



# Presentación de Logista

FY2016



[www.grupologista.com](http://www.grupologista.com)

- Distribuidor líder a extensas redes en el sur de Europa
- Logista distribuye productos de tabaco, conveniencia, farmacéuticos, de telefonía y de lotería, así como revistas, coleccionables y libros a c. 300.000 puntos de venta en España, Francia, Italia y Portugal y Polonia
- A través de su única y extensa red formada por 385 almacenes y su división de Transporte, Logista gestiona c. 5.400 vehículos en dichos países, convirtiéndose en el distribuidor integral líder en el sur de Europa
- A través de su amplia red propia de Terminales Punto de Venta (TPVs), Logista gestiona en tiempo real el aprovisionamiento de los puntos de venta y les acerca a sus clientes finales
- La estrategia de Logista es diversificar en diferentes países y sectores, y a través de ampliar la gama de productos y servicios de valor añadido

**Logista es el mejor socio para las compañías interesadas en un rápido, eficiente y transparente acceso al consumidor**

	FY2016
Valor de productos distribuidos	c. 50.000m €
Ingresos IFRS	9.632m €
Ventas Económicas	1.038m €
EBIT Ajustado	235m €
Plantilla	c. 5.500
# Puntos de venta	c. 300.000
# Terminales Punto de Venta	c. 47.000
Capitalización bursatil*	2.636m €

(\*) A 30/09/2016 (free float: 30% en la Bolsa Española)

- Red de distribución única en el sur de Europa
- Especialización y conocimiento en múltiples sectores y canales
- Red logística local propia y soluciones IT y de transporte propias
- Integración completa de servicios y IT
- Amplia experiencia en gestión de redes de proximidad
- La cadena de valor más extensa del mercado: desde el aprovisionamiento al servicio post-venta
- Crecimiento rentable orgánico y no-orgánico
- Fortaleza financiera



- c. 300,000 puntos de venta minoristas
- +1.000.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje
- 385 almacenes
  - Centrales/Regionales: 42
  - Locales: 343
- c. 1.600 trailers en Europa
- +3.700 vehículos de reparto
- c. 15.000 colaboradores:
  - Directos: c. 5.500
  - Indirectos: c. 9.000
- c. 47.000 TPVS propios instalados

Inicio	Paso 1	Paso 2	Paso 3
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tabaco</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Más valor añadido en el punto de venta</li> <li>○ Productos relacionados</li> <li>○ Estrategia defensiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Acceso a más negocios / canales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Replicar el modelo en otros países</li> </ul>

## Países



## Negocios

○ Tabaco

○ Tabaco

○ Tabaco  
○ Pharma  
○ Editorial  
○ Mayorista

○ Tabaco  
○ Pharma  
○ Editorial  
○ Mayorista

## Productos

○ Productos de Tabaco

○ Productos de Tabaco  
○ Tarjetas de telefonía  
○ Snacks  
○ Documentos  
○ Tickets de transporte  
○ Productos de Conveniencia

○ Productos de Tabaco  
○ Tarjetas de telefonía  
○ Snacks  
○ Documentos  
○ Tickets de Transporte  
○ Productos de Conveniencia  
○ Productos Farmacéuticos  
○ Revistas y libros  
○ Lotería

○ Productos de Tabaco  
○ Tarjetas de telefonía  
○ Snacks  
○ Documentos  
○ Tickets de transporte  
○ Productos de Conveniencia  
○ Productos Farmacéuticos  
○ Revistas y libros  
○ Lotería

