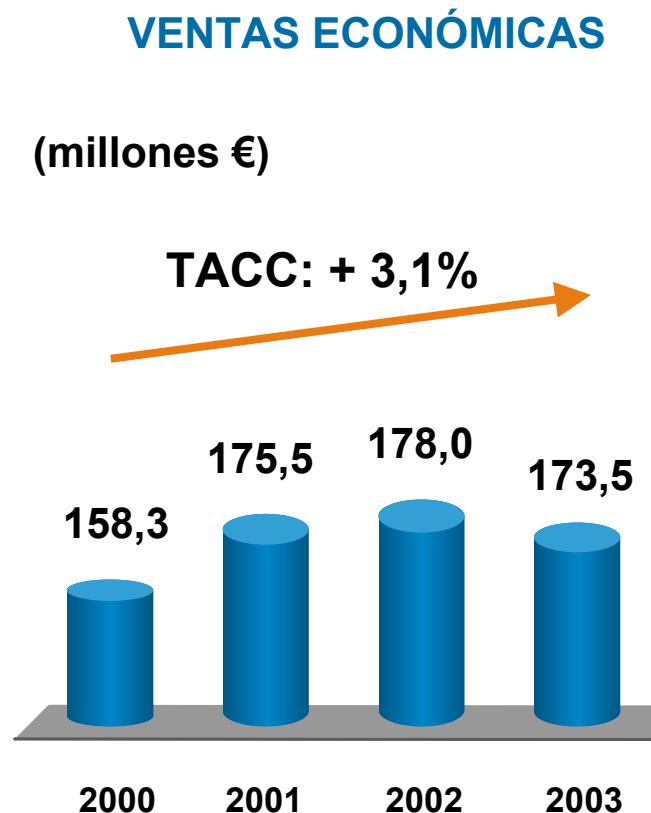
(en mill. €)	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Dividendos	29,695	27,524
Amortización acciones	13,913	14,295
	<hr/>	<hr/>
	43,608	41,819
# acciones	47,008	46,300
Bº Neto	80,309	78,562
Pay out ajustado	54.3%	53.2%

- Así, se ha remunerado al accionista con el flujo de caja libre de cada ejercicio con lo que la posición de caja se mantiene invariable en 230 mill.€

