

1

Logista, de un vistazo

Logista es el mayor distribuidor a comercios de proximidad en el sur de Europa.

Sirve a unos 250.000 puntos de venta en España, Francia, Italia y Portugal, facilitando a los fabricantes el acceso al mercado de productos de conveniencia, recarga electrónica, tabaco, farmacéuticos, libros, publicaciones y loterías, entre otros, de manera eficiente, transparente y con total control de las operaciones.

5
países

~250.000
puntos de venta distribuidos

> 650
plataformas centrales, regionales y puntos de servicio



ISO 9001

Certificados
GDP ("Good Distribution Practices")
GMP ("Good Manufacturing Practices")

OEA
(Operador Económico Autorizado)

FTSE4Good

Incluida en
A List de CDP por
cuarto año consecutivo

ISO14064



Personas



45 millones
de consumidores diarios
en los canales a los que
distribuimos

~15.000
colaboradores

~5.900
empleados directos

Resultados



Ventas Económicas

1.157
millones de euros

EBIT Ajustado

257
millones de euros

Beneficio Neto

157
millones de euros

Bolsa



Capitalización

1.938
millones de euros a
30 de septiembre
de 2020

Dividendos

1,18 €
por acción con cargo
al ejercicio 2020

Precio objetivo

> 23€
por acción, en
promedio de informes
de analistas

Modelo de negocio único

Logista ha desarrollado un modelo de negocio único que combina servicios especializados de distribución y de logística integral, con exclusivos servicios de valor añadido y potentes herramientas de “Business Intelligence”, para satisfacer las necesidades de sus clientes de forma flexible y cumplir con los requisitos regulatorios y la normativa de cada sector.

La propuesta de calidad de Logista se basa en la capacidad de aunar la prestación de servicios de distribución mayorista y logística, con otros servicios de valor añadido a nuestros clientes, respetando sus estrategias de producto, lo que les permite centrarse en las operaciones principales de su actividad, a la vez que mantienen la visibilidad en su ruta al mercado.

Logista integra en un solo proveedor todos los servicios que conforman la cadena de suministro de un modo transparente, con plena trazabilidad, ofreciendo servicios avanzados y especializados para cada sector y canal de puntos de venta en que opera.

Para ello, cuenta con una completa red de infraestructuras, que integra con su red de transporte y sistemas de información, lo que le permite gestionar la distribución de los productos desde su recogida en

las fábricas, hasta la entrega en los puntos de venta.

Además, Logista lleva a cabo una comercialización omnicanal de productos y servicios mediante sus plataformas web, Terminales Punto de Venta (TPVs), puntos de servicio y “cash & carry”, “call centres” y fuerza de ventas.

A través de su red, Logista gestiona la distribución de una amplia gama de productos de consumo a diversos canales de proximidad (tiendas de conveniencia, estancos, farmacias, kioscos, librerías, etc.) en España, Francia, Italia y Portugal. Sirve de modo habitual a alrededor de 250.000 puntos de venta a los que acceden unos 45 millones de consumidores diariamente. Además, Logista también realiza la distribución a mayoristas en Polonia.

Principios generales de comportamiento

Logista, al completo, comparte los valores de respeto, profesionalidad, iniciativa y compromiso. Estos valores, están incluidos expresamente en su Código de Conducta y, junto con otras pautas de comportamiento recogidas en el mismo, forman el sustento del modelo de negocio único que nos caracteriza.

Extendemos estos valores a nuestra gestión de la cadena de suministro, estableciendo relaciones comerciales con proveedores dignos de confianza por su reputación, al desarrollar su actividad de forma profesional y ética.

Logista recoge en los “Principios Generales de Comportamiento” los estándares mínimos y las normas de comportamiento básicas que deben regir la actividad de los proveedores en sus relaciones con Logista, como respecto a sus propios empleados u otros terceros involucrados en el desarrollo de su actividad.