## Canales

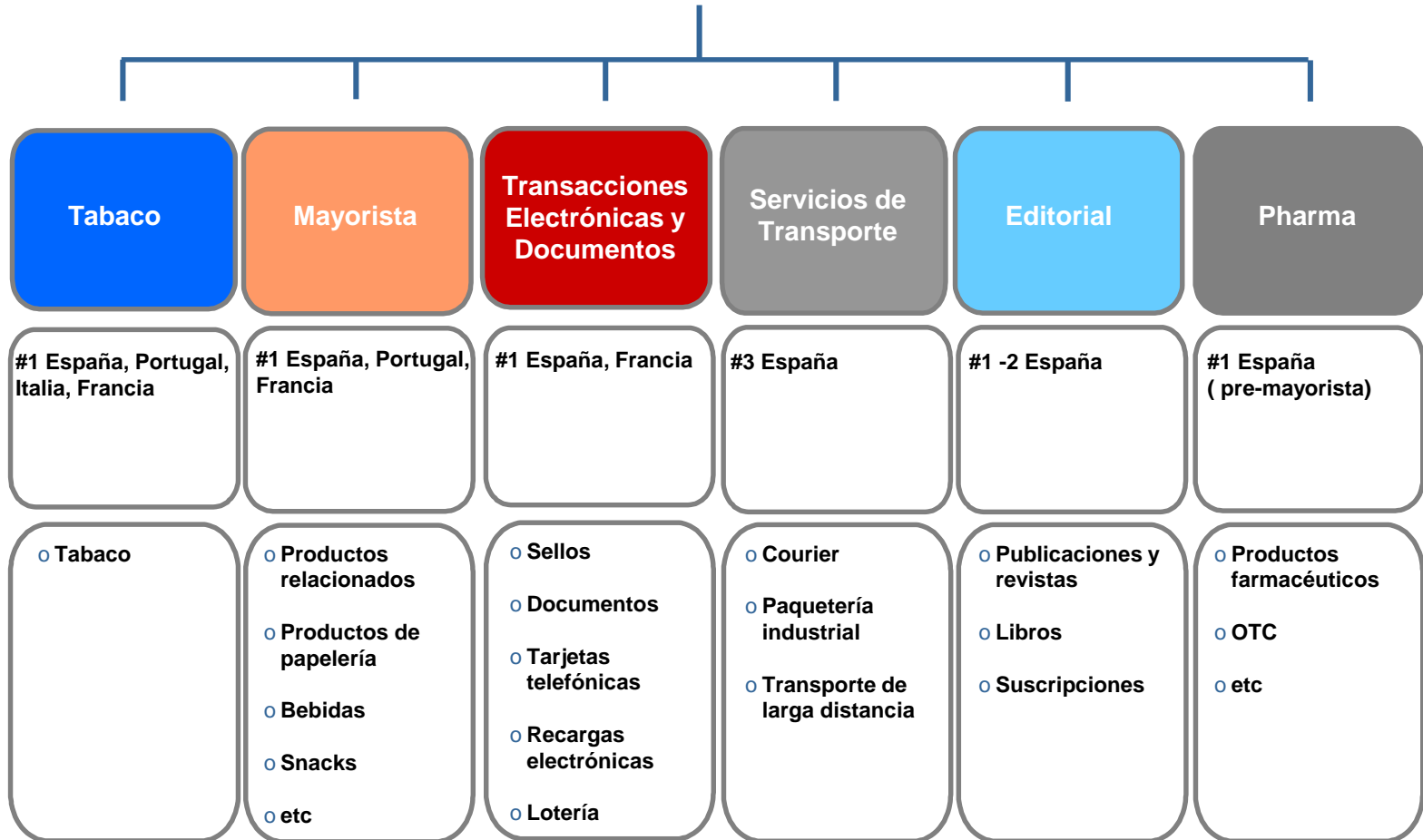
○ Estancos

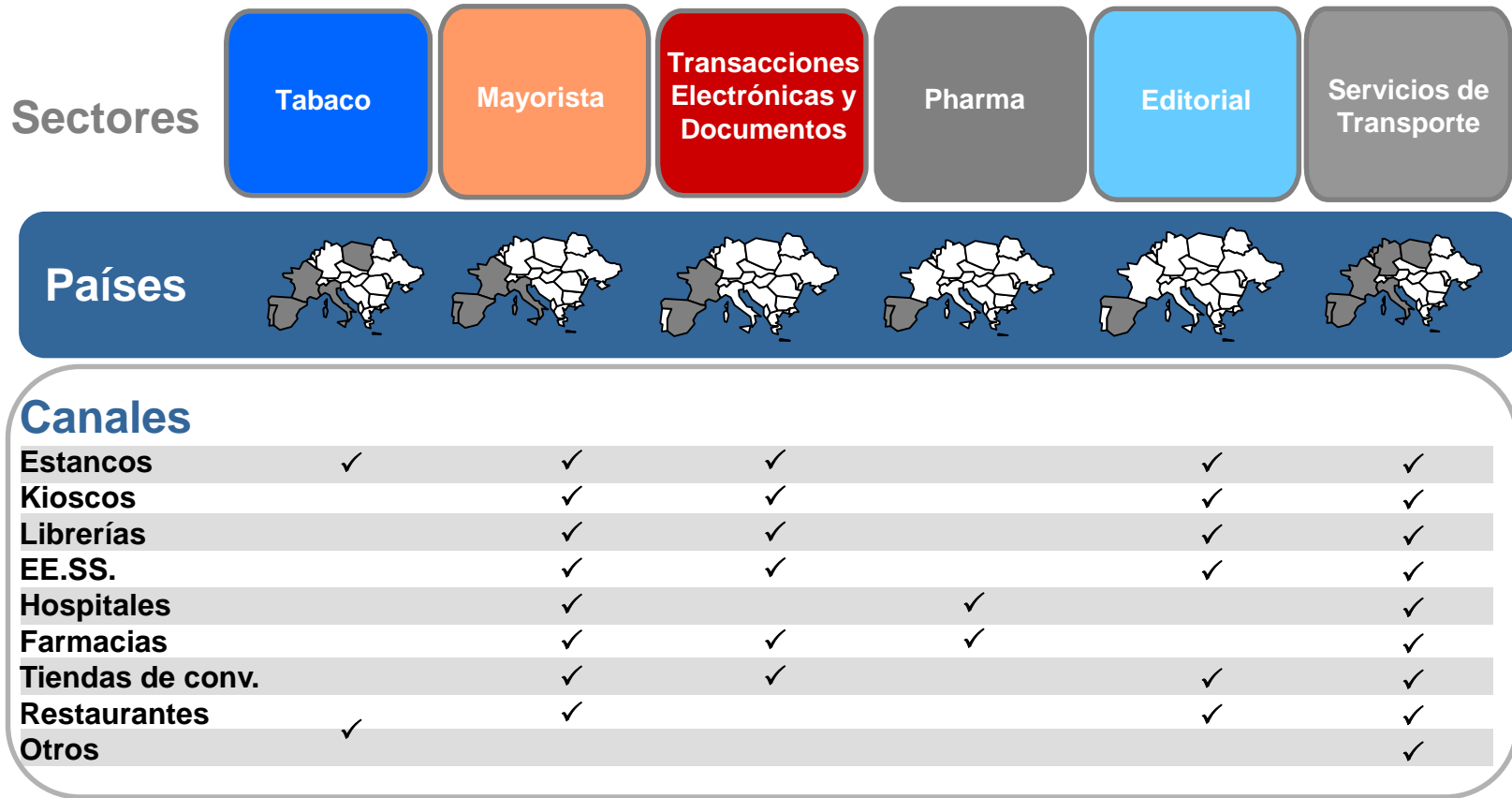
○ Estancos

○ Estancos  
○ Farmacias / Hospitales  
○ Kioscos  
○ Estaciones de servicio  
○ Librerías  
○ Otros puntos de venta

○ Estancos  
○ Farmacias / Hospitales  
○ Kioscos  
○ Estaciones de servicio  
○ Librerías  
○ Otros puntos de venta

