



---

**Grupo Picking Pack incrementa en el año 2001 sus ventas un 14% hasta los 357,9 millones de euros y alcanza un EBITDA consolidado de 11,3 millones, un 28,6% superior al 2000. Sus divisiones operativas históricas han obtenido un EBITDA de 22,5 millones de euros y provisiona prudencialmente la totalidad de la inversión en Ola.**

---

- La facturación de la compañía asciende hasta los 357,9 millones de euros, lo que representa un crecimiento de un 14,3% respecto al año 2000.
- El flujo de caja simple (EBITDA) consolidado se sitúa en 11,3 millones de euros, un incremento del 28,6% respecto al ejercicio anterior.
- Debido principalmente al resultado operativo de Ola y a la provisión prudencial de la totalidad de la inversión de la división de telecomunicaciones, el resultado neto consolidado se sitúa en -110,8 millones de euros negativo.
- La deuda neta ha disminuido a finales del año 2001 en 50 millones de euros, reduciéndose hasta 89,9 millones de Euros.
- GPP se ha enfocado así completamente en la línea de negocio que ofrece mayores beneficios históricos: la reprografía digital. Este área de negocio cuenta con un gran potencial de crecimiento orgánico en todas las áreas geográficas donde opera, en un mercado altamente fragmentado de más de 100.000 millones de euros.
- Sin Ola, las divisiones operativas históricas han alcanzado un EBITDA de 22,5 millones de euros

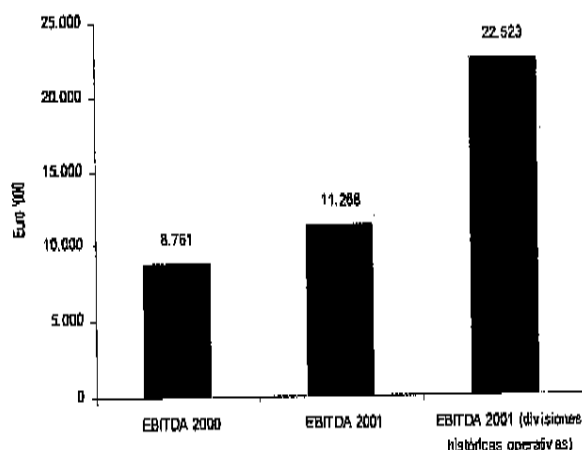
Barcelona, 1 de marzo de 2002. Grupo Picking Pack ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)), ha continuado durante el último trimestre del año 2001 su proceso de focalización, concentrándose claramente en su negocio tradicional de la reprografía digital y la gestión de documentos en el sector AEC (arquitectos, ingenieros y construcción).

Según Carlo U. Bonomi, Presidente y Consejero Delegado de GPP "el año 2001 ha sido un año complicado en todos los sentidos para Grupo Picking Pack: en un escenario macroeconómico cambiante hemos tomado decisiones difíciles pero prudentes, pero sobre todo nuestras divisiones operativas históricas han conseguido un EBITDA positivo de 22,5 millones de euros. Hemos dirigido todos nuestros esfuerzos a enfocar completamente el grupo hacia nuestro negocio tradicional de la reprografía digital y gestión de documentos. Esto ha supuesto la decisión de salir de los negocios de telecomunicaciones y software que contaban con "solo" un 19% de las ventas totales del grupo para poder concentrar todos nuestros recursos en una única dirección. El sector de la reprografía digital es atractivo al tener unos altos márgenes brutos de aproximadamente 70 - 75% siendo en general un mercado muy fragmentado con un tamaño entorno a los 100.000 millones de euros y con un fuerte potencial de crecimiento, tanto a nivel orgánico como con adquisiciones. Nuestra prioridad es ahora demostrar con los resultados de cada uno de los trimestres de 2002 que podemos regresar a unos buenos niveles de rentabilidad histórica. Obviamente el impacto de la división de telecomunicaciones ha sido significativo, pero prudente en su contabilización y en línea con nuestra decisión hecha pública de desinvertir en Ola Internet y concentramos en nuestra división de reprografía digital y gestión de documentos. Estamos más motivados que nunca y lo demostraremos durante el 2002."

