



**GRUPO PICKING PACK, S.A.**

**FOLLETO INFORMATIVO COMPLETO**

**AMPLIACIÓN DE CAPITAL MEDIANTE LA EMISIÓN DE  
31.245.375 ACCIONES ORDINARIAS DE 3 EUROS DE VALOR  
NOMINAL CADA UNA POR CANJE DE ACCIONES  
DE OLA INTERNET, S.A.**

**REGISTRADO EN LA  
COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES  
CON FECHA 12 DE JUNIO DE 2000**

De conformidad con el artículo 20.6 del Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores, modificado por el Real Decreto 2590/1998, de 7 de diciembre, se advierte que:

1º La sociedad emisora de los valores que se ofrecen enmarcará su actividad principal, tras la adquisición de Ola Internet, S.A, en un sector innovador de crecimiento que comporta factores de riesgo muy importantes que, en supuestos extremos, podrían llegar a comprometer su propia viabilidad.

2º La CNMV no ha contrastado la razonabilidad de las hipótesis consideradas en el informe que sobre las perspectivas de negocio y financieras de la sociedad emisora y las consecuencias acerca de la evolución de sus resultados en los ejercicios venideros, ha aportado su consejo de administración, toda vez que se encuentran fundamentadas en hechos futuros e inciertos que impiden ofrecer a los potenciales inversores una mínima garantía sobre la evolución de los resultados de la sociedad.

## **INDICE DE CONTENIDOS**

CAPITULO 0	Aspectos significativos de la operación
CAPITULO I	Personas que asumen la responsabilidad del contenido de este folleto y organismos supervisores del mismo
CAPITULO II	La oferta publica y los valores negociables objeto de la misma
CAPITULO III	El emisor y su capital
CAPITULO IV	Actividades principales del emisor
CAPITULO V	El patrimonio la situación financiera y los resultados del emisor
CAPITULO VI	La administración, la dirección y el control del emisor
CAPITULO VII	Evolución reciente y perspectivas del emisor

## **ANEXOS**

1. Cuentas Anuales Individuales y Consolidadas correspondientes al ejercicio de 1999, junto con carta de KPMG Auditores, S.L. sobre situación limitaciones y salvedades.
2. Certificado de acuerdos de emisión adoptados por la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración de 16 de mayo de 2000.
3. Informe de los Administradores de fecha 14 de abril de 2000, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.
4. Informe elaborado por los Auditores de la Sociedad, KPMG Auditores, S.L., de fecha 14 de abril de 2000, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.
5. Informe elaborado por la firma BDO Audiberia Auditores, en su condición de experto independiente, de fecha 12 de abril de 2000, de conformidad con lo establecido en el artículo 38 de la Ley de Sociedades Anónimas.
6. Carta de la entidad directora.
7. Cuentas Anuales Individuales y Consolidadas correspondientes al ejercicio de 1999 de OLA INTERNET, S.A y sociedades dependientes.

**CAPÍTULO 0**  
**CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A**  
**CONSIDERAR SOBRE LA EMISIÓN**

**CAPITULO 0**  
**CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A CONSIDERAR SOBRE**  
**LA EMISIÓN**

**0.1. RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES OBJETO DE EMISIÓN AMPARADAS POR ESTE FOLLETO COMPLETO Y DEL PROCEDIMIENTO PREVISTO PARA SU COLOCACIÓN Y ADJUDICACIÓN ENTRE LOS INVERSORES.**

**0.1.1. Identificación de la entidad que emite los valores objeto de este folleto completo.**

Denominación social: GRUPO PICKING PACK, S.A.

Código de identificación fiscal: A-28/354132.

Domicilio Social: C/Solsonés, 2 – planta 3ª - Esc. B  
Edificio Muntadas  
Parque de Negocios MAS BLAU  
08820 El Prat de Llobregat  
BARCELONA

Teléfono: 34-93-508.24.24

Fax: 34-93-508.12.12

e-mail: [info@pickingpack.net](mailto:info@pickingpack.net)

Página Web: <http://www.pickingpack.net/>

Videoconferencia RDSI: 34-93-508.24.49

**Actividad del emisor y su grupo y cambios significativos producidos recientemente.**

GRUPO PICKING PACK, S.A. es la sociedad dominante de un grupo de empresas, cuya actividad consiste en aportar soluciones de outsourcing (terciarización de servicios) especializadas en servicios de reprografía digital, almacén y gestión de datos (EDMS), suministros personalizados de material de oficina y soluciones en comunicación, a PYMEs y profesionales. Además posee una división de almacenaje y servicios logísticos de marketing directo e Internet que sirve principalmente al mercado español.

Su actividad se desarrolla principalmente en Estados Unidos, el Reino Unido y en España con una distribución aproximada de la facturación entre los tres países de aproximadamente 50%, 31% y 17% respectivamente, y el 2% en otros países.

Siguiendo su objetivo de constituirse en un gran grupo de prestación de servicios de outsourcing a PYMEs y profesionales de alto valor añadido, GRUPO PICKING PACK considerando que la Nueva Economía será de gran influencia en las tres divisiones tradicionales en las que opera, ha dirigido su estrategia de crecimiento y adquisiciones hacia el sector de Internet (principalmente B2B), al objeto de:

- a) ofrecer a sus clientes una vía de acceso hacia la nueva economía, reduciendo el riesgo que para los mismos supone la migración de negocios tradicionales a la nueva economía.
- b) Proteger el valor de sus inversiones históricas.
- c) Encontrarse bien posicionado para cuando el desarrollo ocurrido en Estados Unidos, ligado a empresas que operan en el sector de Internet (principalmente B2B), se produzca en Europa.

### **0.1.2. Consideraciones específicas sobre la emisión.**

El capital social de la Sociedad antes de la presente ampliación asciende a 187.472.247 euros (31.245.374.500 ptas.) y está compuesto por 62.490.749 acciones representadas en anotaciones en cuenta de tres euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones otorgan los mismos derechos económicos y políticos.

La ampliación de capital objeto de este folleto es por un importe de 93.736.125 euros nominales (15.596.378.894 pesetas) y 149.977.800 euros efectivos (24.954.206.231 ptas.), emitiéndose 31.245.375 acciones, por su valor nominal de 3 euros por acción más una prima de emisión de 1.8 euros por acción. Cada 784,09 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. de nueva emisión de GRUPO PICKING PACK, S.A. se canjearán por una acción de OLA INTERNET, S.A.

RIVA Y GARCIA – 1877, A.V.B., S.A. es director y agente de esta ampliación de capital.

#### **Finalidad de la ampliación.**

GRUPO PICKING PACK, S.A. suscribió en fecha 6 de marzo de 2000 un compromiso de adquisición de la sociedad española OLA INTERNET, S.A. mediante el canje del 100% del capital social de esta compañía por acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., sujeto a diversas condiciones suspensivas.

OLA INTERNET, S.A. es una compañía emergente, constituida en mayo de 1.999, en la nueva economía que ofrece a las PYMES principalmente, servicios de transmisión de voz y datos, comercio electrónico y servicios vinculados a Internet para empresas (B2B) a través de una red nacional de tecnología IP (Internet Protocol). A 31 de marzo cuenta con 6.420 clientes y

14.465 líneas contratadas, previendo alcanzar los 65.000 clientes a finales de este ejercicio. El cuadro directivo de la compañía está formado por ejecutivos de amplia y reconocida experiencia en el sector de Internet y telecomunicaciones.

El accionariado de OLA INTERNET, S.A está integrado por diversos grupos de sociedades vinculados principalmente al sector de las telecomunicaciones, medios de comunicación, expertos en el sector de Internet y miembros del equipo directivo cuya permanencia para el desarrollo del proyecto de GPP es muy importante, dadas las sinergias que pueden aportar al mismo. Ello justifica la conveniencia que dichos accionistas, pasen a formar parte del accionariado de GPP. Los principales accionistas de OLA INTERNET son Inova Capital, SRC (integrado por Torreal, Inversiones Ibersuizas, la familia García Baquero y Banco Pastor), Federico Muñoz y Koldo Barrena Iturbe en su nombre e interés (como titulares del 50% cada uno de Inversiones Tecnológicas y de Telecomunicaciones, S.L.) y liderando parte del grupo promotor (Chelatos Holdings, B.V.), GBS Finanzas y sus accionistas (Juan A. Samaranch, Pablo Gómez de Baeza y Pedro Gómez de Pablos) y el equipo directivo de la compañía encabezado por D. Fernando Reymundo (Optical 2 Net, GmbH) (véase II.16 y IV.2).

<u>ACCIONISTAS DE OLA INTERNET</u>	<u>% ACCIONES</u>	
	<u>EN OLA</u>	<u>EN GPP</u> <u>tras canje</u>
INVERSIONES TECNOLOGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES. S.L.	14,615%	4,872%
INOVA CAPITAL, SCR S.A.	19,619%	6,540%
CHELATOS HOLDING B.V.	7,446%	2,482%
AUTOCARTERA	5,747%	1,916%
OPTICAL 2 NET, GmbH	6,733%	2,244%
ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN SCR S.A.	6,725%	2,242%
PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A.	6,359%	2,120%
PRENSA REGIONAL S.A.	2,750%	0,917%
SOCIÉTÉ DE GESTION FIDUCIAIRE, S.A.	2,050%	0,683%
GOMEZ DE BAEZA Y TINTURÉ PEDRO	2,038%	0,679%
SAMARANCH SALISACHS, JUAN ANTONIO	2,038%	0,679%
GESTORA DE VIVIENDAS S.A.	1,839%	0,613%
GOMEZ DE PABLOS GONZALEZ, PEDRO	1,842%	0,614%
GBS FINANZAS, S.A	1,611%	0,537%
HITOS DE LORENZO Y ASOCIADOS, S.L.	1,558%	0,519%
Resto de Accionistas	17,029%	5,676%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,333%</b>

Todos los accionistas tienen un lock up de un año sobre el 50% de las acciones de GRUPO PICKING PACK S.A que recibirán a cambio de sus acciones en OLA. Además Inova Capital, Koldo Barrena, Chelatos Holding B.V. y el equipo directivo se han comprometido a bloqueos adicionales (véase II.16).

Hoy en día aproximadamente el 97% de su facturación procede de los servicios de telefonía IP (Internet Protocol) y el resto corresponde a servicios relacionados con Internet. La estrategia de OLA INTERNET, S.A consiste en seguir aumentando la base de clientes y ofrecerles cada vez un paquete más completo de servicios de valor añadido relacionados con Internet. Esta es una de las principales sinergias detectadas por GRUPO PICKING PACK, S.A., quien dispone de una base de aproximadamente 90.000 clientes PYMEs y profesionales independientes del sector de la construcción, por lo que la integración de OLA INTERNET, S.A en el grupo permitirá ofrecer a sus clientes, la más completa gama de servicios externos de telecomunicaciones, reprografía y material de oficina especializado. La unión de todas estas prestaciones en un solo grupo de compañías permitirá ofrecer precios y servicios no sólo altamente competitivos sino de existencia única en todos estos mercados. No se descarta la exportación del concepto a otros países y mercados.

El día 6 de marzo de 2000, se suscribió ante el Notario de Barcelona D. Javier García Ruiz, un contrato de compromiso de canje de acciones entre GRUPO PICKING PACK, S.A como adquirente y los actuales accionistas de OLA INTERNET, S.A. como aportantes. El canje de acciones comprometido se formalizará ante Notario tan pronto como se purifiquen la totalidad de condiciones suspensivas a la que quedó sujeto, así como tras la obtención de la pertinente verificación de la CNMV. A día de hoy la totalidad de las condiciones suspensivas han quedado cumplidas, salvo las que necesariamente deben cumplirse o confirmarse el día de cierre, es decir, la fecha de formalización notarial, las cuales se detallan a continuación.

- Acreditación de la titularidad libre de cargas y gravámenes de las acciones que componen el capital social de OLA INTERNET, S.A.
- Acreditación que los órganos sociales de OLA INTERNET, S.A. no han adoptado acuerdos relativos a reparto de beneficios o reservas.
- La dimisión de todos los consejeros de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales, con la excepción de D. Fernando Reymundo.
- Acreditación que la plantilla de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales se corresponde con la que había a 6 de marzo de 2000, salvo contrataciones o despidos de personal autorizado por GRUPO PICKING PACK, S.A.
- Acreditación que no se han producido ventas a terceros de acciones de OLA INTERNET, S.A., distintas de las efectuadas a favor de sociedad del mismo grupo o vinculadas.
- Asunción de compromiso de lock up por parte de los accionistas de OLA INTERNET, S.A. por los plazos y porcentajes previstos.

La finalidad de la esta ampliación de capital es pues, atender al canje de acciones de la compañía OLA INTERNET, S.A., por acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., a cuyos efectos la Junta General de accionistas, a propuesta del Consejo de Administración ha adoptado el acuerdo de



ampliación de capital en los términos descritos en el presente capítulo, que se resumen a continuación:

### **Exclusión del derecho de suscripción preferente.**

El aumento de capital se realiza con exclusión del derecho de suscripción preferente, de conformidad con el artículo 159.1 de la Ley de Sociedades Anónimas y mediante aportaciones no dinerarias, de conformidad con los artículos 151.2 y 155 de dicha ley, consistentes en el cien por cien de las acciones de OLA INTERNET, S.A., siendo el tipo de canje de 784,09 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., por cada acción de OLA INTERNET, S.A.

Como se puso de manifiesto por parte del Presidente de la Sociedad en la Junta General de 16 de mayo de 2000, la exclusión del derecho de suscripción preferente se justifica:

- a) por el interés de la Sociedad en que los accionistas de OLA INTERNET, S.A. pasen a formar parte del grupo, habida cuenta de las sinergias y conocimientos que pueden aportar a la compañía para la estrategia de desarrollo del proyecto global de la actividad de GPP, a cuyos efectos los accionistas y el Equipo Directivo se han comprometido a mantener sus acciones por periodos de tiempo que oscilan entre uno y tres años en distintos porcentajes;
- b) por ser la más eficaz fiscalmente para GRUPO PICKING PACK, S.A. y para los accionistas de OLA INTERNET, S.A.

En este sentido, al tratarse de una operación de interés social, la Junta acordó la supresión total del derecho de suscripción preferente para este aumento de capital social de acuerdo con el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.