## Logista

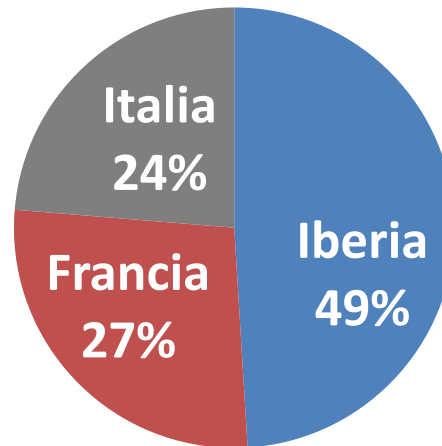




**c. 300.000 Puntos de venta**



**Ventas Económicas 2016: 1.038m €**



El segmento Iberia incluye los Servicios de Transporte para el Grupo ~20%

**Fuerte presencia en el sur de Europa**



**Logista**  
España

**+575.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje**

16 almacenes centrales / regionales  
139 puntos de servicio  
Flota subcontratada  
# puntos de venta: c. 150.000  
TPVs: c. 19.000



**Logista**  
France

**+195.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje**

16 almacenes centrales / regionales  
29 puntos de servicio  
Flota subcontratada  
# puntos de venta: c. 55.000  
TPVs : c. 10.000



**Logista**  
Polska

**+45.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje**

1 almacén central  
3 puntos de servicio  
Flota subcontratada  
# puntos de entrega : 300



**Logista**  
Portugal

**+45.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje**

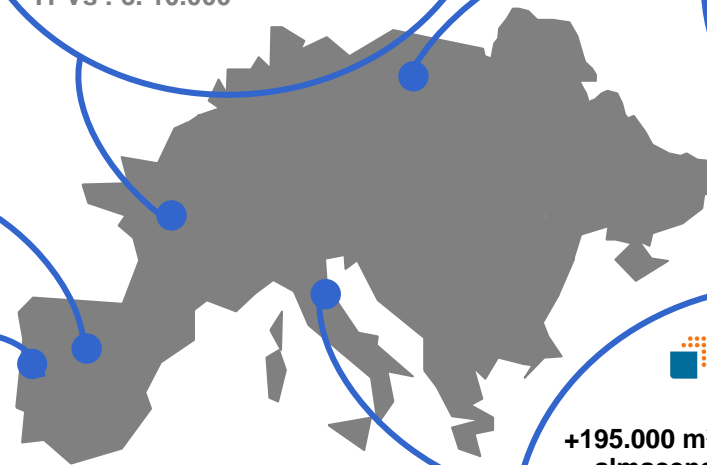
1 almacén regional  
19 puntos de servicio  
Flota subcontratada  
# puntos de venta: c. 15.000



**Logista**  
Italia

**+195.000 m<sup>2</sup> de superficie de almacenaje**

8 almacenes centrales / regionales  
153 puntos de servicio  
Flota subcontratada  
# puntos de venta: c. 60.000  
TPVs: c. 16.000



Sectores	Posición Mercado	Países	Clientes
Tabaco	# 1		
Mayorista	# 1		
Editorial	# 1		
Pharma (Op. Logístico)	# 1		
Transacciones Electrónicas y Documentos	# 1		
Transporte	# 3		

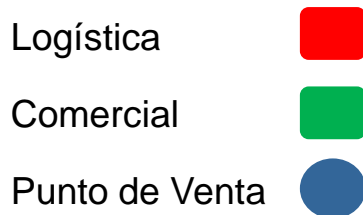
## Fabricantes



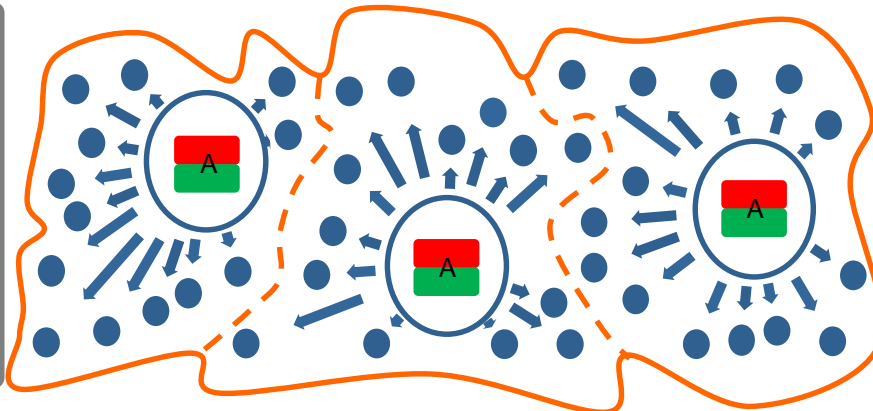
## Canales de venta / Redes de puntos de venta