La facturación del año ha alcanzado 357,9 millones de euros, lo que supone un incremento de un 14,3% respecto al año 2000. Este resultado incluye los efectos de la ralentización económica mundial durante el último trimestre del 2001 a los cuales GPP ha reaccionado reduciendo su base de costes por aproximadamente 6 millones de euros y manteniendo los márgenes brutos en las divisiones históricas.

El flujo de caja simple (EBITDA) acumulado ha alcanzado los 11,3 millones de euros, lo que supone una mejora respecto al dato correspondiente del año anterior de un 28,6%. Sin Ola, las divisiones operativas históricas han obtenido un EBITDA de 22,5 millones de euros.

### Evolución 2000 – 2001 EBITDA de Grupo Picking Pack



A nivel de beneficio neto, la compañía ha consolidado unas pérdidas de 110,8 millones de euros, que incluyen el impacto de unos gastos extraordinarios imputables solo al 2001 de 82,3 millones de euros (la mayoría de los cuales sin impacto en caja en las cuentas del 2001). Estos gastos corresponden en su mayor parte a Ola Internet y al ya anunciado proceso de focalización de la compañía en su negocio central de la reprografía digital en el sector AEC (arquitectos, ingenieros y construcción). La inclusión de estos extraordinarios esta en línea con la ya anunciada decisión prudente de desinvertir en Ola Internet y permite a GPP concentrarse completamente en la reprografía digital y gestión de documentos.

El enfoque de GPP sobre su negocio central ha permitido disminuir su deuda neta respecto al tercer trimestre, especialmente gracias a la venta de Logic Control que ha aportado a diciembre de 2001 unos 25 millones de recursos de caja, una reducción de deuda de 25 millones de euros y otros activos valorados en 20 millones de euros. La deuda neta resultante representa un 58,6% de los fondos propios.

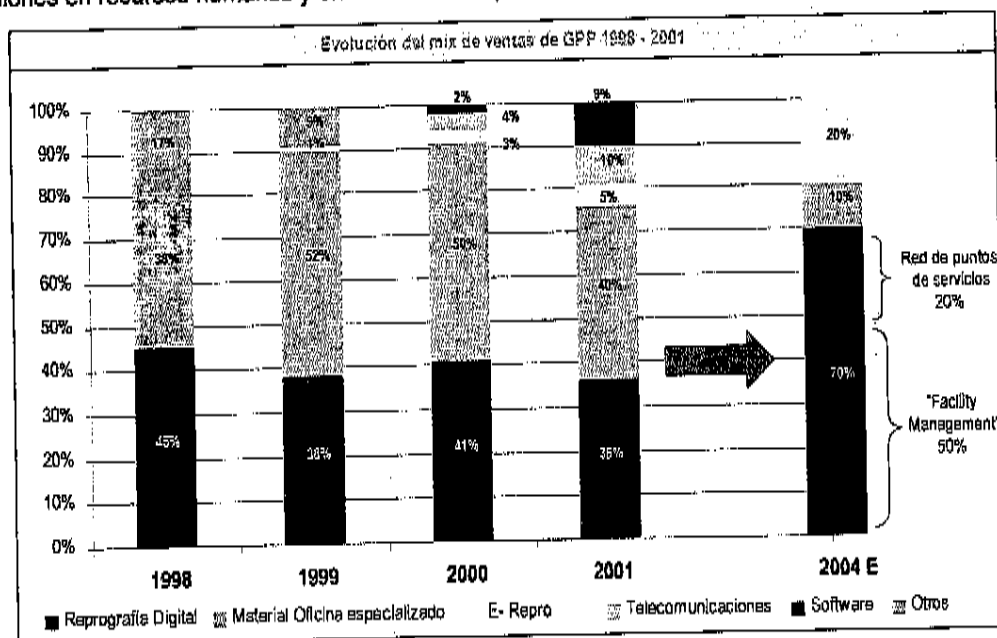
'000 Euros	Datos 2.001	Datos 2000 Auditados	% Difer. 01-00
Ventas	357.921	313.188	14,3%
Margen Bruto	175.016	146.342	19,6%
Resultado Bruto Explotación (EBITDA)	11.268	8.761	28,6%
Resultado Neto Explotación (EBIT)	-17.998	-12.934	-39,1%
Resultado Financiero Neto	-11.816	-4.522	-161,3%
Resultados Extraordinarios	-82.321	-28.491	-188,9%
Resultado antes de Impuestos	-112.135	-45.947	-144,1%
Resultado despues de Impuestos	-110.783	-45.262	-144,8%
Fondos Propios	153.641	400.246	-61,6%
Total Activos	373.928	654.830	-42,9%
Caja e IFT	26.985	37.130	-27,3%
Deuda Neta	89.971	61.115	47,2%
Deuda Neta / Fondos Propios	58,6%	15,3%	283,5%
Deuda Neta / Total Activos	24,1%	9,3%	157,8%