Aspectos diferenciales

Logista ha desarrollado un modelo de negocio único en el mercado, que está transformando el modelo de distribución a canales especializados de puntos de venta minorista, de una amplia gama de productos y servicios. La propuesta de valor se diferencia de la de otros mayoristas por:



Respeta las estrategias de producto que desarrollan los fabricantes en cada canal

y facilita la distribución de sus productos a los canales minoristas a través de un único proveedor de servicio, de forma especializada y transparente, permitiéndoles centrarse en sus actividades esenciales y obtener, al mismo tiempo, economías de escala.

1



Personal altamente especializado,

constantemente trabajando para adelantarse a las necesidades de sus clientes y ofrecerles nuevos servicios que los satisfagan.

2



Acceso a una amplia cartera de productos y servicios,

mediante un único punto de contacto y con capacidad de captura de pedido omnicanal, para los puntos de venta minorista, ofreciéndoles soluciones tecnológicas especializadas (con los TPVs desarrollados "in-house", les aportamos sencillez en su día a día y les acercamos oportunidades de hacer crecer su negocio).

3



Modelo operativo que aúna la consolidación de volúmenes en grandes centros logísticos,

que permiten la automatización de las operaciones, con el despliegue nacional de puntos de servicio, que proporcionan una presencia cercana al punto de venta. Este modo de operar aporta sinergias y flexibilidad para una adaptación rápida a los movimientos en el nivel de actividad.

4

Transparencia, especialización, flexibilidad y servicio de calidad, son los aspectos diferenciales que, junto con un modo de actuación general basado en el respeto y la colaboración con todos sus grupos de interés, caracterizan el modelo de negocio de Logista. Esta diferenciación se traduce en una elevada retención de la cartera de clientes, en muchos casos del 100%, así como en sólidos márgenes y niveles de rentabilidad del capital empleado.

Líneas de negocio

TABACO Y PRODUCTOS RELACIONADOS



Distribución de productos de tabaco y otros productos de conveniencia, relacionados o no con el tabaco, al canal estancos en España, Francia e Italia, así como a los mismos canales a los que distribuye tabaco, en el caso de Portugal. En España e Italia incluye también la distribución de los productos de conveniencia en otros canales de proximidad.

TRANSPORTE



Gestión del transporte de largo recorrido y carga completa a nivel europeo, transporte capilar a temperatura controlada en España y Portugal y mensajería urgente de paquetería y documentación en **España y Portugal**.

A través de esta línea de negocio, Logista presta servicios de transporte tanto al resto de sus negocios propios, como a terceros.

OTROS NEGOCIOS



Servicios de **distribución y logística de productos farmacéuticos y publicaciones en Iberia**, así como servicios de distribución mayorista de **productos de conveniencia, a puntos de venta distintos de estancos, en Francia**.

Posicionamiento en el mercado

Logista es el mayor distribuidor a comercios de proximidad en el sur de Europa.

Como distribuidor, es el socio preferido para los fabricantes al facilitarles su ruta al consumidor, mediante un acceso rápido y sencillo a los canales de proximidad, ofreciéndoles todos los servicios que necesiten para llegar a cientos de miles de puntos de venta independientes, desde los más básicos a los de mayor valor añadido.

Como distribuidor hospitalario y operador logístico, Logista desarrolla, constantemente, servicios dedicados para cada sector, y colabora estrechamente con los clientes, para adaptar la oferta a sus necesidades actuales y cubrir anticipadamente las futuras.

Como operador de servicios de transporte, Logista sigue una estrategia de diferenciación: por especialización de productos de alto valor en el transporte de larga distancia; por temperatura controlada en paquetería y ofreciendo el máximo nivel de servicio a clientes-empresas (actividad B2B) en mensajería.



