

Junta General de Accionistas

17 febrero 2015





Presidente del Consejo
Gregorio Marañón y Bertrán de Lis

- o Ejercicio positivo en todos los ámbitos, a pesar del contexto económico aún difícil en España, Francia, Italia y Portugal
- o -3,6% Ingresos
- o +2,4% Ventas Económicas
- o +12,8% Beneficio de Explotación
- o +16,8% Beneficio Neto

Ejercicio marcado por el regreso de Grupo Logista a la Bolsa española

- Esfuerzos de gestión y control de costes
- Continua innovación en la oferta de servicios de valor añadido
- Mayores ventas de productos y servicios complementarios
- Mejora continua de los procesos operativos



- Estrategia orientada a facilitar el mejor y más rápido acceso al mercado de productos de tabaco, conveniencia, recarga electrónica, farmacéuticos, libros, publicaciones y loterías, etc
- Estrategia de rentabilidad y posicionamiento como distribuidor líder de productos y servicios de alto valor añadido a distintos canales de puntos de venta
- Largo recorrido para profundizar en productos y servicios, en acceso a redes de puntos de venta y en rentabilidad

Objetivo último: remuneración a los accionistas

- o Propuesta de aprobación de distribución de Dividendo de 0,56€ / acción
- o Política de Remuneración al accionista: Distribución del 90% del Beneficio Neto

- Las acciones de Grupo Logista fueron admitidas a cotización el 14 de julio de 2014
- Oferta Pública de Venta de Acciones: venta del 30% de la compañía a un precio de 13 € / acción

Evolución Grupo Logista vs. IBEX 35 hasta cierre de ejercicio



- Capitalización bursátil: > 1.900 MM€
- Inclusión en el índice IBEX MEDIUM CAP
- Aumento de la exigencia de visibilidad y transparencia de información financiera y de gobierno corporativo y de administración
 - Informe Anual de Gobierno Corporativo
 - Informe Anual de Remuneración de los Consejeros



- Grupo Logista se rige de acuerdo a los principios de buen gobierno corporativo exigibles a sociedades cotizadas en España
 - Reforzar los principios de profesionalidad, integridad en la gestión, transparencia de sus actuaciones y relaciones, control y responsabilidad de los trabajadores

- Estos principios constituyen la cultura de la Compañía

- El BOE de 4 de diciembre publicó la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo
 - Modificación de Estatutos Sociales y del Reglamento de la Junta (puntos 5º y 6º del Orden del Día)
 - Modificación del Reglamento del Consejo de Administración de 4 de junio de 2014 en la sesión del pasado 19 de diciembre de 2014
 - En el punto 9º del Orden del Día, se informa, por el Consejo a la Junta, como es preceptivo, de las modificaciones del Reglamento

- Mejora económica en España, Portugal, Francia e Italia

- Posición de liderazgo

- Importantes ventajas competitivas:
 - Amplia cobertura geográfica
 - Tecnología para alcanzar eficiencia operativa e innovación de servicios
 - Red de infraestructuras y profesionales especializados
 - Flexibilidad de gestión
 - Rentabilidad operativa
 - Sólido balance

Remuneración a accionistas: 90% del Beneficio neto vía dividendos



Consejero Delegado

Luis Egido Gálvez

- o Ejercicio trascendente
 - Grupo Logista ha vuelto a ser una sociedad cotizada
 - Incremento significativo de la rentabilidad de los negocios
- o Distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa
- o 300.000 Puntos de Entrega en España, Francia, Italia y Portugal

Estancos



Kioscos y Librerías



Farmacias



Estaciones de Servicio



| Sectores | Tabaco | Mayorista | Documentos y Telefonía | Pharma | Editorial | Servicios de Transporte |
|------------------|---|---|--|---|---|---|
| Países |  |  |  |  |  |  |
| Canales | | | | | | |
| Estancos | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Kioscos | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Librerías | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| EE.SS. | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Hospitales | | | | ✓ | | ✓ |
| Farmacias | | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| Tiendas de conv. | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Restaurantes | | ✓ | | | | ✓ |
| Otros | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |

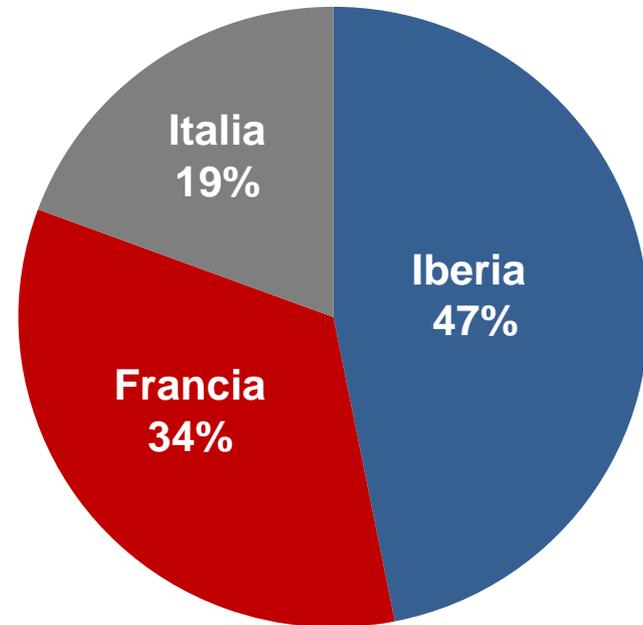
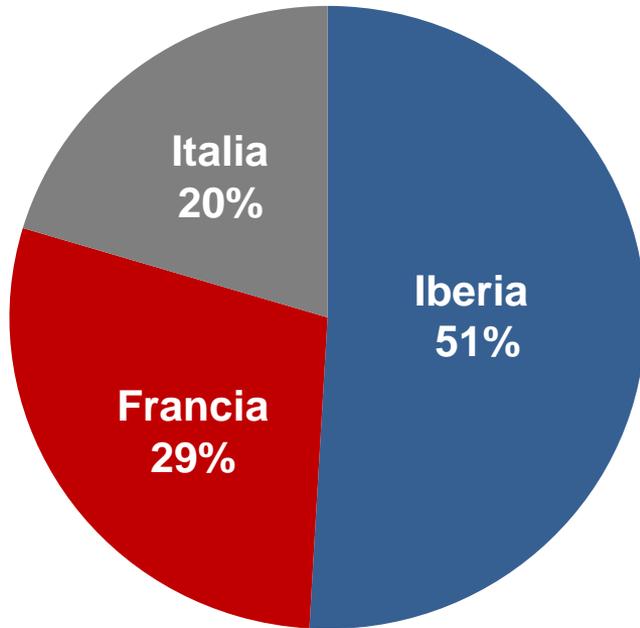
Combinación de capacidades mayoristas y logísticas junto con exclusivos servicios de valor añadido para facilitar el acceso de los productos desde los fabricantes hasta el consumidor final

| (MM€) | 2014 | 2013 | Δ% |
|--|--------------|--------------|-----------------|
| Ingresos | 9.507 | 9.863 | (3,6)% |
| Ventas Económicas | 1.036 | 1.012 | +2,4% |
| Beneficio de Explotación Ajustado | 221 | 211 | +4,5% |
| Margen % | 21,3% | 20,9% | 40 p.b. |
| Beneficio de Explotación | 139 | 123 | +12,8% |
| (+) Ingresos Financieros | 22 | 7 | +198,6% |
| (-) Gastos Financieros | (7) | (11) | +38,8% |
| Beneficio antes de Impuestos | 154 | 119 | +29,2% |
| (-) Impuesto sobre Sociedades | (54) | (30) | (78,3)% |
| <i>Tipo Impositivo Efectivo</i> | <i>35,2%</i> | <i>25,5%</i> | <i>970 p.b.</i> |
| (+/-) Otros Ingresos / (Gastos) | 3 | (1) | n.r. |
| (-) Intereses Minoritarios | 0,2 | 0 | n.r. |
| Beneficio Neto | 102 | 88 | +16,8% |

- Disminución de Ingresos, principalmente por menores ventas de tabaco
 - Confianza de las principales compañías tabaqueras
- Aumento de Ventas Económicas
- Continúa la mejora en margen Beneficio de Explotación Ajustado
- El Beneficio de Explotación creció muy por encima del crecimiento en Ventas Económicas
- El Beneficio Neto aumentó un 16,8%, superando los 100 MM€

Ventas Económicas: 1.036 MM€

Beneficio de Explotación Ajustado: 221MM€ ¹



¹ Desglose calculado sobre Beneficio de Explotación Ajustado antes de Corporativos y Otros: 232 MM€

**Tabaco y
Productos
Relacionados**

- Descenso continuado de la venta de productos de tabaco durante los últimos años
 - Comercio ilícito: 11% del mercado (según algunos estudios)
- Cierta estabilización del mercado de productos de tabaco en torno a los actuales niveles
- Nuevos servicios de valor añadido
- Comercialización de Otros Productos (tarjetas de telefonía, tarjetas de transporte, productos de lotería y productos de conveniencia), contribuyendo a mejorar la rentabilidad del punto de venta
- Plataforma tecnológica propia multi-producto que facilita la introducción, comercialización y expansión de productos y servicios electrónicos
 - Gestión de más de 35 millones de recargas electrónicas de telefonía móvil y de títulos de transporte
- Transformación de la distribución de productos de conveniencia:
 - Caída de volúmenes de tabaco de liar y picaduras arrastrando a los productos asociados y lanzamiento inicial del cigarrillo electrónico
- Oportunidad para desarrollar la distribución de productos de conveniencia gracias al lanzamiento de productos de nueva generación y la nueva legislación para los estancos
- Acuerdo con Repsol para la distribución de productos de conveniencia a unos 2.500 gasolineras