El Consejo de Administración, en el Informe de Administradores presentado a la Junta, justificó el interés social en la exclusión del derecho de suscripción preferente de los accionistas, al considerar de interés de la sociedad el que:

*“El accionariado de la compañía [OLA INTERNET, S.A.] está integrado por diversos grupos de sociedades vinculados al sector de las telecomunicaciones, medios de comunicación, expertos en el sector de Internet y miembros del equipo directivo cuya permanencia para el desarrollo del proyecto de GPP es de vital importancia, dadas las sinergias que pueden aportar al mismo. Ello justifica la conveniencia que dichos accionistas, pasen a formar parte del accionariado de GPP. Por este motivo varios accionistas y ejecutivos de OLA INTERNET, S.A. se han comprometido a no transmitir sus acciones de GPP durante diversos periodos de tiempo*

*La integración de esta compañía en el grupo permitirá aumentar fuertemente la oferta y ofrecer a sus clientes, la más completa gama de servicios externos de telecomunicaciones, reprografía y material de oficina, primordialmente enfocada a cubrir las necesidades de la pequeña y mediana empresa así como de profesionales independientes del sector de la arquitectura, ingeniería, construcción y diseño gráfico en los siete países del mundo donde las compañías del grupo cuentan ya con una relevante implantación en las actuales áreas de actividad. La unión de todas estas prestaciones en un solo grupo de compañías permitirá ofrecer precios y servicios no sólo altamente competitivos sino de existencia única en todos estos mercados.*

*Para llevar a cabo dicha transacción, el Consejo de Administración propone a la Junta General de accionistas la adopción de un acuerdo de ampliación de capital en la cifra de NOVENTA Y TRES MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SEIS MIL CIENTO VEINTICINCO EUROS (93.736.125 euros) mediante la emisión y puesta en circulación de 31.245.375 nuevas acciones de TRES EUROS (3 euros) de valor nominal cada una de ellas, ordinarias, con iguales derechos y obligaciones que las actualmente en circulación. Las acciones de nueva emisión llevarán aparejada una prima de UNO CON OCHO EUROS (1,8 euros) por acción, es decir un total de 56.241.675 euros.*

*Dicha cifra es ligeramente inferior al valor determinado en el informe de valoración elaborada por el experto independiente designado por el Registro Mercantil a efectos de lo dispuesto en los artículos 38 de la Ley de Sociedades anónimas y 133 del Reglamento del Registro Mercantil, certificación del cual se adjunta al presente, señalado como Anexo I. Quien en cumplimiento de dicha normativa ha confirmado que el valor atribuido a las acciones de OLA INTERNET, S.A. se corresponde con el número, valor nominal e importe de la prima de emisión de las acciones a emitir por GRUPO PICKING PACK, S.A. en contrapartida a dicha aportación.*

*Asimismo, para poder llevar a cabo el canje de acciones de GPP por las acciones de OLA INTERNET, S.A., se propone que la ampliación de capital se lleve a efecto con exclusión del derecho de suscripción preferente, para que los accionistas de OLA INTERNET, S.A., puedan suscribir las nuevas acciones emitidas. Todo ello se justifica por el interés de la sociedad en que dichos inversores pasen a formar parte del grupo, habida cuenta de las sinergias y conocimientos que pueden aportar a la compañía para la estrategia de desarrollo del proyecto global de la actividad de GPP, tal y como se ha expuesto anteriormente.”*

En orden a la exclusión del derecho de suscripción preferente, y en cumplimiento de lo establecido por los artículos 159.1.c) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y 166.2º del Reglamento del Registro Mercantil, se hizo constar en el informe de Administradores que el

valor nominal de las acciones emitidas más el valor de la prima de emisión son superiores al valor neto patrimonial de las acciones, lo cual queda justificado en el informe emitido al efecto por el Auditor de cuentas de la sociedad, KPMG Auditores, S.L. según el cual:

*“2) El informe elaborado por el Consejo de Administración propone que el tipo de emisión de las nuevas acciones para su suscripción por los actuales accionistas de Ola Internet, S.A. en igual proporción a las participaciones que actualmente ostentan en dicha sociedad sea de 4,8 euros por acción. Según fuimos informados, dicho tipo de emisión se ha determinado sobre la base de la media aritmética de la cotización de la acción de la Sociedad al cierre de las 30 últimas sesiones bursátiles anteriores al anuncio público del acuerdo con los accionistas de Ola Internet, S.A., esto es entre el 25 de enero y el 6 de marzo de 2000, ambos inclusive.*

...

*4) Teniendo en cuenta todo lo indicado anteriormente, en nuestro juicio profesional, los factores utilizados por el Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK, S.A. en la determinación del tipo de emisión de 4,8 euros para las nuevas acciones están expuestos en su informe adjunto, y se basan en el método de valoración descrito en el párrafo 2 anterior, que consideramos adecuado en las circunstancias, y justifican el tipo de emisión propuesto a la aprobación de la Junta General.”*

### **Dilución para los actuales accionistas.**

Derivado de la exclusión del derecho de suscripción preferente, se producirá una dilución accionarial derivada de la ampliación para la adquisición de OLA INTERNET del 33,3% del capital social resultante. En cuanto a la dilución económica, la Sociedad entiende que debido a que el precio de adquisición de OLA INTERNET, S.A. se estima adecuado, es previsible que no se produzca tal dilución económica.

### **Aportación no dineraria de las acciones de OLA INTERNET, S.A.**

En cuanto a la aportación no dineraria, la cifra de la ecuación de canje (784,09 acciones de GRUPO PICKING PACK por cada acción de OLA INTERNET, S.A), así como la prima de emisión (1,8 euros por acción de 3 euros de valor nominal) han sido determinadas por el Consejo de Administración y se fundamenta, por un lado, por corresponder dicho importe (4,8 euros) a la media aritmética de la cotización de la acción de la Sociedad al cierre de las últimas 30 sesiones bursátiles anteriores al anuncio público del compromiso de canje de acciones suscrito con los accionistas de OLA INTERNET, S.A., esto es, entre el 25 de enero y el 6 de marzo de 2000, ambos inclusive, y por otro, por corresponder a la valoración de las acciones de OLA INTERNET, S.A., que van a ser aportadas a GRUPO PICKING PACK en contrapartida de las nuevas acciones emitidas, la cual

fue acordada por el Consejo de Administración de GPP y los accionistas de OLA INTERNET, S.A, y fue verificada por BDO Audiberia Auditores, experto independiente designado por el Registro Mercantil de Barcelona, en cumplimiento del artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

Con fecha 12 de abril de 2000 se emitió informe por dicho experto concluyendo lo siguiente: *“Como consecuencia de nuestro trabajo, en base a la metodología de valoración aplicada, hemos determinado un valor para la totalidad de las acciones de la sociedad Ola Internet, S.A. de 169.569 miles de euros.”*

### **0.1.3. Consideraciones sobre los valores que se emiten.**

Se emiten acciones pertenecientes a la misma clase y serie (única) que las restantes acciones que componen el capital social, es decir, acciones ordinarias de 3 euros de valor nominal cada una, que confieren los mismo derechos políticos y económicos que las actualmente existentes. No hay ventajas para los fundadores ni acciones privilegiadas. Las acciones de la Sociedad confieren a su titular legítimo la condición de socio y los derechos de participación económica, esto es, de participación en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación. No obstante, tal como se señala en el punto 0.2.2 siguiente no es previsible el reparto de dividendos en los próximos años, hasta que el Fondo de Comercio de la Sociedad (127 millones de euros -21.140 millones de pesetas- en la actualidad, más 140 millones de euros -23.294 millones de ptas- derivados de la adquisición de OLA INTERNET, S.A.) esté totalmente amortizado o el importe de beneficios generados por el Grupo permita dotar las reservas por el importe de los gastos no amortizados.

## **0.2. CONSIDERACIONES EN TORNO A LAS CIRCUNSTANCIAS MÁS RELEVANTES DEL EMISOR OBJETO DE DESCRIPCIÓN DE ESTE FOLLETO COMPLETO.**

### **0.2.1. Principales accionistas**

Los accionistas principales de GRUPO PICKING PACK, S.A. tras la ampliación a que se refiere el presente folleto, serán aproximadamente:

<u>ACCIONISTAS DE GRUPO PICKING PACK, S.A.</u>	<u>%</u>
21 INVEST INTERNATIONAL HOLDINGS	7,587%
INOVA CAPITAL, SCR S.A.	6,540%
INVERSIONES TECNOLOGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES. S.L.	4,872%
CHELATOS HOLDING B.V.	2,482%
OPTICAL 2 NET, GmbH	2,244%
ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN SCR S.A.	2,242%
PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A.	2,120%
<hr/>	
<b>TOTAL</b>	<b>28,086%</b>

- 21 INVEST INTERNATIONAL HOLDINGS, LTD. con una participación directa o indirecta del 7,6% del capital social (familias Benetton y Bonomi)
- INVERSIONES TECNOLÓGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES, S.A., controlada por Koldo Barrena Iturbe y por Federico Muñoz, en un 50% cada uno. Ambas personas han sido los promotores y financiadores del proyecto.
- INOVA CAPITAL SCR, S.A., cuyos accionistas son Torreal, S.A. (37,5%), Inversiones Ibersuizas, S.A. (35%), Inversiones GB Balboa, S.A., sociedad controlada por la familia García Baquero (20%), y Banco Pastor (7,5%).
- CHELATOS HOLDING, B.V., controlada por Frondely, N.V., sociedad asesorada para sus inversiones en España por Koldo Barrena, **sin participación ni control por parte de éste.**
- GBS FINANZAS, S.A., sociedad controlada por D. Juan A. Samaranch, D. Pablo Gómez de Baeza y D. Pedro Gómez de Pablos.
- ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN, S.C.R., S.A., perteneciente a las Cajas Rurales.
- PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A., sociedad cotizada en Bolsa.
- PRENSA REGIONAL, S.A., perteneciente al Grupo Zeta.
- SOCIÉTÉ DE GESTION FIDUCIAIRE, S.A., sociedad suiza que realiza inversiones en España, ninguno de cuyos accionistas tiene más del 1% de la misma.
- GESTORA DE VIVIENDAS, S.A., perteneciente a la familia Rodés.
- El Equipo Directivo de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales, propietario del 9,25%, compuesto por D. Fernando Reymundo (a través de Optical 2 Net GmbH, quien participa en el capital de OLA con un 6,733%), D. Juan Miguel Hitos (a través de Hitos de Lorenzo y Asociados, S.L., accionista del 1,558% de OLA), D. Julio Casal Martín, D. Alvaro Rivera, D. Francisco Leiva, D. Juan Manuel Gutiérrez, D. Jesús Sánchez Pobre, D. José Antonio Izquierdo y D. Servando López.
- El grupo encabezado por FIATC, Mutua de Seguros y Reaseguros con una participación directa e indirecta del 0,7%.

Al mejor conocimiento de GRUPO PICKING PACK, S.A., y según han informado los actuales accionistas de OLA INTERNET, S.A. no existe acción concertada alguna entre los mismos ni pacto de sindicación de las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. que les sean adjudicadas tras el canje.

OLA INTERNET, S.A. tras el canje tendrá 1.795.732 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., representativas del 1,92% de su capital social, que se

mantendrán en autocartera, al objeto de disponer de acciones para el cumplimiento del plan de opciones sobre acciones suscrito entre OLA y sus directivos, con anterioridad a la adquisición de ésta por parte de GRUPO PICKING PACK, S.A. (Ver capítulo VI.9)

Todos los accionistas de OLA INTERNET, S.A. están sometidos a lock up en los términos señalados en este capítulo y en el capítulo II. La enajenación por parte de accionistas de una cantidad sustancial de acciones, o la percepción de que dicha enajenación puede ocurrir, por la parte no sujeta a lock up, podría afectar de forma negativa al precio de cotización de las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. en la Bolsa española.

GRUPO PICKING PACK, S.A. ha manifestado que una vez completada la ampliación de capital a que se refiere el presente folleto y la de 112 millones de euros aprobada por la Junta General (Ver 0.2.4), es intención de la Sociedad solicitar la incorporación de la misma al Nuevo Mercado antes del día 15 de septiembre de 2000.

## **0.2.2. Factores, riesgos significativos y circunstancias condicionantes que afectan o que pueden afectar a la generación futura de beneficios.**

### **I. Riesgos asociados con la nueva actividad de Internet.**

Los inversores deben considerar que esta operación, se enmarca dentro del sector de alta tecnología de reciente implementación, lo que puede generar expectativas de futuro que deben ser tomadas por los inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse, si bien los directivos de la compañía consideran que su materialización es factible. Por tanto, se ruega a los inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo la compañía prevé la posibilidad de que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a la alta tecnología.

### **Riesgos derivados de la Compañía y su integración en PICKING PACK.**

- OLA es una compañía de muy reciente creación (mayo de 1999) y ha operado durante un muy corto período de tiempo, por lo que los resultados operativos obtenidos pueden no ser indicativos de resultados futuros; asimismo OLA nunca ha tenido beneficios y en el presente ejercicio y hasta mediados del siguiente (2001) espera obtener pérdidas, por lo que la cuenta de resultados de GRUPO PICKING PACK, S.A. se verá fuertemente afectada en los próximos dos años (véase capítulo VII )
- La puesta en marcha del plan de negocio de OLA requerirá fuertes inversiones, por lo que GRUPO PICKING PACK ha decidido llevar a cabo una ampliación de capital con aportación dineraria de 112 millones euros (ver punto 0.2.4 siguiente) con el objetivo de financiar el plan de expansión nacional e internacional actual de la compañía y reducir de esta manera el

riesgo financiero de la operación. La rápida evolución de las nuevas tecnologías podría llevar a inversiones adicionales que requerirían de nueva financiación, ya sea vía deuda o mediante nuevas ampliaciones de capital u otros instrumentos financieros que pueden requerir inversión adicional por parte del inversor.

- Una parte importante del desarrollo futuro de OLA depende fuertemente de la permanencia de su actual equipo gestor, el cual puede no ser posible retener. Adicionalmente, para gestionar la expansión de las operaciones de GPP y de OLA, debido al rápido crecimiento que están experimentando, se requiere un esfuerzo importante por parte de los gestores y de los recursos operativos.
- Una parte importante de la decisión de adquirir OLA se basa en las sinergias que se estima se pongan de manifiesto entre los negocios tradicionales de GRUPO PICKING PACK, en España principalmente, y los de OLA, con la intención de convertirse en proveedor integral de servicios de outsourcing a PYMES, si bien éstas podrían preferir disponer de distintos proveedores para los distintos servicios, en vez de uno integral.
- Podría haber riesgos e incertidumbres derivados de adquisiciones, alianzas y joint ventures suscritos con terceras partes como complemento a los negocios existentes y futuros, dificultad para establecer y mantener relaciones estratégicas con proveedores de contenidos, con proveedores de tecnología y con empresas dedicadas al negocio del comercio electrónico.
- El precio de la acción de GRUPO PICKING PACK puede reaccionar negativamente frente a futuras adquisiciones e inversiones necesarias dentro de la estrategia de integración de la Sociedad como un empresa de servicios integrales de outsourcing. Asimismo la compañía prevé la posibilidad de que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a la alta tecnología.