DATOS SIGNIFICATIVOS DE LA CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA


Millones de Euros	Ejercicio 2020	Ejercicio 2019
Ingresos	10.559	10.148
Ventas Económicas	1.157	1.149
(-) Coste operativo de redes logísticas	(750)	(736)
(-) Gastos operativos comerciales	(66)	(69)
(-) Gastos operativos de investigación y oficinas centrales	(85)	(82)
Total costes operativos	(900)	(887)
EBIT Ajustado	257	262
Margen %	22,2%	22,8%
(-) Costes de reestructuración	(12)	(11)
(-) Amort. Activos Logista France	(52)	(52)
(+/-) Rtdo. enajenación y deterioro	13	5
(+/-) Rtdo. puesta en equivalencia y otros	1	1
Beneficio de Explotación	206	204
(+) Ingresos Financieros	17	15
(-) Gastos Financieros	(5)	(2)
Beneficio antes de Impuestos	219	217
(-) Impuesto sobre Sociedades	(61)	(52)
Tipo Impositivo Efectivo	27,9%	24,1%
(+/-) Otros Ingresos / (Gastos)	0	0
(-) Intereses Minoritarios	(0)	(0)
Beneficio Neto	157	165

DATOS SIGNIFICATIVOS DEL BALANCE CONSOLIDADO


Millones de Euros	30 Septiembre 2020	30 Septiembre 2019
Activos Tangibles y otros Activos Fijos	373	229
Activos Financieros Fijos Netos	19	18
Fondo de Comercio Neto	921	921
Otros Activos Intangibles	408	457
Activos por Impuestos Diferidos	19	19
Inventario Neto	1.294	1.283
Cuentas a Cobrar Netas y Otros	1.986	1.946
Caja y Equivalente	2.827	2.211
Activos Totales	7.847	7.084
Fondos Propios	514	519
Intereses Minoritarios	2	2
Pasivos No Corrientes	168	44
Pasivos por Impuestos Diferidos	254	265
Deuda Financiera a c/p	77	38
Provisiones a c/p	14	12
Deudores Comerciales y Otras Cuentas a Pagar	6.819	6.205
Pasivos Totales	7.847	7.084

Estructura del Grupo

COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL LOGISTA HOLDINGS, S.A.

Compañía de Distribución Integral Logista S.A.U. (100%)

Grupo Dronas (100%)

- Logista Pharma Canarias (100%)
- Logista Pharma (100%)
 - > Be to Be Pharma (100%)

Logista-Dis (100%)

Logista Libros (50%)

La Mancha (100%)

Logesta (100%)

- Logesta Italia (100%)
- Logesta Francia (50%)
- Logesta Deutschland (100%)
- Logesta Lusa (51%)
- Logesta Polska (51%)

Logista Publicaciones (100%)

- Distribuidora del Este (100%)
- Distribuidora valenciana de ediciones (50%)
- Cyberpoint (100%)
- Distribuidora de publicaciones del sur (50%)
- Distribuidora de Aragón (5%)
- Promotora vascongada de publicaciones (100%)
- Distribuidora Las Rías (100%)
- Distribuidora de Ediciones Sade (100%)
- Distribuidora del Noroeste (51%)
- Publicaciones y Libros (100%)
- Distribución de Publicaciones Siglo XXI Guadalajara (80%)

Distribuidora del Noroeste (49%)

Logista France Holding (100%)

- Logista Promotion et Transport (100%)
 - > Logesta Francia (50%)

Logista France (100%)

- Société Allumetière Française (100%)
 - > Supergroup (50%)

Logista Italia (100%)

- Terzia (68%)

Midsid (100%)

Logista Transportes e Transitos (100%)

- Logesta Lusa (49%)

Logesta Polska (49%)

Logista Polska (100%)