**Combinación de capacidades mayoristas y logísticas junto con servicios de valor añadido y potentes herramientas de Business Intelligence para facilitar el acceso de los productos desde los fabricantes hasta el consumidor final**

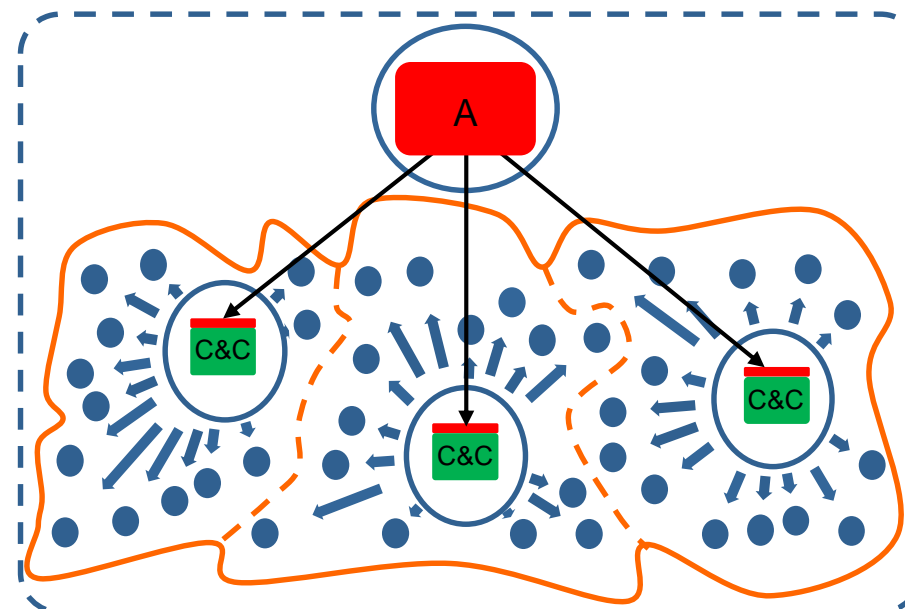
- La cobertura geográfica tradicional está basada en mayoristas/distribuidores que cubren cientos o miles de puntos de venta (Modelo Horizontal)
- Logista concentra toda sus actividades logísticas (almacenaje y preparación de pedidos) en almacenes centrales automatizados, para beneficiarse de sinergias por volumen, acercándose a los puntos de venta a través de una extensa red local de puntos de servicio para las actividades de cross docking y comerciales (C&C, cobro, post-venta, promociones, etc)
- Este Modelo Vertical mantiene la proximidad con el punto de venta mientras que mejora la eficiencia y transparencia del suministro