#### **Riesgos asociados al cumplimiento de las asunciones del plan de negocio de OLA.**

- Existen pocas barreras de entrada por lo que la ausencia actual de competidores en España que ofrezcan una tarifa plana de servicios de voz puede desaparecer con la entrada de otros operadores de tamaño significativo nacionales (Telefónica, Retevisión, Jazztel, etc.) o internacionales (British Telecom., Deutsche Telecom., etc.), quienes podrían ofrecer los mismos servicios a precios menores, por lo que las estimaciones realizadas en el plan de negocio en cuanto a cifra de ingresos, basado en ingresos resultantes de ofrecer una tarifa plana a sus clientes por un precio de 7.500 ptas. por línea mensuales, y base de clientes se pueden ver reducidas si OLA no dispone de capacidad para ofrecer métodos de acceso a Internet rápidos y de bajo coste o no es capaz de desarrollar servicios integrales que permitan fidelizar a los clientes. (para más detalles véase capítulo VII)

### **Riesgos asociados al sector de Internet.**

- Cabe la posibilidad que el uso de Internet en España y en los mercados objetivo de GRUPO PICKING PACK no mantenga el actual ritmo de fuerte crecimiento, por lo que nuestro negocio podría resultar perjudicado.
- Internet puede dejar de ser un medio de comunicación fiable, por lo que los ingresos de OLA podrían no crecer de forma tan rápida como se ha previsto.

### **Riesgos asociados a la infraestructura tecnológica.**

- La red actual de OLA permitirá a finales de junio de 2000 cubrir entre un 70% y un 80% del tráfico previsto de llamadas, estimándose que dicha red esté totalmente desplegada y operativa en el último trimestre del año 2000.
- OLA tiene y tendrá en el futuro una gran dependencia en sus principales proveedores TELEFÓNICA, S.A. y LUCENT TECHNOLOGIES, por lo que una ruptura de dichos contratos o un incumplimiento por la otra parte podría dañar seriamente a su negocio.
- Cabe la posibilidad de que se produzcan fallos de transmisiones locales o globales. La reputación de OLA, así como su capacidad para atraer nuevos clientes y mantener los existentes depende en gran medida de la infraestructura de red, de los servidores, del hardware y del software utilizados. Cualquier fallo que resulte de una interrupción en el servicio o en la disminución de prestaciones, podría provocar una disminución de los ingresos y dañar su imagen.
- Alteración de los sistemas por virus informático, que pueden llegar incluso a interrumpir el servicio de OLA.

### **Riesgos derivados del marco regulatorio y por incertidumbre legal.**

- La marca española "OLA INTERNET", cuyos derechos han sido adquiridos recientemente por OLA se halla temporalmente suspendida por la oposición presentada por las marcas ALÓ, OLÉ! OLÉ ES! y OLÉ!. Se ha presentado contestación a la suspensión acordada por la Oficina Española de Patentes y Marcas, estando pendiente la decisión de dicho organismo. No obstante lo anterior, el posible valor de dichas marcas no ha sido determinante en la operación objeto de este folleto por cuanto GRUPO PICKING PACK considera que dada la reciente implantación de Ola la notoriedad y valor de las mismas es todavía limitado.
- Se estima que el resto de las marcas españolas y comunitarias solicitadas son suficientemente distintivas de otras existentes, para superar con éxito el posible trámite de oposición, si bien no existe total seguridad de que las mismas sean adjudicadas.



- Posible trasgresión de los derechos de propiedad intelectual y propiedad industrial de terceros respecto de las marcas utilizadas por las sociedades que integran el grupo OLA, que en caso de reclamación por uso indebido de marca, podría obligar a OLA a incurrir en gastos significativos, e incluso a obligarla a dejar de usar alguna de sus marcas, así como a pagar una indemnización.
- El marco legal del mercado relativo a telecomunicaciones y a Internet no está desarrollado y está sujeto a cambios, que podrían afectar de forma negativa a las operaciones de OLA.
- La aplicabilidad de leyes de ámbito nacional en múltiples jurisdicciones, así como posibles incertidumbres en cuanto a su interpretación, podría encarecer los costes operativos.
- Podrían presentarse posibles dificultades de OLA para desarrollar sus marcas y atraer usuarios.
- Podrían surgir reclamaciones en función del contenido proporcionado por las compañías del grupo OLA o sobre los productos vendidos a través de las compañías de comercio electrónico del grupo OLA.
- Podrían surgir restricciones en la captación y uso de datos personales de los usuarios que pudiesen restringir el uso comercial de la información del usuario.

#### Hipótesis esenciales de la Sociedad.

En el Capítulo VII, cuya lectura es de especial relevancia, se detallan las hipótesis básicas sobre las que OLA INTERNET ha establecido su plan de negocios y ha proyectado sus expectativas de estados financieros para un período de 4 años, que se resumen a continuación:

#### **Estimaciones de las Inversiones de las divisiones de GPP (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Total</b>
<b>Expansión actividades de GPP</b>					
Reprografía Digital	16.6	17.2	18.2	19.2	<b>71.2</b>
Material de Oficina	2.2	2.2	2.1	1.8	<b>8.3</b>
Servicios Logísticos	4.2	0.5	0.6	0.7	<b>6</b>
<b>Total por año</b>	<b>23</b>	<b>19.9</b>	<b>20.9</b>	<b>21.7</b>	<b>85.5</b>
<b>Expansión de la actividad de OLA INTERNET</b>					
Ola Net	51.0	16.5	14.8	11.4	93.7
Filiales Ola	2.5	1.2	1.4	1.8	6.9
<b>Total por año</b>	<b>53.5</b>	<b>17.7</b>	<b>16.2</b>	<b>13.2</b>	<b>100.6</b>
<b>Total inversiones</b>	<b><u>76,5</u></b>	<b><u>37,6</u></b>	<b><u>37,1</u></b>	<b><u>34,9</u></b>	<b><u>186,1</u></b>



**Escenario 4** Ingresos 105% Gastos 100%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-27.837	40.602	72.764	98.209
Fondos Propios	451.307	491.909	542.118	605.954

**Escenario 5** Ingresos 105% Gastos 105%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-45.249	19.119	47.682	69.529
Fondos Propios	439.646	458.765	506.284	551.478

**Escenario 6** Ingresos 105% Gastos 95%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-10.463	61.989	97.764	126.887
Fondos Propios	462.927	514.262	577.809	660.286

**Escenario 7** Ingresos 95% Gastos 100%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-63.238	-8.062	13.013	29.248
Fondos Propios	426.888	418.825	431.838	461.086

**Escenario 8** Ingresos 95% Gastos 105%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-81.172	-30.434	-14.103	-2.876
Fondos Propios	414.671	384.236	370.133	367.257

**Escenario 9** Ingresos 95% Gastos 95%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-45.304	14.310	39.529	58.938
Fondos Propios	439.104	453.414	492.943	535.646

Estas previsiones, estimaciones o perspectivas, por su propia naturaleza no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de OLA INTERNET.

Es importante señalar que las previsiones, proyecciones, estimaciones o perspectivas estimadas son susceptibles de ser realizadas o no.

Aunque la información contenida en el Capítulo VII se corresponde con la mejor estimación de la Sociedad sobre dichas perspectivas y proyecciones, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible

de determinar en el momento actual. Las proyecciones se refieren a un periodo de cuatro años (2000-2003), muy prolongado en cualquier caso y más al tratarse de una compañía que, tras la adquisición de OLA INTERNET., tiene a las nuevas tecnologías y a las telecomunicaciones con tecnología IP (Internet Protocol) como marco de su actividad. Si al carácter incierto de cualquier información basada en expectativas futuras de evolución de los ingresos y gastos se une que se trata de un negocio, el de OLA INTERNET, en una fase muy preliminar de desarrollo, donde necesariamente los supuestos son más subjetivos que en un negocio establecido, es necesario puntualizar que pueden producirse desviaciones significativas entre los resultados reales y los proyectados.

El Consejo de Administración de la compañía no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la sociedad que influyen en la evolución futura de la sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas contenidas en el Capítulo VII.

## **II. Riesgos asociados con la actividad tradicional de GRUPO PICKING PACK, S.A.**

### **Competencia.**

El sector del outsourcing de servicios para la oficina está en auge a nivel mundial. No obstante, cabe destacar que el negocio de la reprografía y suministros de oficina está muy atomizado en Europa y en Estados Unidos, y el grado de competencia a nivel local es fuerte y se encuentra muy fragmentado, tanto en el ámbito nacional (sólo en el sector de material de oficina) como internacional. La era digital requerirá en el futuro importantes inversiones en tecnología (Internet, Repronet y gestión de datos - EDMS) para mantener la competitividad. Las principales empresas competidoras son familiares o parte de grupos industriales.

### **Riesgo de tipo de cambio.**

Con la nueva composición del Grupo, el volumen de negocio de Picking Pack Service Point (UK), Ltd. (antes UDO Holdings Plc.) representa aproximadamente un 32% del volumen total de negocios del grupo y se efectúa en su casi totalidad en libras esterlinas, por su parte, el negocio aportado por CHARRETTE CORP. supone aproximadamente el 49,5% del total y se realiza exclusivamente en dólares USA.

La incorporación de OLA INTERNET en el seno de GRUPO PICKING PACK llevará un mayor peso de la facturación en euros, aunque no se prevé que esta circunstancia sea relevante a corto plazo dado el nivel actual de actividad de la OLA INTERNET.

## **Integración de compañías internacionales.**

Dentro de la expansión internacional de la compañía, puede producirse el hecho de que las nuevas compañías a incorporar estén implantadas en otros países donde la cultura empresarial pueda ser distinta lo que puede dificultar en cierta medida la integración.

## **Fondo de Comercio**

### **i. Fondo de Comercio derivado de las últimas adquisiciones.**

Los fondos de comercio generados por GRUPO PICKING PACK como consecuencia de las adquisiciones de compañías en los últimos años ascienden a un total de 21.140 millones de pesetas (127 millones de euros) a 31 de Diciembre de 1999 .

GRUPO PICKING PACK ha adoptado el criterio de amortizar dicho fondo de comercio generado de forma sistemática durante un período de 20 años.

Dicha amortización, tal como se ha comunicado públicamente en repetidas ocasiones, tanto en los Folletos Informativos anteriores como en los sucesivos Informes Semestrales, se realiza con cargo a reservas y no tiene como indicado abajo por el Auditor de la compañía impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones ni sobre los fondos propios consolidados y en opinión de la Compañía ha sido utilizado para reflejar con mayor exactitud operativa la cuenta de explotación del Grupo, no teniendo este criterio impacto alguno sobre la tesorería del Grupo.

La amortización de dicho Fondo de Comercio no tiene ninguna repercusión en las cuentas individuales de la compañía; en cuanto a las cuentas consolidadas, dicha amortización se ha cargado contra la cuenta de Reservas en Sociedades Consolidadas por integración global, tal como se hizo en el ejercicio de 1998.

El criterio de amortización contra reservas adoptado por GRUPO PICKING PACK ha generado que el auditor del Grupo, KMPG Auditores S.L., presentase una salvedad en las cuentas anuales consolidadas, en el sentido de que *“...al 31 de diciembre de 1999 y 1998 las reservas en sociedades consolidadas por integración global y el beneficio consolidado se encuentran infravaloradas y sobrevalorado en un importe aproximado de 1.454 millones de pesetas y 418 millones de pesetas, respectivamente, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas de los ejercicios 1999 y 1998 ni sobre los fondos propios consolidados totales de GRUPO PICKING PACK, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 1999 y 1998 ”* (Ver anexo nº 1 al presente Folleto Informativo). Es previsible que ello represente una salvedad en las futuras auditorías de las cuentas mientras esté pendiente de amortizar dicho fondo de comercio.

**ii. Fondo de Comercio derivado de la compra de OLA INTERNET, S.A.**

El fondo de comercio generado con la adquisición de OLA INTERNET, S.A. asciende a aproximadamente 140 millones de euros (23.294 millones de ptas.), cuya amortización está prevista que se realice como la realizada para UDO Holdings y CHARRETTE, es decir, de forma sistemática durante 20 años y cargando su impacto directamente contra reservas. Esta política del Grupo, no tiene ningún impacto sobre los recursos procedentes de las operaciones, ni sobre los fondos propios consolidados totales de GRUPO PICKING PACK, S.A. y sociedades dependientes, y ha sido utilizado para reflejar con mayor exactitud operativa la cuenta de explotación del Grupo.

En virtud de lo expuesto en el punto i. anterior, es previsible que ello represente una salvedad en las futuras auditorias de las cuentas mientras esté pendiente de amortizar dicho fondo de comercio.

**Política de Dividendos.**

Según lo establecido en el artículo 194 de la Ley de Sociedades Anónimas, hasta que determinadas partidas del activo intangible, entre las que se encuentra el Fondo de Comercio, no hayan sido amortizadas por completo se prohíbe toda distribución de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos no amortizados.

Considerando que la partida de Fondo de Comercio, tras la adquisición de OLA INTERNET, S.A., ascenderá aproximadamente a 267 millones de euros (44.425 millones de ptas.), no se producirá el pago de dividendos en los próximos años hasta que dicho Fondo de Comercio esté totalmente amortizado o el importe de beneficios generados por el Grupo permita dotar las reservas por el importe de los gastos no amortizados.

**Integración prevista de OLA INTERNET, S.A.**

En línea con la integración realizada con las anteriores adquisiciones, se prevé que la integración de OLA se produzca de forma ágil, al estar ubicada en España y no en el extranjero como la mayoría de empresas adquiridas recientemente. Cabe destacar que el equipo directivo de OLA INTERNET ha venido desarrollando su labor profesional en compañías del sector y ha manifestado su intención de permanecer en la misma para, siguiendo las directrices de GRUPO PICKING PACK, desarrollar fuertemente la expansión de ésta el sector de Internet.