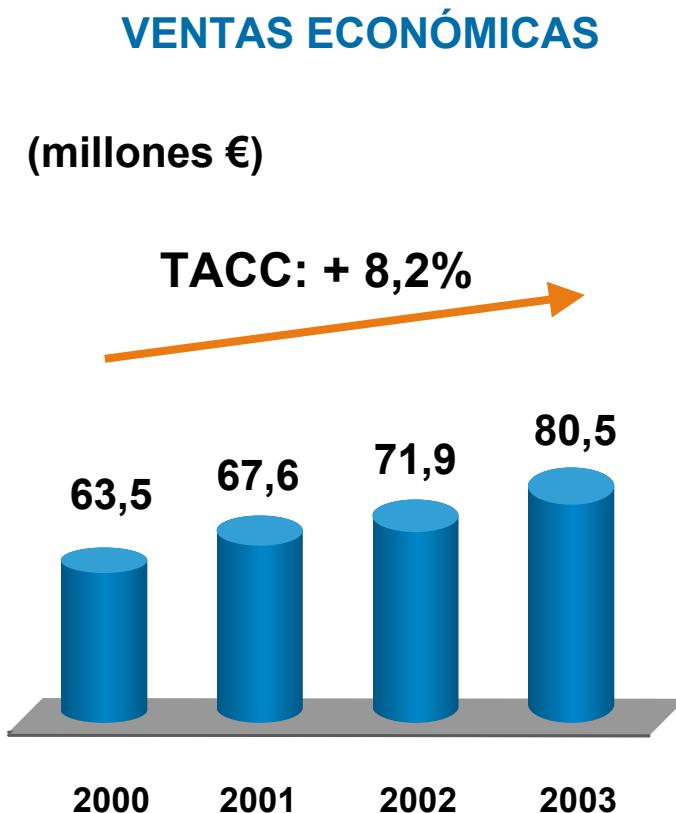
Desarrollo del negocio 2003



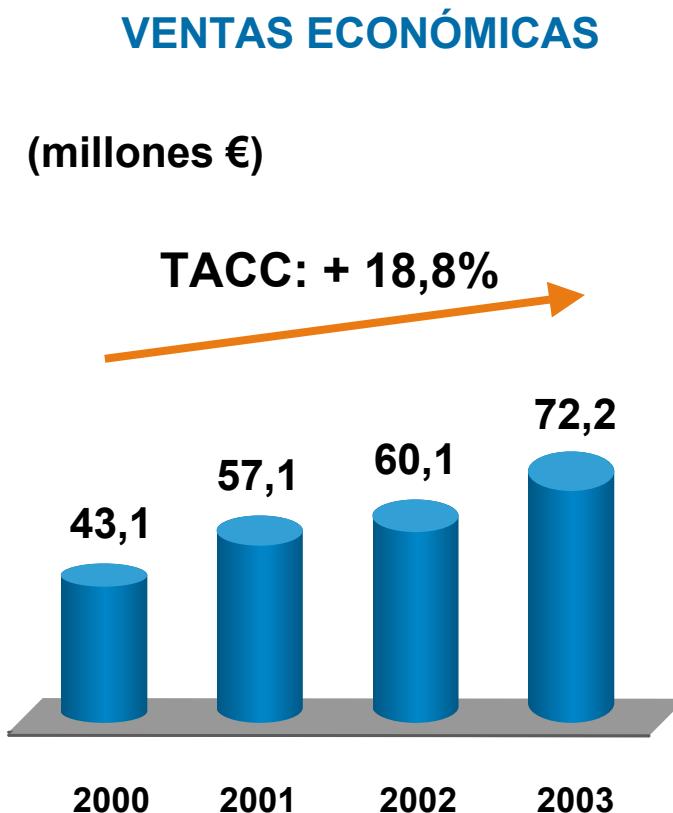




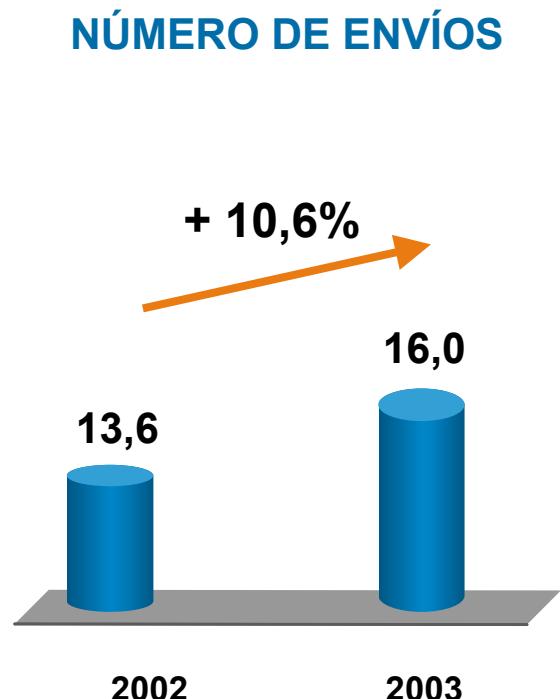
- **Dinamismo en el mercado español de tabaco, con un incremento del 1% en el volumen de cigarrillos distribuidos hasta las 92.341 mill de unidades.**
- **Renovación de los contratos con BAT y con Swedish Match.**
- **Continúa el buen comportamiento del mercado de recarga electrónica en tarjetas de telefonía , donde LOGISTA cuenta ya con más de 9.000 máquinas instaladas**
- **Automatización de las actividades de picking de tabaco, en búsqueda de mejoras en la productividad. La inversión asciende a 3 millones de euros**



- Continúa durante el 2003 el éxito de los colecciónables con DVD
- Éxito comercial en el mercado de revistas en España, donde se han incorporado nuevos títulos en distribución local como Interviú, Tiempo...
- En Portugal, captación del contrato para la distribución del periódico deportivo A Bola.
- Dinamismo en el segmento de medianos y pequeños editores, donde LIBRODIS aumenta su cartera de clientes en sectores técnicos como: Díaz de Santos, Arco Libros, Atrium Group, Reader's Digest
- Puesta en marcha de las nuevas instalaciones en Cabanillas del Campo para la logística del sector editorial de libros



- Se incrementa la red de tiendas de gasolineras en 130 nuevos puntos en España y 70 en Portugal, donde LOGISTA ha firmado acuerdos con BP y con TOTAL
- En Portugal, LOGISTA consolida su modelo logístico español en el sector tabaco, con los contratos de JTI e IMPERIAL.
- Continúa el éxito de la logística de marketing promocional, donde LOGISTA se ha introducido en el sector de consumo (COCA COLA) y en el sector bancario (BANESTO, CAJA MADRID...)
- LOGISTA refuerza su presencia en el sector de healthcare con el contrato firmado con Perfumerías JJUTECO, cadena líder en la venta de productos cosméticos con 75 tiendas.



