

Resultados semestrales de LOGISTA a Junio 2000.

Durante el primer semestre del 2.000, LOGISTA ha continuado desarrollando su estrategia de crecimiento como operador logístico líder en España y Portugal mediante la oferta de servicios de valor añadido, basados en una eficaz utilización de la tecnología.

Durante dicho periodo se ha consolidado la trayectoria de LOGISTA como líder en servicios logísticos para el comercio electrónico en España mediante la firma de importantes contratos con plataformas de comercio electrónico dirigidas al consumidor final (B2C) para el suministro de los servicios de "e-fulfilment" ofrecidos a través de "e-logista". Asimismo, se ha empezado a implementar la estrategia de internacionalización de la Compañía, mediante los acuerdos internacionales alcanzados con IBERIA y TERRA Networks y con ALTADIS en Francia.

Estas iniciativas establecen la base para el crecimiento futuro de LOGISTA, si bien los primeros efectos empiezan ya a reflejarse en los resultados semestrales de la Compañía, con un aumento de las ventas netas del 14.7%, hasta los 240.791 millones de Ptas. y un incremento de las ventas económicas (ingresos logísticos) del 12.4%, hasta los 20.634 millones de Ptas. El apalancamiento operativo de la Compañía se refleja en un incremento del 23.5% del resultado bruto de explotación, hasta los 6.508 millones de Ptas. El beneficio antes de impuestos se sitúa en 6.701 millones de Ptas. registrando un aumento del 20% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

A continuación se adjunta la cuenta de resultados del Grupo Logista consolidada a junio 2000 comparándola con los datos pro-forma a junio 1999 en millones de Ptas.:

Pérdidas y Ganancias (mill. Ptas.)	30/06/00	30/06/99	Variación %
Ventas netas	240.791	209.942	14,7%
Compras netas y variación existencias	-220.157	-191.588	14,9%
Ventas económicas	20.634	18.354	12,4%
Gastos de personal	-4.537	-4.169	8,8%
Gastos de explotación	-9.589	-8.917	7,5%
Resultado bruto de explotación	6.508	5.268	23,5%
Amortización Inmovilizado	-1.183	-1.000	18,3%
Variación provisiones circulante	-3	101	-103,0%
Resultado neto de explotación	5.322	4.369	21,8%
Ingresos financieros (netos)	1.200	1.115	7,6%
Participación puesta equivalencia	730	9	n.m.

Amortización Fondo de Comercio	-219	-76	188,2%
Resultados extraordinarios	-332	173	-291,9%
Resultado antes de impuestos	6.701	5.590	19,9%
Impuesto sobre beneficios	-2.253	-1.741	29,4%
Tasa impositiva	34%	31%	
Minoritarios	-62	-29	113,8%
Resultado neto	4.386	3.820	14,8%

A continuación se describe la variación de las ventas netas y ventas económicas por línea de actividad, en millones de Ptas.:

Ventas netas (mill. Ptas.)	30-jun-00	30-jun-99	Variación %
Tabaco (España y Portugal)	161.156	143.727	12,1%
Timbre y Documentos	33.603	27.851	20,7%
Publicaciones y libros	36.347	32.808	10,8%
Servicios Logísticos	9.685	5.556	74,3%
Total ventas netas	240.791	209.942	14,7%

Ventas económicas (mill. Ptas.)	30-jun-00	% total	30-jun-99	% total	Variación %
Tabaco (España y Portugal)	10.847	53%	9.660	53%	12,3%
Timbre y Documentos	1.116	5%	1.018	6%	9,6%
Publicaciones y libros	5.202	25%	4.842	26%	7,4%
Servicios logísticos	3.469	17%	2.834	15%	22,4%
Total ventas económicas	20.634	100%	18.354	100%	12,4%