Los procesos de integración operativa, financiera, contable y comercial como éste son, en muchos casos, difíciles de completar con éxito en los plazos inicialmente previstos (de 1 a 2 años); y por esto el equipo directivo

de GRUPO PICKING PACK mantiene una política de integración de las sociedades adquiridas de un año aproximadamente.

La operación de adquisición de OLA y la presente ampliación de capital se han realizado en base a unas expectativas y estimaciones positivas de obtención de sinergias, susceptibles de ser realizadas o no. En caso de que dichas sinergias no llegaran a producirse, las ventajas de la operación podrían ser diferentes de las previstas.

### **Integración operativa de las compañías adquiridas**

El fuerte crecimiento histórico presente y futuro de GRUPO PICKING PACK a través de adquisiciones de sociedades, hace que la integración de las compañías en el Grupo, a nivel financiero, contable, comercial y operativo, pueda tardar de 1 a 2 años.

La integración de las distintas compañías internacionales, tradicionales y enmarcadas en la nueva economía, que integran GRUPO PICKING PACK requieren un sistema de integración de sistemas informáticos y de control muy avanzado. Se está implantando en todo el grupo el sistema SAP, empleado hasta la fecha en las compañías del grupo de Estados Unidos, estando prevista su total instalación en diciembre de 2000, si bien, como es usual en este tipo de procesos, su plena operatividad no se espera antes de junio de 2001.

### **Dependencia de los directivos clave**

La compañía tiene previsto un fuerte plan de crecimiento para los próximos años; por otro lado debe tenerse en cuenta que hace sólo cuatro años que la compañía ha comenzado a configurarse como el Grupo de outsourcing que es hoy. Todo ello podría llevar al Grupo a una dependencia a corto plazo de los directivos clave del mismo y especialmente de los Sres. Carlo U. Bonomi (Presidente y Consejero Delegado del Grupo), Stephen Baish (Consejero Delegado de Picking Pack Service Point (UK), Ltd. y Director de la División de Reprografía), John J. Ford (Consejero Delegado de CHARRETTE y Director de la División de Material de Oficina), Fernando Reymundo (Consejero Delegado de OLA INTERNET, S.A. y Director de operaciones de Internet de GRUPO PICKING PACK), Ugo Giorcelli (Consejero Director Financiero) y en menor medida los demás ejecutivos de Picking Pack Service Point (UK) Ltd., Charrette Corporation, Picking Pack Service Point España, S.A. y de OLA INTERNET.

No obstante la compañía espera que los citados directivos no abandonen la empresa en el corto y medio plazo y además está incorporando nuevos ejecutivos para reforzar la calidad y el nivel de management del Grupo en todas sus áreas, para lo cual se ha diseñado los Planes de Opciones para Directivos.

### **0.2.3. Endeudamiento**

La adquisición de Ola Internet mediante una ampliación de capital y canje de acciones ha mejorado sustancialmente los ratios de estructura financiera del grupo. La realización de una ampliación de capital adicional, tal y como se ha descrito anteriormente, daría aún más solvencia a la compañía.

GRUPO PICKING PACK, prevé como ha hecho desde el principio, mantener una estructura financiera con un nivel de endeudamiento que permita optimizar la relación riesgo-rentabilidad para el accionista.

En ese sentido, GRUPO PICKING PACK no descarta en el futuro diseñar una estructura financiera en la que existan recursos ajenos, siempre con el objetivo de aprovechar la deducibilidad fiscal del gasto financiero asociado, y de esta forma aumentar el valor de la empresa para los accionistas. No obstante esto se hará siempre y cuando las perspectivas y la evolución del grupo permitan prever la devolución de las deudas contraídas

### **0.2.4. Próxima ampliación de capital de 112 millones de euros.**

La Junta General Extraordinaria de Accionistas de la compañía, en su reunión del día 16 de mayo de 2000, acordó realizar una ampliación de capital con aportación dineraria por importe de 112.483.344 euros mediante la emisión de 37.494.488 acciones nuevas al precio de 3 euros por acción (su valor nominal). Dicha ampliación de capital, en condiciones normales de mercado, estará asegurada totalmente por bancos y sociedades de valores de reconocido prestigio, (entre ellos 21 SOCIÉTÉ CENTRAL POUR L'INDUSTRIE sociedad participada mayoritariamente por 21 Investimenti a su vez accionista de 21 Invest).

Sin embargo, si existiesen situaciones de fuerza mayor que impidiesen la efectiva suscripción de la misma, afectaría negativamente al desarrollo de los planes futuros de GRUPO PICKING PACK.

Además 21 Invest International Holdings, Ltd., accionista principal de GRUPO PICKING PACK, ha comunicado que, en condiciones normales de mercado, suscribirá la parte que le corresponde de la ampliación de capital.

Por su parte, INOVA CAPITAL, S.C.R. (Torreal, Inversiones Ibersuizas, familia García Baquero y Banco Pastor), ha manifestado su predisposición, para en condiciones normales de mercado, suscribir la parte que le corresponde.

El accionista que no acuda a la ampliación de capital descrita en el párrafo anterior tendrá una dilución en su participación en el capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A del 28.5%, que unida a la dilución accionarial derivada de



la ampliación para la adquisición de OLA INTERNET (33.3%) totalizaría un 61.8%.

En esa misma Junta General de Accionistas, se aprobó delegar en el Consejo de Administración de la sociedad la facultad de llevar a cabo ampliaciones de capital adicionales, así como la posibilidad de emitir obligaciones simples o convertibles, con o sin exclusión del derecho de suscripción. La Sociedad, en la actualidad no tiene planes de inversión que hagan necesaria la utilización de dichas delegaciones.

#### **0.2.5. Política de inversiones de GRUPO PICKING PACK, S.A.**

GRUPO PICKING PACK, S.A. en línea con su plan de desarrollo continuará con una política agresiva de adquisiciones de empresas que operen en el sector de telecomunicaciones e Internet, enfocado a B2B y reprografía, para completar y aumentar sus servicios y expansión internacional, principalmente dirigido a PYMES.

Como se ha indicado anteriormente, los inversores deben considerar que esta operación, se enmarca dentro del sector de alta tecnología de reciente implementación, lo que puede generar expectativas de futuro que deben ser tomadas por los inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse, si bien los directivos de la compañía consideran que su materialización es factible. Por tanto, se ruega a los inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo la compañía prevé la posibilidad de que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a la alta tecnología.

## **CAPITULO I**

**PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL  
CONTENIDO DE ESTE FOLLETO Y ORGANISMOS  
SUPERVISORES DEL MISMO.**

## CAPITULO I

### **PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL CONTENIDO DE ESTE FOLLETO Y ORGANISMOS SUPERVISORES DEL MISMO.**

#### **I.1 PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD POR EL CONTENIDO DEL FOLLETO.**

El Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK, S.A., y en su nombre y representación Don Carlo Umberto Campanini Bonomi, de nacionalidad italiana, provisto de pasaporte n° 145561-S, en su condición de Presidente, y Don Ugo Giorcelli, de nacionalidad italiana, provisto de pasaporte n° 023537-P, asumen la responsabilidad del contenido del presente Folleto, y hacen constar expresamente que, a su juicio, todos los datos e informaciones contenidos en el presente Folleto son veraces y que no se ha omitido en el mismo ningún dato relevante susceptible de alterar el alcance del Folleto o que induzca a error.

#### **I.2 ORGANISMOS SUPERVISORES Y NATURALEZA DEL FOLLETO.**

##### **I.2.1** El presente Folleto se encuentra inscrito en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Este Folleto se presenta en formato completo de conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo, sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores y Orden Ministerial de 12 de julio de 1993, sobre Folletos Informativos y otros desarrollos del Real Decreto 291/1992.

El registro del Folleto por la Comisión Nacional del Mercado de Valores no implica recomendación de la suscripción o compra de los valores a que se refiere el mismo, ni pronunciamiento en sentido alguno sobre la solvencia de la entidad emisora o la rentabilidad o calidad de los valores emitidos u ofertados.

##### **I.2.2** Las acciones objeto de la presente emisión no precisan de autorización ni pronunciamiento administrativo previo distinto de la verificación y registro de su folleto en la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

### I.3 VERIFICACION Y AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES.

Las auditorias de los estados financieros correspondientes a los ejercicios de 1997, 1998 y 1999 han sido realizadas por la firma KPMG AUDITORES, S.L. Dicha firma de auditoria tiene su domicilio en Pº de la Castellana nº 95, Madrid, tiene CIF nº C-78510153 y se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 7925 Gral. 29, Folio 1, Hoja 450 y en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0702.

Los informes de auditoria correspondientes a los ejercicios individuales de 1997 y 1998 así como el consolidado de 1997 presentan una opinión favorable por parte de los auditores.

El informe de auditoria consolidado correspondiente al ejercicio de 1998 presenta una única salvedad relativa al criterio empleado por GRUPO PICKING PACK para amortizar el fondo de comercio generado con la adquisición de Picking Pack Service Point UK, Ltd. (antes UDO Holdings, plc), no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio ni sobre los fondos propios consolidados totales.

El informe de auditoria individual de las cuentas individuales de GRUPO PICKING PACK, S.A. correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 1999, presenta una limitación al alcance relativa a la verificación del valor de mercado de unos servicios facturados y cobrados por Grupo Picking Pack, S.A. por importe de 250 millones de ptas., cuyo impacto negativo máximo para la Sociedad sería la de su importe total de 250 millones de pesetas. GRUPO PICKING PACK, S.A. se ha comprometido a poner a disposición de KPMG Auditores cuanta información sea suficiente para que dicha limitación sea levantada antes del día 15 de julio de 2000; asimismo presenta una salvedad relativa a la diferencia entre el valor neto contable de las inversiones financieras de la sociedad en dos filiales y los fondos propios de las mismas, debido a los fondos de comercio puestos de manifiesto en razón de su adquisición. Por su parte el informe consolidado, además de la limitación al alcance arriba mencionada, presenta una única salvedad relativa al criterio empleado por GRUPO PICKING PACK para amortizar el fondo de comercio generado con las adquisiciones efectuadas, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas del ejercicio ni sobre los fondos propios consolidados totales.

Dichos informes expresan textualmente lo siguiente:

*“INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES*

*A los Accionistas de*

*Grupo Picking Pack, S.A.*

1. Hemos auditado las cuentas anuales de Grupo Picking Pack, S.A. (la Sociedad) que comprenden los balances de situación al 31 de diciembre de 1999 y 1998 y las cuentas de pérdidas y ganancias y la memoria correspondientes a los ejercicios anuales terminados en dichas fechas, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado. Excepto por lo mencionado en el párrafo 3 para el ejercicio 1999, el trabajo se ha realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. La Sociedad participa directa e indirectamente en el capital social de ciertas empresas con las que actúa de forma integrada y bajo una dirección común que conforman el Grupo Picking Pack y con las que comparte servicios e instalaciones y realiza diversas operaciones comerciales y financieras. Por consiguiente, la situación financiero-patrimonial de la Sociedad, así como los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados deberían contemplarse teniendo en cuenta dicha circunstancia, a nivel de las cuentas anuales consolidadas del citado grupo. Con fecha 14 de abril de 2000 hemos emitido nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes correspondientes a los ejercicios anuales terminados en 31 de diciembre de 1999 y 1998 en el que expresamos una opinión con salvedades.
3. Como se describe en la nota 14 de la memoria de las cuentas anuales adjuntas, durante el primer semestre de 1999 Grupo Picking Pack, S.A. ha facturado y cobrado de Charrette Corporation Inc., sociedad norteamericana adquirida en julio de 1999 (véase nota 8) un importe total de 250 millones de pesetas, en concepto de servicios diversos de asesoría financiera, estratégica y tecnológica en relación a ciertas aplicaciones comerciales de gestión de documentos y desarrollo de comercio electrónico. No hemos dispuesto de información suficiente para determinar si el importe citado se corresponde con el valor de mercado de los servicios prestados.
4. Al 31 de diciembre de 1999 el valor neto contable de las inversiones financieras de la Sociedad en Picking Pack Service Point España, S.A. y Picking Pack Servicios Logísticos, S.A. exceden del valor de sus fondos propios en 51 y 280 millones de pesetas, respectivamente. Estas diferencias se corresponden con los fondos de comercio puestos de manifiesto en razón de su adquisición, que han sido amortizados en su totalidad a nivel de las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A. del ejercicio 1999, y que deberían asimismo ser provisionadas a nivel de las cuentas anuales individuales de la Sociedad. En consecuencia, al 31 de diciembre de 1999 el capítulo de inversiones financieras del balance de situación y el

*beneficio del ejercicio antes de impuestos, se encuentran sobrevalorados en un importe aproximado de 331 millones de pesetas.*

5. *En nuestra opinión, excepto por el efecto en el ejercicio 1999 de aquellos ajustes que podrían haberse considerado necesarios si no hubiéramos tenido la limitación descrita en el párrafo 3 anterior y excepto por los efectos en el ejercicio 1999 de la salvedad descrita en el párrafo 4 anterior, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Grupo Picking Pack, S.A. al 31 de diciembre de 1999 y 1998 y de los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados durante los ejercicios anuales terminados en dichas fechas, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados aplicados uniformemente.*
6. *El informe de gestión adjunto del ejercicio 1999 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación de Grupo Picking Pack, S.A., la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 1999. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionando en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la Sociedad.*

*KPMG AUDITORES, S.L.*

*Fernando Serrate Urrea*

*14 de abril de 2000”*

Por su parte, el informe de auditoria de las cuentas consolidadas de GRUPO PICKING PACK, S.A. correspondiente al ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 1999 , emitido el 14 de abril de 2000, expresa textualmente lo siguiente:

**“ INFORME DE AUDITORIA DE CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS**

*A los Accionistas de*

*Grupo Picking Pack, S.A.*

1. *Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A .y sociedades dependientes (en adelante el Grupo) que comprenden los balances de situación consolidados al 31 de diciembre de 1999 y 1998 y las cuentas de pérdidas y ganancias y la memoria consolidadas*

*correspondientes a los ejercicios anuales terminados en dichas fechas, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado. Excepto por lo mencionado en el párrafo 2 para el ejercicio 1999, el trabajo se ha realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales consolidadas y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.*