Según Rafael López Aparicio director de operaciones de GPP "ahora que desde un punto de vista estratégico estamos completamente enfocados en nuestro negocio tradicional, tenemos que actuar en dos direcciones: por un lado es importante continuar flexibilizando nuestra estructura de costes para afrontar un entorno económico cambiante y por otro, tenemos que acelerar el crecimiento de la compañía, con el objetivo mínimo de un 10% de EBIT (resultado neto de explotación). Durante el 2001 hemos ya implementado 6 millones de euros en recorte de gastos para aumentar los márgenes y es nuestra intención recortar adicionalmente otros 6 millones de euros durante el ejercicio 2002, especialmente a través de la externalización de áreas no estratégicas".

El plan de negocio de GPP se basará durante 2002 sobre estos pilares fundamentales:

- Incremento de la importancia del canal de Facility Management / On Site Services (centros de reprografía digital y gestión de documentos ubicados en las mismas oficinas del cliente a través de consecución de contratos con ventas recurrentes a 3 / 4 años vista) desde un 20% de las ventas hasta un 30%;

- Desarrollo continuado de nuevas soluciones de gestión de documentos (escaneado y almacenamiento de documentos, impresión en remoto, impresión bajo demanda, servicios de consultoría) desde 15 millones de euros en 2001 hasta 30 millones en 2002 (aproximadamente 10% de las ventas).
- Continuo control de gastos: en particular es objetivo de GPP reducir la base de costes fijos externalizando aquellas actividades de más bajo valor añadido. El objetivo de la compañía para el ejercicio 2002 es de obtener un ahorro en costes de 6 millones de euros.
- Incrementar la capacidad de generación de caja a través de acciones de mejora sobre la gestión del capital circulante de la compañía con el objetivo de generar durante el año 2002 5 millones de euros de caja adicionales.
- Potenciales adquisiciones estratégicas de compañías de reprografía que impulsen el proceso de consolidación de GPP en la industria de la reprografía, un sector altamente fragmentado con un tamaño de aproximadamente 100.000 millones de euros.
- Inversiones en recursos humanos y en formación de personal a todos los niveles.



## Conclusiones

En líneas generales y después de un año marcado por un entorno económico difícil, GPP ha sabido reaccionar para posicionarse en el futuro como líder del mercado de servicios de reprografía digital, gestión de documentos y material de oficina especializado, servicios que han aportado beneficios y cash flows positivos a la compañía históricamente.

Grupo Picking Pack ([www.pickingpack.net](http://www.pickingpack.net)) ofrece servicios de reprografía digital, gestión de documentos y productos especializados para el sector AECGD (arquitectos, ingenieros, construcción y diseñadores gráficos). Emplea a más de 2.100 personas en 5 países y tiene un total de más de 220 puntos de servicio en su red internacional, más de 30 centros de Facility Management y más de 400 programas de OSS (servicios in situ de reprografía). Con sede central en España, GPP cotiza en la Bolsa española (GPP.MC).

Para más información::

Grupo Picking Pack S.A.  
 Matteo Buzzi  
[matteobuzzi@pickingpack.net](mailto:matteobuzzi@pickingpack.net)  
 Tel +34 93 5082424  
 Fax +34 93 5081212

Newsline  
 Miguel Ramos  
 José Ángel Nerín  
[newsline@newsline-pr.com](mailto:newsline@newsline-pr.com)  
 Tel +34 93 5806459  
 Fax +34 93 5808854

## Advertencia - Empresa cotizada en el Nuevo Mercado - :

Grupo Picking Pack desea reiterar y en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de GPP se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, patrimoniales, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse. Por tanto, se ruega fuertemente a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una muy alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.