(*) 2002 proforma. Incluye los envíos que se realizaron en Transportes Alameda

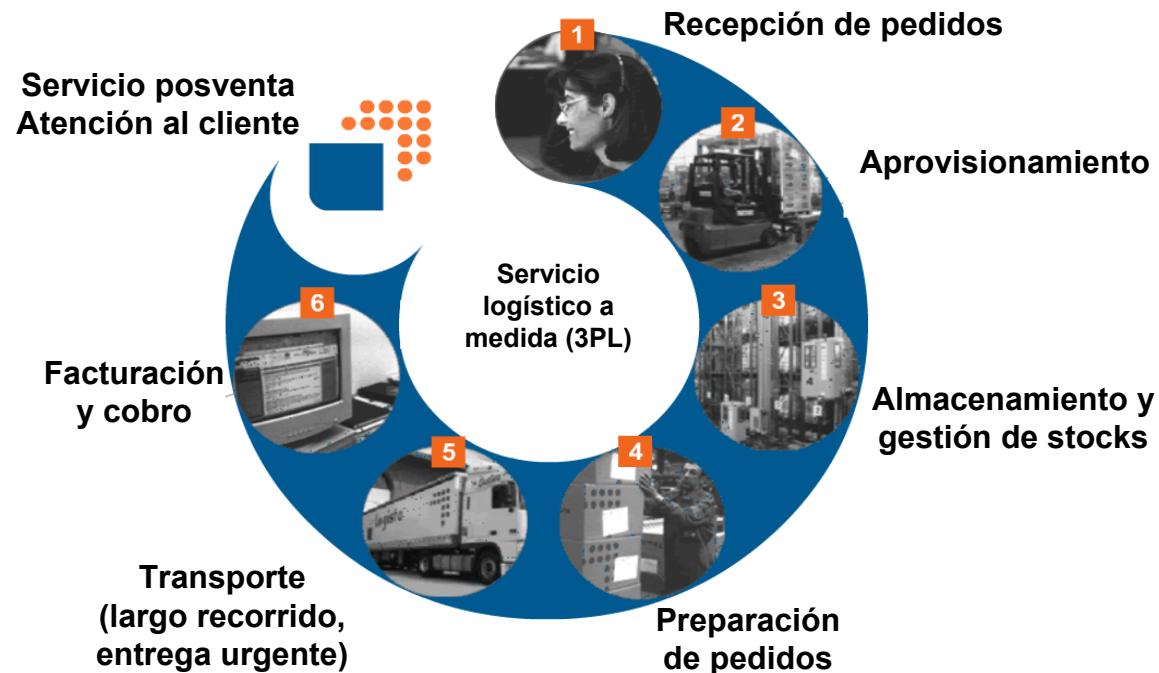
- **NACEX**
 - ✓ Durante el ejercicio se han abierto 7 nuevas franquicias, cuyo número asciende ya hasta 256
 - ✓ Puesta en marcha de una nueva plataforma en Hospitalet (Barcelona), con una superficie de 5.800 m², que ha ampliado la capacidad de clasificación en un 50% hasta los 10.800 paquetes/hora
 - ✓ Excelente comportamiento del servicio internacional, con un incremento en las expediciones de un 71%
- **INTEGRA2: Integración de las redes de Integra2 y de Transportes Alameda. Nuevo equipo directivo que consolida la oferta de servicios introduciendo mejoras en la calidad.**
- **LOGESTA alcanza un acuerdo con IBERIA CARGO, para la gestión del transporte de cargas completas y paquetería en Europa**
- **LOGISTA PHARMA (OPELOG) alcanza una facturación durante el ejercicio de 2,5 millones de euros**

Estrategia de crecimiento rentable



- Nuestra visión: “Tratamos de formar parte de joint ventures y adquisiciones que nos doten de competencias que actualmente no poseemos o que extiendan el alcance geográfico de nuestro negocio actual”
- Focalizados en el sur de Europa: España - Portugal - Francia - Italia