- 2. Como se describe en la nota 21 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, durante el primer semestre de 1999 Grupo Picking Pack, S.A. ha facturado y cobrado de Charrette Corporation Inc., sociedad norteamericana adquirida en julio de 1999 (véase nota 8) un importe total de 250 millones de pesetas, por servicios diversos de asesoría financiera, estratégica y tecnológica en relación a ciertas aplicaciones comerciales de gestión de documentos y desarrollo de comercio electrónico. No hemos dispuesto de información suficiente para determinar si el importe citado se corresponde con el valor de mercado de los servicios prestados.*
- 3. Como se describe en la nota 2(c) de la memoria de las cuentas anuales consolidadas adjuntas, el Grupo durante los ejercicios 1999 y 1998 ha amortizado contra reservas un importe total aproximado de 934 millones de pesetas y 418 millones de pesetas, respectivamente, correspondiente a la amortización anual de los fondos de comercio resultantes de las adquisiciones efectuadas de participaciones con posterioridad al 31 de diciembre de 1997, así como, en el ejercicio 1999, un importe de 289 millones de pesetas correspondiente a los fondos de comercio pendientes de amortizar de las sociedades directamente participadas en España. Asimismo, durante el ejercicio 1999 el Grupo ha contabilizado contra reservas ( véase nota 6 ) la pérdida estimada en un importe aproximado de 231 millones de pesetas puesta de manifiesto en la venta de febrero de 2000 de determinados inmovilizados. De acuerdo con normas y principios contables generalmente aceptados, la amortización de dichos fondos de comercio y la pérdida estimada por dichos inmovilizados deberían haberse efectuado respectivamente con cargo al epígrafe de amortización del fondo de comercio y el epígrafe de gastos extraordinarios de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas. En consecuencia al 31 de diciembre de 1999 y 1998 las reservas en sociedades consolidadas por integración global y el beneficio consolidado se encuentran infravaloradas y sobrevalorado en un importe aproximado de 1.454 millones de pesetas y 418 millones de pesetas respectivamente, no teniendo dicho ajuste impacto alguno sobre los recursos procedentes de las operaciones consolidadas de los ejercicios 1999 y 1998, ni sobre los fondos propios consolidados totales de Grupo Picking Pack, S.A y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 1999 y 1998.*

4. *En nuestra opinión, excepto por el efecto en el ejercicio 1999 de aquellos ajustes que podrían haberse considerado necesarios si no hubiéramos tenido la limitación descrita en el párrafo 2 anterior y excepto por los efectos en los ejercicios 1999 y 1998 de la salvedad descrita en el párrafo 3 anterior, las cuentas anuales consolidadas adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio consolidado y de la situación financiera consolidada de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 1999 y 1998 y de los resultados consolidados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados durante los ejercicios anuales terminados en dichas fechas, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados aplicados uniformemente.*
5. *El informe de gestión adjunto del ejercicio 1999 contiene las explicaciones que los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A., consideran oportunas sobre la situación de la Sociedad y sus sociedades dependientes, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 1999. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión consolidado con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de Grupo Picking Pack, S.A y sus sociedades dependientes.*

*KPMG AUDITORES, S.L.*

*Fernando Serrate Urrea*

*14 de abril de 2000”*

Con fecha 31 de Mayo la Sociedad ha remitido la siguiente carta a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en relación a la limitación al alcance del informe de sus auditores correspondiente al ejercicio 1999:

*“Como continuación de las distintas conversaciones que hemos mantenido con usted, y vosotros con nuestro auditor, sobre la limitación al alcance que por un importe máximo de 250 millones de pesetas, establecen nuestros auditores KPMG Auditores S.L. en su informe sobre las cuentas individuales y consolidadas correspondientes a ejercicio de 1.999 les confirmamos los siguientes extremos:*

*1º. Hemos solicitado por escrito a nuestros auditores (les adjuntamos copia de la carta que les hemos dirigido) que efectúen un análisis específico e independiente de dicha transacción al objeto de poder*



*eliminar la citada limitación al alcance de su informe. En este sentido nos hemos comprometido con los mismos a entregarles cuanta asistencia, colaboración y documentación adicional les sea precisa para efectuar su trabajo, en Boston (EEUU), que deberá estar finalizada entre el próximo 30 de junio y como máximo el 15 de julio.*

*2º. Como ya les han confirmado nuestros auditores en su carta del pasado 29 de mayo que les adjuntamos el importe negativo máximo que pudiera tener la resolución de dicha limitación sería de 250 millones de pesetas aunque ello, según los mismos, “no parece una hipótesis razonable” y en cualquier caso “la resolución de dicha limitación no parece tendría efecto alguno sobre el patrimonio individual y consolidado de la Sociedad al 31 de diciembre de 1.999 ni sobre su cash-flow”, habiéndose, como indica el auditor en su citada carta, facturado y cobrado totalmente dicho servicio.*

*Estamos a su disposición para complementar cuantos extremos necesiten en relación a esta carta.*

*Muy atentamente.*

*Carlo Bonomi*

*Presidente*

*Ugo Giorcelli*

*Consejero-Director Financiero”*

Con fechas 22 y 29 de mayo de 2000 y en contestación al requerimiento realizado al efecto por la CNMV en fecha 18 de mayo, KPMG Auditores, S.L. ha remitido sendas cartas a la Sociedad y a la Comisión Nacional del Mercado de Valores sobre la situación actual de la limitación al alcance de su informe correspondiente al ejercicio 1.999, con el siguiente sentido literal:

### **PRIMERA CARTA**

*“Grupo Picking Pack, S.A.*

*22 de mayo de 2000*

*A su solicitud y atendiendo al requerimiento de información a Grupo Picking Pack, S.A. (la Sociedad), efectuado por la CNMV Comisión Nacional del Mercado de Valores en fecha 18 de mayo de 2000, por el que solicita que el auditor de cuentas de la Sociedad manifieste las conclusiones complementarias, que en su caso hubiera lugar, a los informes de auditoría sobre las cuentas anuales individuales y consolidadas de Grupo Picking Pack, S.A., correspondientes al ejercicio*

*1999, por la presente les confirmamos que, a la fecha de esta carta, persiste la situación descrita en dichos informes de falta de información suficiente en relación a ciertos servicios prestados durante el primer trimestre del ejercicio 1999 por la sociedad a Charrette Corporation Inc., sociedad posteriormente adquirida, en julio de 1999.*

*Es este sentido, cabe destacar el hecho de que si bien el importe de 250 millones de pesetas facturado por dichos servicios ha sido cobrado en su totalidad durante el propio ejercicio 1999, el no mantenimiento por la Sociedad de documentación y registro detallados de los proyectos correspondientes a los servicios prestados, no nos permiten determinar si el importe facturado por dichos servicios, se corresponde con el valor de mercado de los mismos, por lo que, de acuerdo con dicha solicitud, por la presente nos ratificamos en la opinión expresada en nuestros mencionados informes de fecha 14 de abril de 2000.*

*Sin otro particular, aprovecho la ocasión para saludarles.*

*Muy atentamente.*

*Fernando Serrate*

*Socio Director”*

## **SEGUNDA CARTA**

*“CNMV*

*29 de mayo de 2000*

*Como continuación de mi carta de fecha 22 de mayo de 2000 en respuesta a su requerimiento de información a Grupo Picking Pack S.A. (la Sociedad) de fecha 18 de mayo del corriente, y al objeto de posibilitar un mejor entendimiento de la misma, por la presente me complace confirmarles los siguientes aspectos en relación a su contenido:*

*La limitación al alcance del trabajo, descrita en nuestro informe de auditoría sobre las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad correspondientes al ejercicio 1999, nace del hecho de no disponer la Sociedad de documentación adecuada, que nos permita evaluar el valor de mercado de los servicios prestados por la Sociedad a Charrette Corporation Inc. En este sentido, cabe precisar que los diversos servicios en concepto de asesoría financiera, estratégica y tecnológica prestados por la Sociedad lo fueron en un período en el que*

*se estaba negociando la adquisición de Charrette, por lo que en este sentido cabe la posibilidad de que el precio acordado entre las partes para dicha transacción no fuera de mercado.*

*La única forma razonable de evaluar dicha condición de precio de mercado vendría derivada de la preparación por la Sociedad de cuanta documentación, en relación al origen del encargo profesional, objetivos, calendario de los diferentes servicios propuestos, personas de la organización involucradas, documentación relativa a las diferentes etapas y presentaciones de las conclusiones obtenidas etc., que permita la evaluación objetiva del valor en el mercado de los servicios prestados.*

*En este sentido cabe reseñar que, en el contexto del Informe Especial requerido por la Orden Ministerial de 30 de Septiembre de 1992 que sobre la situación, al 30 de junio de 2000, de las salvedades contenidas en los informes de auditoría sobre las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad del ejercicio 1999, deberemos emitir, la Sociedad se ha comprometido a la compilación de cuanta documentación sobre dichos servicios se encuentra dispersa entre los diferentes usuarios de la misma en la Sociedad, al objeto de permitir nuestra conclusión al respecto, a cuyo fin la Sociedad nos ha encomendado un análisis específico.*

*En relación a los posibles efectos cuantificados de la limitación al alcance, sobre los estados financieros individuales y consolidados de la Sociedad al 31 de diciembre de 1999, evidentemente no es posible manifestarse en tanto no podamos evaluar, en base a la información adicional que la Sociedad pueda proporcionarnos respecto a su valor de mercado.*

*No obstante ello si cabe indicar que el impacto negativo máximo que para la Sociedad pudiera tener la resolución de la limitación al alcance correspondiente a dicha transacción, sería la de su importe total de 250 millones de pesetas, lo que se produciría en el caso límite hipotético de que llegara a la conclusión de que el valor de los servicios prestados no tuvieran valor de mercado alguno, lo que evidentemente no parece una hipótesis razonable.*

*En cualquier caso cabe indicar que la evaluación final del valor de mercado de los servicios prestados por la Sociedad a Charrette, permitirían identificar y mencionar el importe en que, en su caso, la cuenta de pérdidas y ganancias individual y consolidada de la sociedad se encuentra afectada por una transacción a un precio que no es de mercado, pero que habiendo sido facturado y cobrado en su totalidad, no tendría efecto alguno sobre el patrimonio individual y consolidado de la Sociedad al 31 de diciembre de 1999, ni sobre su cash-flow.*

*Sin otro particular, quedando a su disposición para comentar cuantos aspectos relativos al contenido de esta carta estimen Uds. oportuno, aprovecho la ocasión para saludarles.*

*Muy atentamente,*  
*Fernando Serrate*  
*Socio Director”*

Las Cuentas Anuales, el Informe de Gestión y el Informe de Auditoría correspondientes al ejercicio de 1999, individuales y consolidadas, se acompañan al presente folleto como Anexo n° 1.

**CAPITULO II**

**LA OFERTA PUBLICA Y LOS VALORES  
NEGOCIABLES OBJETO DE LA  
MISMA.**

## **CAPITULO II**

### **LA OFERTA PUBLICA Y LOS VALORES NEGOCIABLES OBJETO DE LA MISMA.**

#### **II.1 ACUERDOS SOCIALES.**

##### **II.1.1 Acuerdos sociales de emisión.**

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, en su reunión celebrada el 16 de mayo de 2000, acordó aumentar el capital social en la cifra de 93.736.125 euros mediante la emisión y puesta en circulación de 31.245.375 nuevas acciones de 3 euros de valor nominal cada una de ellas, con exclusión del derecho de suscripción preferente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas, con una prima de emisión de 1,8 euros por acción, por una cifra total de prima de emisión de 56.241.675 euros, las cuales se desembolsarán mediante aportaciones no dinerarias de conformidad con los artículos 151.2 y 155 de la Ley de Sociedades Anónimas. Todo ello con la finalidad de dar cumplimiento al compromiso de canje de acciones suscrito con los accionistas de la sociedad española OLA INTERNET, S.A.

Asimismo la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas delegó en el Consejo de Administración la facultad de señalar la fecha en que el acuerdo de aumentar el capital social debía ejecutarse y fijar cualesquiera otras condiciones a la emisión que estimara oportunas y que no hubieran sido objeto de acuerdo por parte de la Junta General.

En virtud de dicha delegación, el Consejo de Administración, en su reunión celebrada el día 16 de mayo de 2000 adoptó el acuerdo de proceder a la emisión de 31.245.375 nuevas acciones.

La ampliación de capital que motiva este Folleto se fundamenta en los siguientes documentos y acuerdos:

- a) Certificación de los acuerdos adoptados por la Junta General Extraordinaria de accionistas y por el Consejo de Administración celebrados el día 16 de mayo de 2000. Se adjunta copia de la citada certificación como Anexo nº 2 de este Folleto.
- b) Informe de los Administradores de fecha 14 de abril de 2000, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas. Se adjunta copia de la citada certificación como Anexo nº 3 de este Folleto.
- c) Informe elaborado por los Auditores de la Sociedad de fecha 14 de abril de 2000, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas. Se adjunta copia de la citada certificación como Anexo nº 4 de este Folleto, junto con la carta de fecha 29 de mayo de 2000, de dichos Auditores, en el sentido que la limitación al alcance puesta de

manifiesto en sus informes de auditoria individual y consolidado correspondiente al ejercicio de 1999 no afectan a su informe especial, de 14 de abril de 2000.

- d) Informe elaborado por la firma BDO Audiberia Auditores, en su condición de experto independiente, de fecha 12 de abril de 2000, designado a tal efecto por el Registro Mercantil de Barcelona, de conformidad con lo establecido en el artículo 38 de la Ley de Sociedades Anónimas. Se adjunta copia de dicho informe como Anexo nº 5 de este Folleto.

### **II.1.2 Acuerdos de realización de oferta pública de venta.**

No procede.

### **II.1.3 Información sobre los requisitos y acuerdos previos para la admisión a negociación en Bolsa.**

- a) Requisitos previos: la admisión a negociación en Bolsa de las acciones emitidas en la ampliación de capital objeto del presente Folleto tiene como requisitos previos los siguientes:
  1. Cierre de la ampliación de capital, otorgamiento de la correspondiente escritura pública e inscripción de la misma en el Registro Mercantil.
  2. Depósito de un testimonio notarial de la escritura pública en el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, y práctica de la primera inscripción en el registro central a cargo del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores.
  3. En virtud de lo previsto en el RD 291/1992, de 27 de marzo, sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores, con las modificaciones introducidas por el RD 2590/1998, de 7 de diciembre, sobre modificaciones del régimen jurídico de los mercados de valores, y considerando que el compromiso de la Sociedad es que las acciones emitidas sean admitidas a cotización en un plazo inferior a un mes, se estima que no sea preciso la necesidad de presentar a verificación un folleto reducido de admisión. No obstante, en caso de que el plazo de admisión

supere los seis meses, la Sociedad se compromete a presentar a verificación el folleto de admisión correspondiente.