La distribución de tabaco en España y Portugal ha mantenido una senda ascendente durante el periodo con un aumento de las ventas netas del 12.1%, hasta 161.156 millones de Ptas. En España las ventas netas aumentan un 12.7%, hasta 141.134 millones de Ptas., que incluye un aumento del 8.7% en unidades de cajetillas de cigarrillos distribuidas (2.109 millones de unidades en el primer semestre del 2000) y un 7.9% en cigarros (472 millones para el mismo periodo). En cigarrillos se continúa manteniendo la tendencia a favor de las labores de rubio y lights en detrimento de los cigarrillos negros. En cigarros, sobresalen las alzas de los minis (<2gr.) y de los grandes (>8gr.) con subidas del 23% y 15%, respectivamente. En Portugal, las ventas netas aumentan un 8.5% hasta los 20.022 millones de Ptas. Las ventas económicas en esta línea de actividad reflejan un avance significativo, del 12.3%, hasta 10.847 millones de Ptas.

Las ventas netas de timbre y documentos se situaron en 33.603 millones de Ptas., con un avance del 20.7% respecto al ejercicio anterior. Este significativo avance se consigue mediante un aumento del 21.6% en la distribución de documentos, que minimiza el impacto de una caída media del 13% en la distribución de timbre y signos de franqueo. Continúa la tendencia ascendente en la distribución de productos de telefonía, reflejando el impacto de los recientes acuerdos alcanzados

con AIRTEL, ALO y UNI2. Las ventas económicas en esta línea de distribución avanzan un 9.6% hasta 1.116 millones de Ptas.

Las ventas netas de publicaciones y libros se sitúan en 36.347 millones de Ptas. reflejando un avance del 12.7% en publicaciones y una caída del 2.9% en libros, hasta los 3.853 millones de Ptas. Destacan los avances registrados en Portugal (+14.1%), y en la distribución de coleccionables en España (+11.4%). Las ventas económicas ascendieron a 5.202 millones de Ptas., con un avance del 7.4% respecto al ejercicio anterior.

Las ventas netas de otros servicios logísticos se sitúan en 9.685 millones de Ptas. y registran un avance del 74.3% mientras que las ventas económicas ascienden a 3.469 millones de Ptas. con un avance del 22.4%. En junio de 2000, las ventas económicas de esta línea de actividad representan el 17% de las ventas económicas totales de la compañía frente al 15% que suponían en el ejercicio anterior. Estos significativos avances consolidan la estrategia de la compañía de abordar el crecimiento en servicios de valor añadido a sus clientes. En esta línea de negocio cabe destacar: (i) el incremento experimentado en los contratos de "outsourcing" con REPSOL YPF y con la F.N.M.T. (contrato del EURO), (ii) el inicio de las operaciones para REPSOL BUTANO, y (iii) la creciente actividad tanto en campañas de promoción y loyalty con entrega a domicilio como en comercio electrónico.

Durante este semestre, LOGISTA ha firmado seis nuevos contratos de e-fulfilment para negocios de B2C, que junto con el reciente acuerdo alcanzado con REPSOL YPF para realizar la logística de su página web (www.repsolyypf.com), consolidan su liderazgo en esta actividad que incrementa progresivamente su representatividad en la cuenta de resultados de la Compañía.

La sólida trayectoria de las ventas económicas de la Compañía junto con una adecuada política de costes, impulsan **el resultado bruto de explotación** un 23.5% hasta los 6.508 millones de Ptas. En efecto, los gastos de personal y los gastos de explotación registran aumentos del 8.8% y 7.5% respectivamente, inferiores a los aumentos de actividad.

Las dotaciones a amortización del inmovilizado aumentan un 18.3%, como consecuencia de la política inversora de la compañía, enfocada fundamentalmente en desarrollo de sistemas, en la búsqueda de una mayor eficiencia de las actividades tradicionales, y en la actividad de "e-fulfilment".

La participación del 6.7% en el capital de **IBERIA** se realiza por puesta en equivalencia, reflejándose, asimismo, la dotación correspondiente al fondo de comercio por la adquisición.

El resultado antes de impuestos aumenta un 20%, hasta 6.701 millones de Ptas., mientras que el beneficio neto lo hace en un 14.8%, hasta 4.386 millones de Ptas., a raíz del uso, en este periodo, de una tasa impositiva del 34%, frente al 31% estimado en junio de 1999.