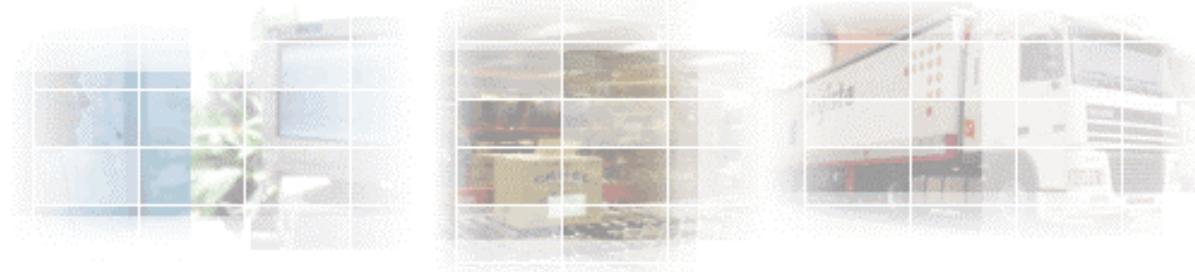




Replicando nuestra experiencia en otros sectores

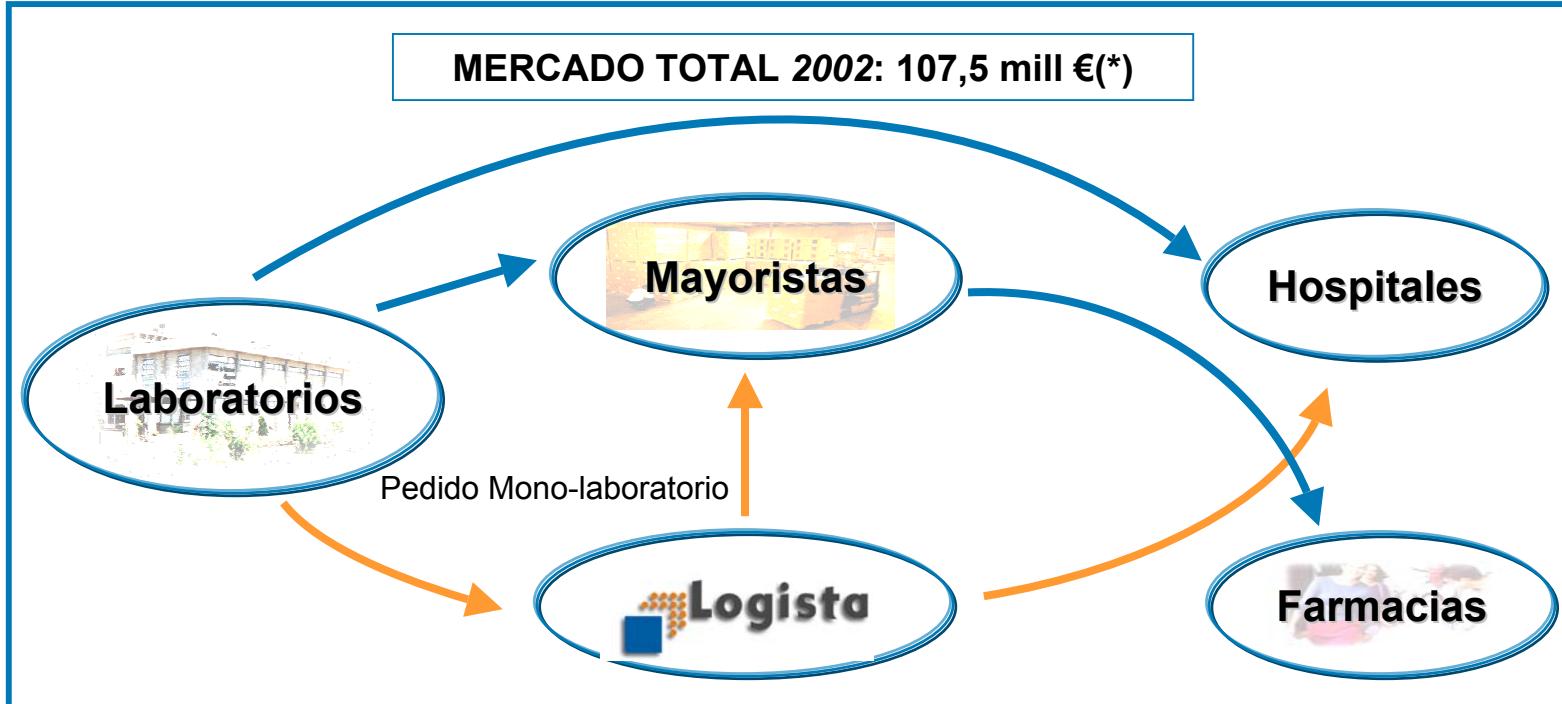
Healthcare Cosmética Electrónica Farmacia Redes de franquicias

Expansión en el sector farmacéutico



ALMACENAJE Y DISTRIBUCION

Outsourcing de las operaciones logísticas de los laboratorios



(*) Los potenciales “Servicios de valor añadido” no están incluidos

— Modelo actual

— Modelo propuesto

OPELOG “Actividades de almacenaje”



INTEGRA2 + ALAMEDA “Transporte”



PIERA (BARCELONA)

17,500 m²

LEGANES (MADRID)