4. Acuerdo de admisión adoptado por las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Madrid y Barcelona a solicitud de GRUPO PICKING PACK, S.A.

b) Acuerdos previos: la admisión a negociación se basa en el acuerdo que adoptará el Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK, S.A. tras el cierre de la ampliación, en uso de la delegación otorgada por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000.

El contenido literal de los acuerdos de ampliación de capital y de admisión a cotización oficial de las acciones que se emitan se recoge en el Anexo nº 2 al presente Folleto Informativo.

GRUPO PICKING PACK, S.A. ha manifestado que es intención de la Sociedad solicitar la incorporación de la misma al Nuevo Mercado antes del día 15 de septiembre de 2000.

## **II.2 AUTORIZACION ADMINISTRATIVA PREVIA.**

La ampliación de capital y la Oferta de opciones a que se refieren el presente Folleto no requiere autorización administrativa previa, estando únicamente sujetas a la verificación por la CNMV.

## **II.3 EVALUACION DEL RIESGO .**

No se ha realizado evaluación del riesgo inherente a los valores ofertados ni de su entidad emisora por ninguna Entidad calificadora o de "rating".

## **II.4 VARIACIONES SOBRE EL REGIMEN LEGAL TIPICO DE LOS VALORES EMITIDOS PREVISTO EN LAS DISPOSICIONES LEGALES APLICABLES.**

No existen variaciones sobre el régimen legal típico previsto en las disposiciones legales aplicables en materia de acciones de Sociedades Anónimas.



## **II.5 CARACTERÍSTICAS DE LOS VALORES.**

### **II.5.1 Naturaleza y denominación de los valores que se emiten.**

Se emiten acciones pertenecientes a la misma clase y serie (única) que las restantes acciones que componen el capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A., es decir acciones ordinarias, de 3 euros de valor nominal cada una.

### **II.5.2 Forma de representación.**

Las acciones están representadas por medio de anotaciones en cuenta. La entidad encargada del registro contable es el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, con domicilio social en Madrid, C/ Orense y N.I.F. A-80075542.

### **II.5.3 Importe global de la emisión, en su caso desglosado entre ampliación de capital y prima de emisión.**

El importe nominal de la emisión asciende a 93.736.125 euros (15.596.378.894 pesetas), mediante la emisión de 31.245.375 nuevas acciones ordinarias de 3 euros de valor nominal cada una.

El importe efectivo de la emisión asciende a 149.977.800 euros (24.954.206.231 ptas), correspondientes a la emisión de 31.245.375 nuevas acciones ordinarias de 3 euros de valor mas 1,8 euros de prima de emisión por acción, lo que supone que la prima del conjunto de las acciones a emitir es de 56.241.675 euros (9.357.827.337 pesetas).

Tanto el valor nominal de las nuevas acciones como la correspondiente prima de emisión quedarán enteramente desembolsados mediante aportaciones no dinerarias consistentes en 39.849 acciones representativas del 100% del capital social de OLA INTERNET, S.A. que serán aportadas por sus titulares actuales.

### **II.5.4 Número de valores, proporción sobre el capital, importes nominal y efectivo de cada uno de ellos.**

Como ya se ha mencionado, se emiten y ponen en circulación 31.245.375 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A.

El presente aumento de capital representa el 33% del capital resultante de GRUPO PICKING PACK, S.A.

El importe nominal del aumento de capital asciende a un total de 93.736.125 euros (15.596.378.894 pesetas), y el importe efectivo es de 149.977.800 euros (24.954.206.231 ptas),

Las nuevas acciones serán desembolsadas íntegramente mediante aportaciones no dinerarias consistentes en 39.849 acciones representativas del 100% del

capital social de OLA INTERNET, S.A. que serán aportadas por sus titulares, lo que resulta en valorar dicha compañía en 149.976.972 euros. Dicha cifra es inferior al valor determinado en el informe de valoración elaborada por el experto independiente designado por el Registro Mercantil a efectos de lo dispuesto en los artículos 38 de la Ley de Sociedades anónimas y 133 del Reglamento del Registro Mercantil, quien en cumplimiento de dicha normativa ha confirmado que el valor atribuido a las acciones de OLA INTERNET, S.A. se corresponde con el número, valor nominal e importe de la prima de emisión de las acciones a emitir por GRUPO PICKING PACK, S.A. en contrapartida a dicha aportación.

La **ecuación de canje** es de 784,09 acciones nuevas de GRUPO PICKING PACK, S.A. por cada acción de OLA INTERNET, S.A., de 10 Euros de valor nominal, redondeándose, en su caso, el número de acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. al entero más cercano.

En cuanto a la determinación de la ecuación de canje, el Consejo de Administración estableció en su propuesta, aprobada por la Junta de accionistas, lo siguiente:

*“Las acciones de GPP que se emitan en virtud de la ampliación de capital serán desembolsadas por los suscriptores mediante aportaciones no dinerarias consistentes en la totalidad de las acciones representativas del 100% del capital social de OLA INTERNET, S.A., de 10 Euros de valor nominal cada una de ellas.”*

*De conformidad con la valoración de OLA INTERNET, S.A. efectuada por un experto independiente, BDO AUDIBERIA, S.A., designado por el Registro Mercantil, por cada acción de OLA INTERNET, S.A., se entregarán 784,09 acciones de GPP, redondeándose el número de acciones de GPP a entregar al entero más cercano.”*

En cuanto a la valoración de OLA INTERNET, S.A., con fecha 12 de abril de 2000 se emitió informe por BDO AUDIBERIA AUDITORES, designado como experto independiente por el Registro Mercantil de Barcelona, informando de lo siguiente:

“A los Accionistas de  
**GRUPO PICKING PACK, S.A.**

1. A los fines previstos por el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y del artículo 133 del Reglamento del Registro Mercantil, emitimos el presente **Informe Especial sobre la Valoración de las Acciones** de la sociedad **OLA INTERNET, S.A.** (en adelante “**Ola**” o “**la Sociedad**”) en el contexto de una ampliación de capital que **Grupo Picking Pack, S.A.** tiene previsto realizar con aportación no dineraria de la totalidad de las acciones de la Sociedad por parte de los actuales accionistas de **Ola**.

Nuestro trabajo es consecuencia de la designación como experto independiente por parte del Registro Mercantil de Barcelona en el expediente de valoración de bienes número 2325/00, a solicitud de Dña. Mireia Blanch Olivé, en nombre y representación de **Grupo Picking Pack, S.A.**

2. **Ola**, que se constituyó en Bilbao, en mayo de 1999, es cabecera de un grupo de sociedades que desarrolla actividades en el campo de Internet (**Grupo Ola**).

La Sociedad controla el cien por cien del capital social de las otras sociedades participadas, en cuanto a un 44,4 % mediante titularidad dominical directa, y en cuanto a un 56,6%, mediante promesa de compraventa irrevocable otorgada a su favor, que las partes se han comprometido a ejercitar antes del 6 de mayo del 2000.

Dado que la posesión del 100% de estas acciones por parte de **Ola** es condición suspensiva para la realización de la ampliación de capital, a efectos de este informe de valoración se contempla ya dicha posesión.

En el capítulo 3 de este Informe se hace una descripción detallada de la Sociedad y de su Grupo.

3. El alcance de nuestro trabajo ha sido la determinación de una valoración técnica de las acciones de la Sociedad. Para la realización de esta valoración, hemos aplicado métodos y procedimientos de valoración generalmente aceptados. Dadas las características del Grupo Ola y de sus actividades, que podemos catalogar como de tecnológicas y de alto crecimiento, hemos aplicado distintos métodos de valoración para las diferentes actividades del Grupo.

*Nuestro trabajo no ha incluido un análisis de los aspectos jurídicos de la operación en general, ni de las características de transmisibilidad de las acciones de la Sociedad en particular.*

*En el Capítulo 4 de este Informe, se describen los métodos de valoración utilizados, así como los motivos de ello.*

*4. Como consecuencia de nuestro trabajo, en base a la metodología de valoración aplicada, hemos determinado **un valor para la totalidad de las acciones de la sociedad Ola Internet, S.A. de 169.569 miles de euros.***

*En el Capítulo 5 de este Informe, se detalla dicho valor para cada una de las actividades y empresas que componen el Grupo Ola.*

*5. Este Informe Especial de Valoración de Acciones incluye los adjuntos Capítulos 2 a 6, así como los Anexos I y II, todos ellos inclusive, y forman una unidad.*

*6. Este Informe Especial ha sido preparado, únicamente, a los efectos previstos en el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y del artículo 133 del Reglamento del Registro Mercantil, en el contexto de la ampliación de capital que **Grupo Picking Pack, S.A.** tiene previsto efectuar con aportación no dineraria de las acciones de **Ola Internet, S.A.**, y no puede ser utilizado para ninguna otra finalidad.*

## **BDO AUDIBERIA AUDITORES**

---

*José Velasco Benítez*  
*Socio*

*Barcelona, 12 de abril de 2000”*

La valoración mencionada ha sido obtenida por el experto independiente en aplicación de los siguientes métodos de valoración, según expone en su informe:

“Metodología de valoración.”

Dadas las diferentes actividades del **Grupo Ola**, hemos aplicado una **combinación** de los métodos basados en el **valor de mercado** y de los **flujos generados**, y suma de los resultados obtenidos.

El método de valoración aplicado a cada una de ellas es como sigue:

<i>Sociedad a Través de La Cual Desarrolla la Actividad</i>	<i>Actividad</i>	<i>Enfoque</i>	<i>Método</i>
Ola IP6	Telecomunicaciones y transmisión de datos por IP	De los flujos generados	Valor actual de los flujos libres de caja (Discounted Free Cash Flow)
MiPrecio Ibérica.com	Comercio electrónico Contenidos	Valor de mercado	Múltiplos sobre la cifra de negocios

...

Resultado de la valoración.

Como consecuencia del trabajo realizado, y en base a la metodología de valoración utilizada, hemos determinado un valor para la totalidad de las acciones de OLA INTERNET, S.A. de 169.568 miles de euros.

El detalle de la aportación de valor de cada una de las actividades desarrolladas por el Grupo es el siguiente:

<i>Actividad</i>	<i>Sociedad</i>	<i>Valor en Miles de Euros</i>	<i>%</i>
Telecomunicaciones y transmisión de datos y servicios de seguridad en redes	Ola + IP6	117.753	69'44%
Comercio electrónico	MiPrecio	36.274	21'39%
Contenidos	Ibérica.com	<u>15.542</u> <u>169.569</u>	<u>9'17%</u> <u>100'00%</u>

..."

En cuanto a la **determinación del precio de emisión de las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A.**, el tipo de emisión de 4,8 euros por acción se justifica, por un lado, por corresponder dicho importe a la media aritmética de la cotización de la acción de la Sociedad al cierre de las últimas 30 sesiones bursátiles anteriores al anuncio público del compromiso de canje de acciones suscrito con los accionistas de OLA INTERNET, S.A., esto es, entre el 25 de enero y el 6 de marzo de 2000, ambos inclusive, y por otro, por corresponder a la valoración de las acciones de OLA INTERNET, S.A. que van a ser aportadas a GPP en contrapartida de las nuevas acciones emitidas, la cual fue acordada por el Consejo de Administración de GPP y los accionistas de OLA INTERNET, S.A. y verificada por el experto independiente designado por el Registro Mercantil, BDO AUDIBERIA, S.A. Así, por cada acción de OLA INTERNET, S.A. se entregarán 784,09 acciones de GPP, redondeándose el número de acciones de GPP a entregar al entero más cercano.

En este sentido, el Consejo de Administración, en su informe hizo constar que el valor nominal de las acciones emitidas [3 euros por acción] más el valor de la prima de emisión [1,8 euros por acción], son superiores al valor neto patrimonial de las acciones, lo cual queda justificado en el informe emitido al efecto por el Auditor de cuentas de la sociedad, KPMG Auditores, S.L.

De acuerdo con el informe del auditor externo de la compañía KPMG Auditores, S.L., que integra el Anexo nº 4, en relación con la exclusión del derecho de suscripción preferente:

*“2) El informe elaborado por el Consejo de Administración propone que el tipo de emisión de las nuevas acciones para su suscripción por los actuales accionistas de Ola Internet, S.A. en igual proporción a las participaciones que actualmente ostentan en dicha sociedad sea de 4,8 euros por acción. Según fuimos informados, dicho tipo de emisión se ha determinado sobre la base de la media aritmética de la cotización de la acción de la Sociedad al cierre de las 30 últimas sesiones bursátiles anteriores al anuncio público del acuerdo con los accionistas de Ola Internet, S.A., esto es entre el 25 de enero y el 6 de marzo de 2000, ambos inclusive.*

...

*4) Teniendo en cuenta todo lo indicado anteriormente, en nuestro juicio profesional, los factores utilizados por el Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK, S.A. en la determinación del tipo de emisión de 4,8 euros para las nuevas acciones están expuestos en su informe adjunto, y se basan en el método de valoración descrito en el párrafo 2 anterior, que consideramos adecuado en las circunstancias, y justifican el tipo de emisión propuesto a la aprobación de la Junta General.”*

El PER estimado para antes y después de la ampliación de capital, calculado sobre la base del beneficio obtenido en el año 1999, calculado a partir de la cotización de cierre del día 5 de junio de 2000 (5,72 euros) es de 65,20 y 97,84 veces respectivamente.

No se recoge el PER calculado sobre los resultados estimados para el ejercicio 2000, puesto que, según las proyecciones recogidas en el Capítulo VII, en dicho ejercicio la Sociedad obtendrá pérdidas.

Debe destacarse que el PER de una compañía es una medida estática que puede no recoger adecuadamente las expectativas de una compañía en fuerte crecimiento como Grupo Picking Pack.

	<b>Antes de la Ampliación</b>	<b>Después de la Ampliación</b>
<b>Número de acciones</b>	62.490.749	93.736.124
<b>Beneficio Neto 1999 (BDT) 000 Euros</b>	5.483	5.483
<i>000 Pesetas</i>	912.355	912.355
<b>Beneficio por acción (BPA) Euros</b>	0,09	0,06
<i>Pesetas</i>	14,60	9,73
<b>Precio por acción (1) Euros</b>	5,72	5,72
<i>Pesetas</i>	952	952
<b>Dividendo por acción Euros</b>	-	-
<i>Pesetas</i>	-	-
<b>PER</b>	65,20 x	97,84 x

(1) A cierre de la sesión de 5 de Junio de 2000

#### **II.5.5. Comisiones y gastos para el suscriptor.**

Las acciones que se emiten son libres de gastos para los accionistas de OLA INTERNET, S.A. por lo que GRUPO PICKING PACK, S.A. no repercutirá los gastos que le corresponden como Sociedad emisora. Ello independientemente de los importes que puedan cargar, en su caso, las entidades a través de las que los accionistas de OLA INTERNET, S.A. tramiten su suscripción, que serán de cuenta de éstos.