Modelo Horizontal



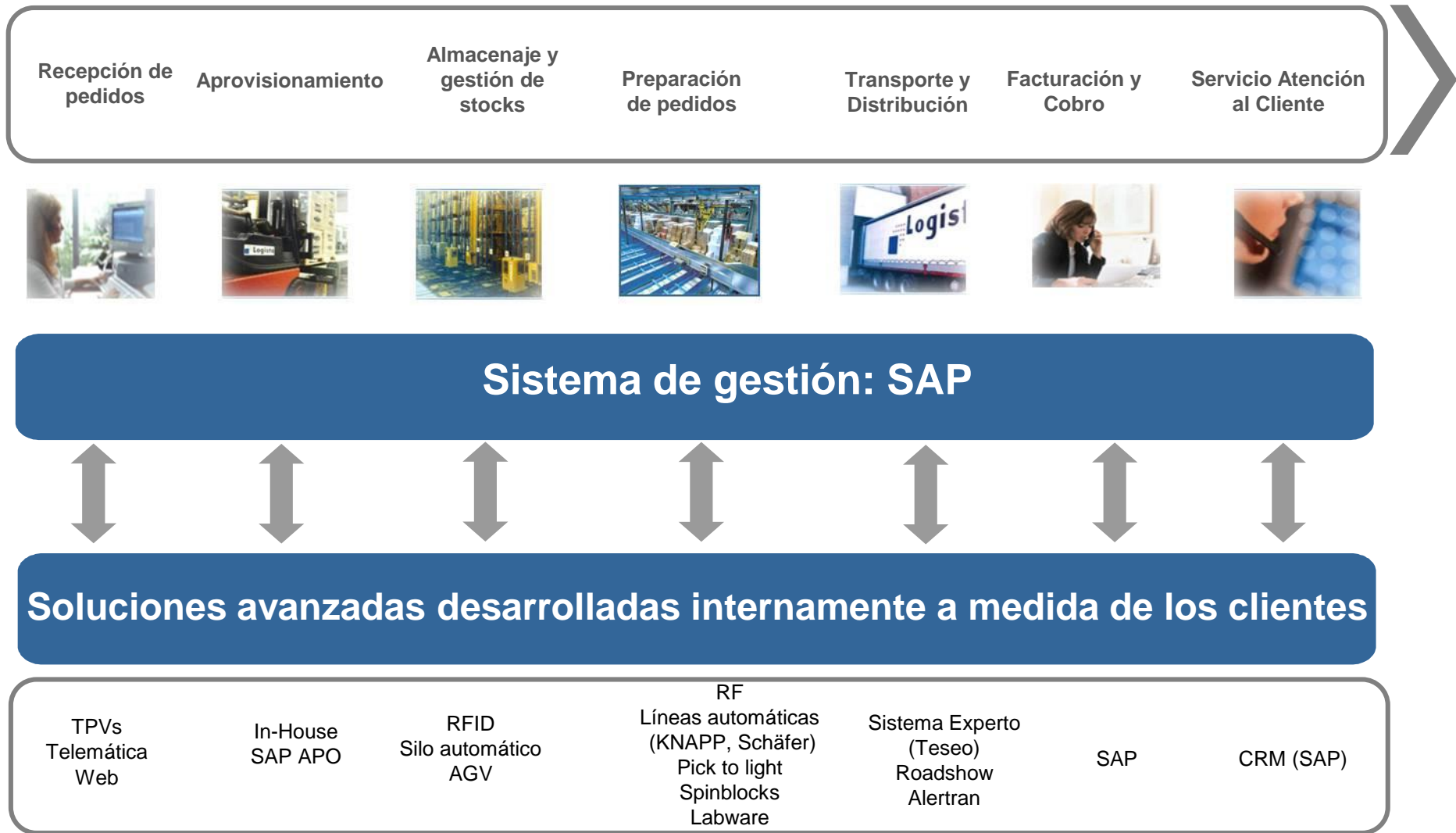
Modelo Vertical 



- Logista interactúa con el punto de venta para mejorar toda la cadena de valor, incrementado la eficiencia y la transparencia del suministro hasta el consumidor final
- Desarrollo a medida de terminales punto de venta para cada país, basado en nuestra experiencia y profundo conocimiento del mercado/sector



- Ventajas:
  - Apoyo en la gestión del punto de venta (back and front office)
  - Garantiza visibilidad, rotación adecuada y trazabilidad para los fabricantes
- Características: Propuesta de pedidos (gestión de inventarios mejorada), gestión a través de un único proveedor, transacciones electrónicas, control de caja, promociones instantáneas, marketplaces específicos, tickets de venta, etc.





**Completa integración de los flujos de productos, financiero y de información en único proveedor**





# Presentación de Logista

FY2016



[www.grupologista.com](http://www.grupologista.com)