20,000 m²

- **Climatización (temperatura y humedad)**
 - ✓ Silo: 25°C (uniformemente)
 - ✓ Nave: 25°C
 - ✓ Cámara: refrigeración 2-8°C con capacidad de 3,000 huecos
- **Normativa estricta de seguridad: CEPREVEN**
- **Cumplimiento de la regulación GxP:**
 - ✓ Trazabilidad (control de lote)
 - ✓ FEFO
 - ✓ Cuarentena
 - ✓ Control de Caducidad
- **Contrato de alquiler por 10 años**

- **Área controlada para psicotrópicos y narcóticos.**
- **Tecnologías orientadas a la optimización de espacio y a alcanzar una alta productividad**
- **Simplicidad y coherencia en el flujo de materiales**
- **Capacidad para expansión y crecimiento**
- **Versatilidad en la reutilización de la nave y de los espacios**
- **Propiedad**



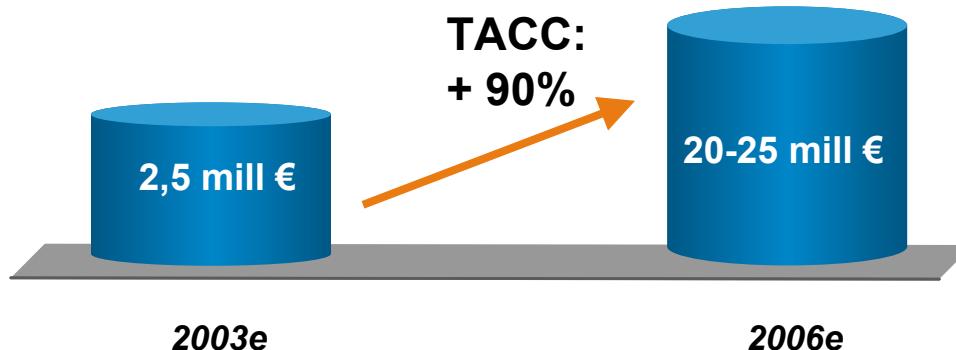
Piera
(Barcelona)



Leganés
(Madrid)

- En la actividad de almacenaje y distribución Logista ha instalado capacidad para alcanzar un 20-30% de cuota de mercado en tres años (FY 2006):

(Facturación)



- La inversión total se estima en € 20 millones, de los que € 7 millones están dedicados exclusivamente al negocio farmacéutico
- Una vez que los almacenes estén funcionando a plena capacidad en FY2006e, los márgenes ebitda no serán dilutivos para Logista
- La TIR del negocio se sitúa en un 15%

- Logista Pharma (Opelog) ha obtenido recientemente las licencias necesarias:
 - ✓ Apertura de los nuevos almacenes de PIERA en Mayo 2003
 - ✓ OPELOG ha obtenido en las Islas Canarias la autorización de Laboratorio Farmacéutico en Abril 2003 (convirtiéndose en el único operador en las islas que lo tienen). Entre los nuevos clientes para las Islas Canarias destaca Aventis, Almirall Prodesfarma...
 - ✓ En Noviembre 2003 el nuevo almacén de LEGANES ha obtenido la autorización de Laboratorio comercializador
- Se han realizado acciones comerciales individualizadas con las principales multinacionales farmacéuticas
 - ✓ Logista ha presentado ofertas a clientes potenciales que podrían cubrir el 100% de la capacidad instalada
 - ✓ Con las ofertas ganadas para el año 2004 se cubre el 100% de la facturación estimada para este año

- La estrategia de expansión en el sector farmacéutico podría contemplar:
 - ✓ Expandir los negocios de almacenaje y distribución para ofrecer otros servicios de valor añadido

SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO

				
Recepción órdenes	Facturación y cobro	Servicios a los laboratorios	Manipulación especial	Gestión de devoluciones

- ✓ Ofrecer a los laboratorios los servicios de distribución directa a las farmacias (replicando el modelo de distribución directa a hospitales)

Conclusión y Perspectivas



- 1** El crecimiento de ingresos de las divisiones se situará en línea con el comportamiento medio de los últimos años. El crecimiento orgánico será sinérgico sobre las actuales líneas de actividad.
- 2** Tras la total incorporación de las actividades de paquetería, y el arranque de las nuevas instalaciones, los márgenes operativos del Grupo tenderán a la estabilidad en torno a los niveles actuales.
- 3** Continuará la política de análisis de adquisiciones bajo un enfoque selectivo, geográfico, sectorial y rentable.
- 4** La sólida posición de nuestro balance, junto con la recurrencia en la generación de caja nos permitirá mantener nuestra política mixta de retribución al accionista