## **II.6 COMISIONES POR REPRESENTACION EN ANOTACIONES EN CUENTA.**

El Servicio de Compensación y Liquidación de Valores no cargará, según sus tarifas, comisiones por inscripción y mantenimiento a los inversores, siendo los gastos de alta de la ampliación de capital a que se refiere este Folleto, en el registro del citado Servicio, a cargo de la entidad emisora. Ello, no obstante, se señala que los Aportantes soportarán las comisiones que, en su caso, las Entidades Adheridas repercutan en los mismos en concepto de apertura, mantenimiento y gestión de depósito.

## **II.7 LEY DE CIRCULACION DE LOS VALORES, SEÑALANDO ESPECIALMENTE SI EXISTEN RESTRICCIONES A SU LIBRE TRANSMISIBILIDAD.**

Las acciones de la Sociedad son libremente transmisibles, de acuerdo con lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley del Mercado de Valores y las disposiciones que las desarrollan o complementan.

## **II.8 MERCADOS SECUNDARIOS ORGANIZADOS RESPECTO DE LOS QUE SE PRETENDE SOLICITAR LA ADMISION A NEGOCIACION DE LOS VALORES.**

La Sociedad tiene intención de tener admitidas a contratación pública y cotización oficial las acciones emitidas en la ampliación de capital objeto del presente Folleto en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, y su contratación oficial se realizará a través del Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo), haciendo constar que se conocen los requisitos y condiciones que se exigen para la admisión, permanencia y exclusión de la cotización oficial según la legislación vigente y los requerimientos de aquellas instituciones que se acepta cumplir.

Dicha admisión deberá tener lugar en un plazo no superior a tres meses desde la fecha de ejecución de la ampliación de capital con aportación no dineraria, si bien la compañía se compromete a realizar todos los trámites necesarios para que las acciones objeto del aumento de capital estén admitidas a negociación oficial en el plazo máximo de un mes a contar desde el día en que el órgano de administración de la Sociedad declare ejecutada la ampliación de capital mediante la suscripción por parte de los accionistas de OLA INTERNET, S.A. de las nuevas acciones emitidas.

Si por causas ajenas a GRUPO PICKING PACK no pudiera cumplirse el plazo de un mes para la admisión a negociación de las acciones, GRUPO PICKING



PACK se compromete a realizar todas las actuaciones precisas para que las mismas estén admitidas a negociación en el plazo máximo de quince días adicionales.

En caso de incumplimiento de dicho plazo y sin perjuicio de la responsabilidad en que pueda incurrir la Sociedad emisora si ello fuese por causa imputable a la misma, la Sociedad publicará en al menos un diario de difusión nacional las razones de tal incumplimiento.

## **II.9 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS TENEDORES DE LOS VALORES QUE SE OFRECEN.**

### **II.9.1 Derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación.**

Cada acción confiere a su titular legítimo la condición de socio y los derechos de participación económica, esto es, de participación en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación, en las condiciones establecidas en la Ley de Sociedades Anónimas.

No existe el derecho a percibir un dividendo mínimo.

Los rendimientos que producen las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de la prescripción del derecho a su cobro el establecido en el artículo 947 del Código de Comercio, es decir, a los cinco años, siendo la beneficiaria de este derecho la Sociedad.

### **II.9.2 Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones.**

Cada acción confiere a su titular legítimo el derecho de suscripción preferente en las ampliaciones de capital y en las emisiones de obligaciones convertibles en acciones, en los términos previstos en la Ley de Sociedades Anónimas y en los Estatutos de la Sociedad. Gozarán asimismo del derecho de asignación gratuita reconocido por la Ley de Sociedades Anónimas, para el supuesto de realización de ampliación de capital con cargo a reservas de la Sociedad.

### **II.9.3 Derecho de asistencia y voto en las Juntas Generales e impugnación de acuerdos sociales.**

Las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. confieren a su titular el derecho de asistir y votar en las Juntas Generales de Accionistas y el derecho de impugnar los acuerdos sociales, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades Anónimas. Cada acción dará derecho a un voto, sin que exista limitación estatutaria alguna para el ejercicio de tal derecho. No existen acciones sin voto. No se exige la titularidad de un número

mínimo de acciones para la asistencia a las Juntas Generales. No existen limitaciones al número máximo de votos que puede ser emitido por un único accionista o por sociedades pertenecientes a un mismo grupo.

En este sentido, el artículo 12º de los Estatutos Sociales de la Sociedad, establece lo siguiente:

*“Artículo 12º.- Todos los accionistas, incluidos los que no tienen derecho a voto, podrán asistir a las Juntas Generales.*

*Será requisito esencial para asistir que el accionista tenga inscritas sus acciones en el correspondiente registro con cinco días de antelación a aquél en que haya de celebrarse la Junta.*

*Podrán ser invitados a asistir a la Junta General los Directores, Gerentes, Técnicos y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales.*

*Los administradores deberán asistir a las Juntas Generales.*

*Todo accionista, persona física o jurídica, que tenga derecho de asistir podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista, representación que deberá conferirse por escrito y con carácter especial para cada Junta, salvo que se trate de representación por medio de cónyuge, ascendiente o descendiente del representado o de apoderado general, en documento público, para administrar todo el patrimonio que el accionista representado tuviere en el territorio nacional. Siendo el accionista persona jurídica, se entenderá que ésta se encuentra presente cuando asista a la Junta por medio de su representante orgánico.”*

#### **II.9.4 Derecho de información.**

Las acciones emitidas confieren el derecho de información regulado en los artículos 48.2.d) y 112 de la Ley de Sociedades Anónimas. El tenedor de las mismas puede solicitar por escrito antes de la reunión de la Junta General, o verbalmente durante la misma, los informes o aclaraciones que estime precisos, acerca de los asuntos comprendidos en el Orden del Día, con las excepciones, limitaciones y requisitos que derivan del ordenamiento jurídico.

Gozarán asimismo de aquellas especialidades que en materia de derecho de información son recogidas en el articulado de la Ley de Sociedades Anónimas de forma pormenorizada al tratar de: la modificación de estatutos; ampliación y reducción del capital social; aprobación de las cuentas anuales; emisión de obligaciones convertibles o no en acciones; transformación, fusión y escisión; disolución y liquidación de la Sociedad, y otros actos y operaciones societarias.

#### **II.9.5 Prestaciones accesorias y privilegios, facultades y deberes que conlleva la titularidad de las acciones.**

No se exigen a los titulares de acciones prestaciones accesorias. La titularidad de las acciones no conlleva privilegios, facultades ni deberes especiales distintos de los establecidos con carácter general en la Ley de Sociedades Anónimas.

**II.9.6 Fecha en que los derechos citados en los puntos anteriores comenzarán a regir para las nuevas acciones que se ofrecen.**

Las acciones emitidas gozarán de los mismos derechos políticos que las actualmente en circulación, a partir de su fecha de emisión y derechos económicos, desde el día 1 de enero de 2000.

**II.10 SOLICITUDES DE SUSCRIPCION.**

**II.10.1 Colectivo de potenciales inversores a los que se ofrecen los valores.**

La presente emisión va dirigida a las personas físicas o jurídicas, cualquiera que sea su nacionalidad, que tuvieren la condición de accionistas de OLA INTERNET, S.A. el día de ejecución de la misma.

**II.10.2 Fecha de suscripción.**

Dadas las características de la operación, la suscripción se realizará íntegramente una vez obtenida la verificación por parte de la CNMV.

**II.10.3 Dónde y ante quién puede tramitarse la suscripción.**

La suscripción se realizará mediante otorgamiento de escritura pública otorgada ante el Notario del Ilustre Colegio de Barcelona D. Javier García Ruiz.

**II.10.4 Forma y fechas de hacer efectivo el desembolso.**

El desembolso íntegro de la suscripción, se realizará por los accionistas de OLA INTERNET, S.A., de una sola vez, en el acto notarial mediante aportación no dineraria de sus respectivas acciones en OLA INTERNET, S.A., una vez obtenida la verificación de la operación por parte de la CNMV.

**II.10.5 Forma y plazo de entrega a los suscriptores de las copias de los boletines de suscripción o resguardos provisionales, especificando sus posibilidades de negociación y su período máximo de validez.**

La Entidad Agente emitirá el resguardo provisional de suscripción a los Aportantes, si éstos lo consideran pertinente.

## **II.11 DERECHOS PREFERENTES DE SUSCRIPCION.**

### **II.11.1 Indicación de sus diversos titulares.**

En atención a exigencias del interés social, y con la finalidad de permitir que las nuevas acciones sean suscritas por los accionistas de OLA INTERNET, S.A., la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A., celebrada en Barcelona el día 16 de mayo de 2000, acordó la exclusión del derecho de suscripción preferente de accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A.

### **II.11.2 Reproducción del acuerdo de exclusión del derecho de suscripción preferente.**

En relación a la exclusión del derecho de suscripción preferente, el acuerdo primero adoptado por la indicada Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A., en relación con el Punto Primero de su Orden del Día, establece literalmente lo siguiente:

*“Para poder llevar a cabo el canje de acciones de GPP por las acciones de OLA INTERNET, S.A., se acuerda que la ampliación de capital se lleve a efecto con exclusión del derecho de suscripción preferente, para que los accionistas de OLA INTERNET, S.A. puedan suscribir las nuevas acciones emitidas. Todo ello se justifica:*

- a) Por el interés de la sociedad en que los accionistas de OLA INTERNET, S.A. pasen a formar parte del grupo, habida cuenta de las sinergias y conocimientos que pueden aportar a la compañía para la estrategia de desarrollo del proyecto global de la actividad de GPP por lo que, a tal efecto, los accionistas y el management se han comprometido a mantener sus acciones por periodos de tiempo que oscilan entre uno y tres años en distintos porcentajes.*
- b) Por ser la más eficaz fiscalmente para los accionistas de OLA INTERNET, S.A. y para la propia compañía.”*

Por razones de interés social, tal y como han quedado descritas en el acuerdo de la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas sobre el aumento, la exclusión del derecho de suscripción preferente fue aprobada por dicho órgano, previa puesta a disposición a los accionistas del indicado Informe de Administradores y del Informe de Auditores de Cuentas de la Sociedad que se señalan en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas y que, como ya se ha indicado, quedan incorporados a este Folleto como Anexos 3 y 4, respectivamente.

## **II.12 COLOCACION Y ADJUDICACION DE VALORES.**

### **II.12.1. Entidades que intervienen en la suscripción de las nuevas acciones.**

Dadas las características del aumento, no intervendrá ninguna entidad en la suscripción de las nuevas acciones.

### **II.12.2 Declaración de la Entidad Directora.**

D. Ignacio García-Nieto Portabella como representante de RIVA Y GARCIA 1877, A.V.B., S.A., declara, en el sentido de lo previsto en el artículo 31 apartado 2 del Real Decreto 291/1992, sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores:

- a) Que ésta ha llevado a cabo las comprobaciones necesarias para contrastar la veracidad e integridad de la información contenida en el folleto.
- b) Que, como consecuencia de esas comprobaciones, no se advierten circunstancias que contradigan o alteren la información recogida en el folleto, ni éste omite hechos o datos significativos que puedan resultar relevantes para el inversor.

La presente declaración no hace referencia a los datos objeto de la auditoria de cuentas.

Como Anexo nº 6 a este folleto figura copia de la carta del representante de RIVA Y GARCIA -1877, A.V.B., S.A.

## **II.13 TERMINACION DEL PROCESO.**

### **II.13.1 Transcripción literal de la previsión acordada para el caso de que el aumento de capital no se suscriba íntegramente dentro del plazo fijado para ello.**

La totalidad de las acciones serán suscritas por los accionistas de OLA INTERNET, S.A., quienes se han adherido en su totalidad al contrato de compromiso de canje de acciones, obligándose a canjear sus acciones por las acciones de nueva emisión de GRUPO PICKING PACK, S.A.

### **II.13.2 Plazo y forma de entrega de los certificados definitivos de los valores.**

Las acciones a emitir quedarán definitivamente representadas por medio de anotaciones en cuenta. De conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto 116/1992 de 14 de febrero, tan pronto como la escritura de ampliación de capital, debidamente inscrita en el Registro Mercantil sea depositada en el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Sociedades Rectoras de las Bolsas de Madrid y Barcelona, y una vez que dichas acciones queden anotadas en el Registro central a cargo del señalado Servicio, podrá obtenerse por los accionistas de OLA INTERNET, S.A. los certificados de legitimación, expedidos por las correspondientes Entidades Adheridas.

### **II.14 Cálculo de los gastos de emisión, suscripción, puesta en circulación, admisión a cotización en un mercado secundario y demás conexos que sean por cuenta del emisor de la oferta pública de valores. Porcentaje que representan sobre el total efectivo de la emisión u oferta.**

Los gastos de emisión, suscripción, puesta en circulación y admisión a cotización oficial correrán a cargo de la Sociedad, estimándose que representarán aproximadamente un 0,59% sobre el importe efectivo de la emisión, de acuerdo con el siguiente detalle (en euros):

#### **ESTIMACION DE GASTOS DE LA AMPLIACION DE CAPITAL**

	PTAS	EUROS
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	Exenta	Exenta
Comisión de Dirección y Agencia de RIVA Y GARCIA-1877, A.V.B.	50.000.000 Pts	300.506 □
SCLV	748.626 Pts	4.499 □
Inclusión en cotización	15.796.379 Pts	94.938 □
Notaría, Reg. Mercantil, Corretajes, Anuncios y Otros	77.385.516 Pts	465.096 □
Tasa CNMV	2.651.384 Pts	15.935 □
<b>Total Gastos</b>	<b>146.581.905 Pts</b>	<b>880.975 □</b>

## **II.15 Imposición personal sobre la renta derivada de los valores ofrecidos, distinguiendo entre suscriptores residentes y no residentes.**

Se facilita a continuación un breve extracto del régimen fiscal aplicable a las inversiones que se deriven de la presente ampliación de capital objeto de este Folleto, a cuyo efecto se tiene en cuenta exclusivamente la legislación estatal vigente y los aspectos de carácter general que puedan afectar a los inversores.