Transporte

- Red de Transporte: una de las líderes en España y Portugal
- Mensajería: crecieron las expediciones un 13%, impulsadas por el crecimiento del comercio electrónico
 - Se mantuvo la tendencia de los clientes a demandar servicios menos urgentes y de menor tarifa
- Paquetería: posicionamiento en sectores especializados (farmacéutico y alimentación-gourmet)
 - Referente en el sector farmacéutico (Buenas Prácticas de Distribución)
 - Crecimiento de expediciones un 7%
- Largo recorrido: las caídas en volúmenes de tabaco se compensaron en buena medida con el crecimiento en otros sectores (farmacéutico y alimentación) y la captación de nuevos clientes



Otros Negocios

- Logista Pharma: ventajas de la distribución directa y de la distribución mayorista
 - Posición única como proveedor de servicio (no cooperativa o retailer)
 - Más de 1.000 farmacias reciben entregas de Logista Pharma de forma habitual
 - Crecimiento del pedido medio
- Logista Libros: incorporación de nuevos clientes y ampliación de servicios para compensar caída de volúmenes
- Publicaciones*: la incorporación de nuevos clientes y las constantes medidas de ahorro de costes han permitido compensar la difícil situación que atraviesa el sector

* Publicaciones: está incluido en la línea "Otros y Ajustes"



**Tabaco y
Productos
Relacionados**

- Ralentización del descenso del volumen de tabaco distribuido
 - Comercio ilícito y transfronterizo: 25% del mercado (según estudios)
- Adaptación de las operaciones al volumen de actividad
- Comercialización de Otros Productos y Servicios adaptados al punto de venta y a sus clientes
 - Ampliación y mejora de la cartera de productos electrónicos ofrecidos permitió paliar el fuerte descenso de las recargas de telefonía
- Mejoras tecnológicas introducidas en nuestros TPV y la reducción de sus costes operativos han facilitado la estabilidad del parque de los TPV instalados
- Logista France es la única compañía que tiene acceso a todos los estancos a través de su filial SAF y que puede ofrecer una red física de 26 cash&carries y una red electrónica de casi 9.000 TPVs
- Oferta multicanal



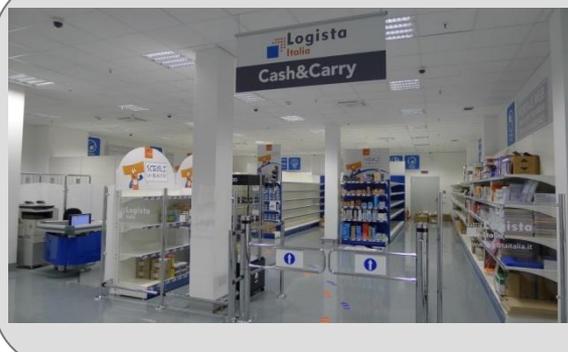
Otros Negocios

- Distribución de productos de alimentación y bebidas, de consumo, de papelería y de fumador a 45.000 puntos de venta, adicionales a los estancos (estaciones de servicio, tiendas de alimentación, máquinas vending, etc).
- Ingresos: ~+20%. Ventas Económicas: ~+10%
- Cierta deterioro del margen debido a la mayor participación de las bebidas en el mix de productos
- Fuerza de ventas formada por más de 200 comerciales
- Proyectos en marcha: optimización de transporte, almacenamiento y sistemas de información



Tabaco y
Productos
Relacionados

- El mercado de tabaco de Italia es el mayor y más estable de nuestra geografía
- Nuevo modelo organizativo: centralizar las operaciones en Logista Italia y racionalizar la red de distribución territorial y los servicios que nos prestan los delegados locales
 - Ventas Económicas: +9,4%
 - EBIT Ajustado: +18,2%
- Mejoras del nuevo modelo organizativo a lo largo de toda la cadena de valor:
 - Concentración del picking en 8 almacenes centrales y regionales y eliminación de la preparación manual (preparación automatizada y semi-automatizada al 50%)
 - Reducción de inventarios, reorganización de rutas de transporte y reducción de almacenes locales: 175 puntos de servicio
 - Potenciación de la comercialización de Otros Productos y Servicios (Terzia) a través de la red más capilar de Italia
 - Aproximación omnicanal
 - Mejora notable del software de los Terminales Punto de Venta



- Continuidad de tendencias en el primer trimestre del ejercicio 2015
 - -3,5% Ingresos: menores ventas de productos tabaqueros
 - -1% Ventas Económicas: mayores ventas de Pharma y de Otros Productos, además del buen comportamiento del área de Transporte
 - +2,7% Beneficio de Explotación Ajustado: reducción de costes operativos
 - +7,4% Beneficio Neto

- Posición inmejorable para continuar siendo el socio ideal para la distribución de productos y servicios de alto valor añadido a puntos de venta y sus consumidores
 - +35 millones de consumidores, según estimaciones, sólo en los 300.000 puntos de venta a los que distribuimos

- Distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa

- Estrategia de crecimiento rentable

- Objetivo último: creación de valor y asegurar la remuneración al accionista (90% del Beneficio Neto)

Junta General de Accionistas

17 febrero 2015