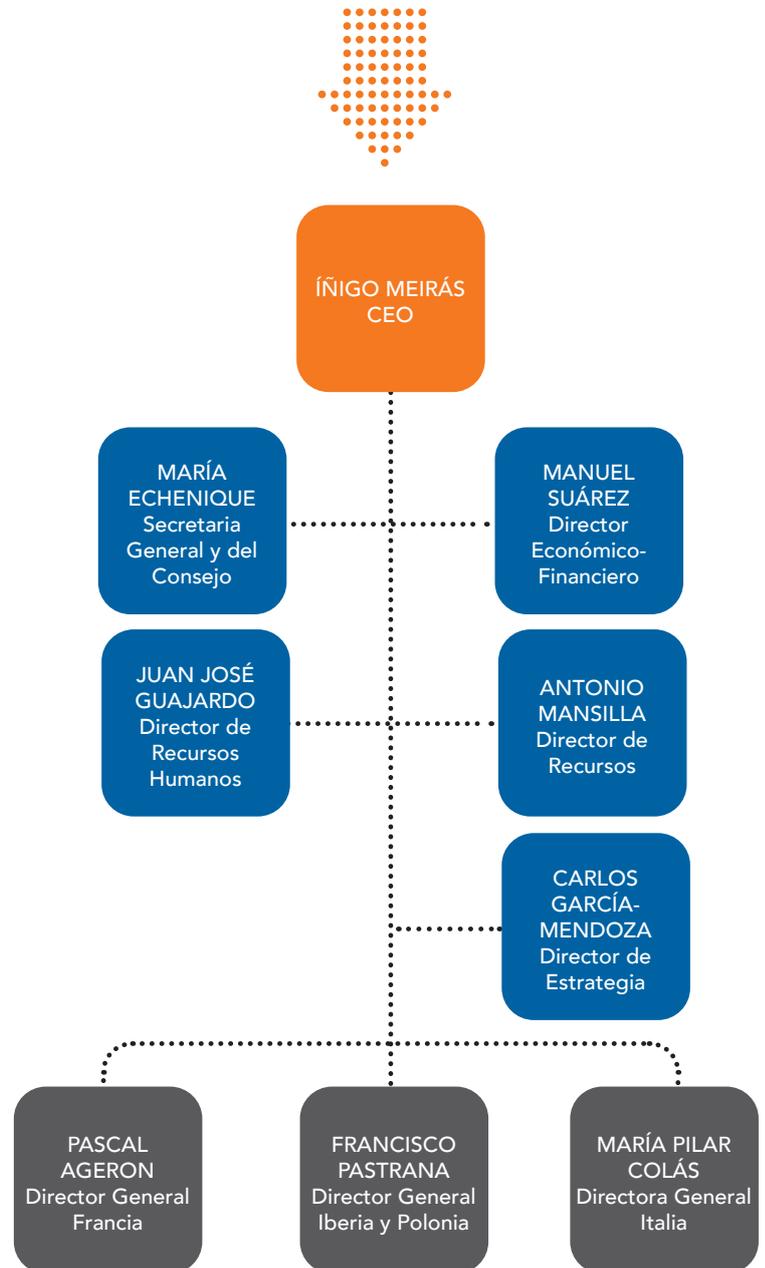
UTE Logista - GTech (50%)

Logista Payments (100%)

Órganos de gobierno



Estructura operativa



La estructura organizativa de Logista la lidera el Consejero Delegado y se basa en un Comité de Dirección.

Debido al fallecimiento de su predecesor en el cargo, en octubre de 2019, el Consejo de Administración nombró Consejero Delegado, en diciembre de 2019, a Íñigo Meirás, quien ha rediseñado la configuración del Comité de Dirección del Grupo, simplificando su estructura y reduciendo el número de miembros que lo componen (cinco Directores Corporativos y tres Directores Generales, al frente de sendas zonas geográficas, a quienes reportan los Directores de las líneas de negocio de cada zona).

Con esta nueva composición del Comité de Dirección se ha reforzado el área de estrategia con una nueva dirección corporativa que contribuirá al desarrollo estratégico del Grupo.

Durante 2020 ha aumentado la presencia de mujeres, el género menos representado, tanto en el Consejo de Administración como en el Comité de Dirección.