Estos deberán tener en cuenta tantos sus posibles circunstancias fiscales especiales como la legislación vigente en el momento de la obtención y declaración de las rentas correspondientes.

### Adquisición de acciones.

La adquisición de los valores que se emiten está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, de acuerdo con el artículo 108 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

### Rendimientos y transmisión de valores.

#### **1. Inversores residentes en territorio español.**

##### **1.1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.**

Los rendimientos percibidos por los inversores residentes en España en concepto de dividendos, participaciones en beneficios, primas de asistencia a Junta o cualquier otra utilidad derivada de su condición de accionista, constituirán ingreso computable en la base imponible de su impuesto personal.

A efectos de su integración en la base imponible del I.R.P.F., el rendimiento íntegro se cuantificará en el 140% de los importes mencionados, no obstante se cuantificará en el 100% cuando se trate de acciones adquiridas dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquellos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos. Para el cálculo del rendimiento neto serán deducibles los gastos de administración y depósito de las acciones, en la forma prevista en el artículo 24 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias de 9 de diciembre de 1998 (Ley del I.R.P.F.)

Los accionistas tendrán derecho a deducir de la cuota líquida total del I.R.P.F. 40% del importe íntegro percibido por tales conceptos. No se aplicará esta deducción en relación con los rendimientos que correspondan a acciones adquiridas dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquéllos se hubieran satisfecho cuando, con

posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Las transmisiones de acciones realizadas por contribuyentes del I.R.P.F., así como las restantes alteraciones patrimoniales contempladas en el artículo 31 de la Ley del I.R.P.F. darán lugar a ganancias y pérdidas patrimoniales, que se integrarán en la base imponible y se someterán a tributación de acuerdo con las normas generales para este tipo de rentas, entre las que cabe destacar:

- a) La ganancia o pérdida patrimonial, en caso de transmisión a título oneroso se establecerá por diferencia entre el importe satisfecho por la adquisición de los valores –incrementado en los gastos y tributos inherentes a la misma- y el importe de la enajenación -minorado en los gastos e importes inherentes a la misma.-

El importe de la enajenación vendrá determinado por la cotización en el mercado secundario oficial de valores españoles en la fecha en que se produzca aquélla o por el precio pactado cuando sea superior a la cotización.

- b) El importe obtenido por la venta de derechos de suscripción preferente minorará el coste de adquisición de las acciones de las que los mismos procedan, a efectos de futuras transmisiones, hasta que el coste de adquisición quede reducido a cero. Las cantidades percibidas en exceso sobre el coste de adquisición se considerarán ganancia patrimonial.
- c) Cuando el inversor posea valores homogéneos adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar. Cuando se transmitan derechos de suscripción, pero no en su totalidad, se entenderá que los transmitidos corresponden a los valores adquiridos en primer lugar.
- d) La entrega de nuevas acciones, total o parcialmente liberadas, por la sociedad a sus accionistas no constituye renta para éstos.

En el supuesto de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición de las nuevas y de las antiguas de las que procedan, quedará fijado en el resultado de dividir el coste total de las antiguas entre el número de acciones, tanto antiguas como liberadas, que correspondan. Para las acciones parcialmente liberadas se estará al importe realmente satisfecho.

La antigüedad de las acciones totalmente liberadas será la misma que la de las acciones de la que procedan.

- e) No se computarán como pérdidas patrimoniales las derivadas de la transmisión de acciones cotizadas en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores españoles cuando el contribuyente hubiera adquirido valores homogéneos dentro de los dos meses



anteriores o posteriores a dicha transmisión. Las pérdidas patrimoniales se integrarán, en su caso, a medida que se transmitan las acciones que permanezcan en el patrimonio del contribuyente.

#### 1.2. Impuesto sobre Sociedades.

Tratándose de accionistas sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, el importe bruto del rendimiento se integrará, asimismo, en la base imponible del impuesto, generando el derecho a practicar en su cuota íntegra una deducción del 50% de la parte proporcional de dicha cuota que corresponda a la base imponible derivada de dichos rendimientos. La deducción podrá ascender al 100% en los casos establecidos por la legislación vigente.

No obstante lo anterior, esta deducción no será aplicable, entre otros supuestos contemplados en el artículo 28 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (Ley del I.S.), cuando los dividendos o participaciones en beneficios correspondan a acciones adquiridas dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquéllos se hubieran satisfecho cuando con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades también tendrán derecho a las restantes deducciones para evitar la doble imposición previstas en el artículo 28 de la mencionada Ley del I.S.

#### 1.3. Retenciones a cuenta.

En general, tanto los contribuyentes del I.R.P.F. como los sujetos pasivos del I.S., soportarán una retención del 18% del importe íntegro del beneficio distribuido, a cuenta de los referidos impuestos. La retención a cuenta será deducida de la cuota líquida del I.R.P.F. o de la cuota íntegra del I.S. y, en caso de insuficiencia de cuota, dará lugar a las devoluciones previstas en el artículo 85 de la Ley del I.R.P.F. y en el artículo 145 de la Ley del I.S.

#### 1.4. Impuesto sobre el Patrimonio.

Las personas físicas que adquieran acciones objeto de esta oferta, que estén obligadas a presentar declaración por el Impuesto del Patrimonio, deberán declarar las acciones que posean el 31 de diciembre de cada año por el valor de cotización medio del cuarto trimestre, según el valor publicado anualmente por el Ministerio de Economía y Hacienda.

## **2. Inversores no residentes a efectos fiscales en territorio español.**

### **2.1. Impuesto sobre la Renta de no Residentes.**

Las rentas obtenidas por los titulares e las acciones que tengan la condición de contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, tanto por el concepto de dividendos, como con motivo de la transmisión de las mismas, tendrán la consideración de rentas obtenidas en España, con o sin establecimiento permanente, en los términos de la Ley 41/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de No Residentes y Normas Tributarias.

El régimen fiscal que se describe a continuación es de carácter general, por lo que se deben tener en cuenta las particularidades de cada sujeto pasivo y las que puedan resultar de los convenios internacionales para evitar la doble imposición suscritos entre España y otros países.

#### **2.1.1. Rentas obtenidas mediante establecimiento permanente.**

Las rentas de las acciones obtenidas por un establecimiento permanente en España tributarán con arreglo a las normas del Capítulo III de la mencionada Ley 41/1998, sin perjuicio de lo dispuesto en los convenios para evitar la doble imposición suscritos por España, que pueden determinar la no tributación de las rentas correspondientes o la aplicación de tipos reducidos.

Las citadas rentas estarán sujetas a retención a cuenta del Impuesto sobre la Renta de no Residentes en los mismos supuestos y condiciones que se han mencionado par los contribuyentes por el Impuesto sobre Sociedades residentes en España.

#### **2.1.2. Rentas obtenidas sin mediación de establecimiento permanente.**

Las rentas obtenidas de las acciones por personas o entidades no residente en España que actúen, a estos efectos, sin establecimiento permanente, tributarán por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes con arreglo a las normas del Capítulo IV de la Ley 41/1998, de cuyo régimen se pueden destacar los siguientes extremos, sin perjuicio de lo dispuesto en los convenios para evitar la doble imposición suscritos por España, que podría determinar la no tributación de las rentas correspondientes o la aplicación de tipos reducidos:

- (a) La base imponible correspondiente a los dividendos y otros rendimientos de capital se cuantificará en el importe íntegro del rendimiento obtenido, calculado de acuerdo con las normas de la Ley 40/1998, sin que sean aplicables a tal efecto las reducciones de dicha Ley.

La Compañía pagadora efectuará una retención a cuenta de dicho impuesto en el momento del pago del 18%, que será deducible de la cuota a pagar en la autoliquidación del inversor. En los supuestos en que el tipo impositivo aplicable sea inferior al 18%, por aplicación de normas especiales o de algún convenio internacional, el importe retenido en exceso dará derecho a obtener la devolución de la Hacienda Pública.

El inversor, su representante fiscal en España, o el depositario o gestor de su inversión deberán cumplimentar la autoliquidación correspondiente, con sujeción al procedimiento y modelo de declaración regulados en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 1997, o el que proceda en cada momento. Dicha declaración no será obligatoria cuando se hubiera soportado la oportuna retención a cuenta.

- (b) Las ganancias patrimoniales tributarán al tipo del 35%, mediante autoliquidación que debe cumplimentar el sujeto pasivo, su representante fiscal o el depositario o gestor de las acciones del no residente en España, con sujeción al procedimiento y modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 1997, o el que proceda en cada momento.

La base imponible correspondiente a las ganancias patrimoniales se determinará aplicando, a cada alteración patrimonial que se produzca, las normas previstas en la sección 4, a) del capítulo I del Título II, salvo el artículo 31, apartados 2 y 3a), y en el capítulo II del Título VIII de la Ley 40/1998, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias. En el caso de entidades no residentes, cuando la ganancia patrimonial provenga de una adquisición a título lucrativo, su importe será el valor normal de mercado del elemento adquirido.

En caso de transmisión, reembolso o amortización se tendrán en cuenta para el cálculo del rendimiento los gastos accesorios de adquisición y enajenación, en tanto se justifiquen adecuadamente.

La tributación se realizará de forma separada para cada devengo total o parcial de renta sometida a gravamen, sin que sea posible compensación alguna entre las mismas.

Estarán exentas las rentas derivadas de la transmisión de dichos valores en mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas por personas físicas o entidades no residentes, sin mediación de establecimiento permanente en territorio español, que sean residentes en un estado que tenga suscrito con España

un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información.

Estarán igualmente exentas las ganancias patrimoniales derivadas de las acciones, obtenidas por residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea, con sujeción a lo dispuesto en el artículo 13 de la Ley 41/1998. La exención no será aplicable a las rentas obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

## **II.16 FINALIDAD DE LA OPERACIÓN.**

### **II.16.1 Destino del importe neto de la emisión.**

No resulta aplicable, ya que el aumento será desembolsado mediante aportaciones no dinerarias consistentes en 39.849 acciones representativas del 100% del capital social de OLA INTERNET, S.A.

### **II.16.2 Objetivos del aumento.**

El objetivo del aumento es materializar la adquisición del 100% del capital social de la compañía OLA INTERNET, S.A. Como ha quedado indicado dicha adquisición se realizará totalmente en acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., a cuyos efectos se realiza el presente aumento de capital.

OLA INTERNET, S.A. es una compañía emergente que ofrece servicios de transmisión de voz y datos, comercio electrónico y servicios vinculados a Internet para empresas (B2B) a través de una red nacional de tecnología IP (Internet Protocol), cuyas actividades se describen ampliamente en el capítulo IV siguiente.

Los clientes objetivo de OLA son fundamentalmente pequeña y mediana empresa española, a la que se ha dirigido ofreciendo el servicio de tarifa plana para la transmisión de voz y datos. Hoy en día aproximadamente el 97% de su facturación procede de los servicios de telefonía IP (Internet Protocol) y el resto corresponde a servicios relacionados con Internet. La estrategia de Ola consiste en seguir aumentando la base de clientes y ofrecerles cada vez un paquete más completo de servicios de valor añadido relacionados con Internet. Esta es una de las principales sinergias detectadas por GRUPO PICKING PACK, S.A., quien dispone de una base de aproximadamente 90.000 clientes PYMEs y profesionales independientes, por lo que la integración de OLA en el grupo permitirá ofrecer a sus clientes, la más completa gama de servicios externos de telecomunicaciones, reprografía y material de oficina especializado, en los siete

países del mundo donde las compañías del grupo cuentan ya con una relevante implantación en las actuales áreas de actividad.

El cuadro directivo de la compañía está formado por ejecutivos de amplia y reconocida experiencia en el sector de Internet y telecomunicaciones (ver capítulo 4).

### **Términos de la adquisición de OLA INTERNET, S.A.**

El día 6 de marzo de 2000, se suscribió ante el Notario de Barcelona D. Javier García Ruiz, un contrato de compromiso de canje de acciones entre GRUPO PICKING PACK, S.A como adquirente y los actuales accionistas de OLA INTERNET, S.A. como aportantes. El canje de acciones comprometido se formalizará ante Notario tan pronto como se purifiquen la totalidad de condiciones suspensivas a la que quedó sujeto, así como tras la obtención de la pertinente verificación de la CNMV. A día de hoy la totalidad de las condiciones suspensivas han quedado cumplidas, salvo las que necesariamente deben cumplirse o confirmarse el día de cierre, es decir, la fecha de formalización notarial, las cuales se detallan a continuación.

- Acreditación de la titularidad libre de cargas y gravámenes de las acciones que componen el capital social de OLA INTERNET, S.A.
- Acreditación que los órganos sociales de OLA INTERNET, S.A. no han adoptado acuerdos relativos a reparto de beneficios o reservas.
- La dimisión de todos los consejeros de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales, con la excepción de D. Fernando Reymundo.
- Acreditación que la plantilla de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales se corresponde con la que había a 6 de marzo de 2000, salvo contrataciones o despidos de personal autorizado por GRUPO PICKING PACK, S.A.
- Acreditación que no se han producido ventas a terceros de acciones de OLA INTERNET, S.A., distintas de las efectuadas a favor de sociedad del mismo grupo o vinculadas.
- Asunción de compromiso de lock up por parte de los accionistas de OLA INTERNET, S.A. por los plazos y porcentajes previstos.

**Accionistas principales de OLA INTERNET, S.A.** El accionariado de OLA INTERNET, S.A. está integrado por diversos grupos de sociedades vinculados al sector de las telecomunicaciones, medios de comunicación, expertos en el sector de Internet y miembros del equipo directivo cuya permanencia para el desarrollo del proyecto de GPP es de gran importancia, dadas las sinergias que pueden aportar al mismo. Sus accionistas son:

<u>ACCIONISTAS DE OLA INTERNET</u>	<u>% ACCIONES</u>	
	<u>EN OLA</u>	<u>EN GPP tras canje</u>
INVERSIONES TECNOLOGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES. S.L.	14,615%	4,872%
INOVA CAPITAL, SCR S.A.	19,619%	6,540%
CHELATOS HOLDING B.V.	7,446%	2,482%
AUTOCARTERA	5,747%	1,916%
OPTICAL 2 NET, GmbH	6,733%	2,244%
ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN SCR S.A.	6,725%	2,242%
PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A.	6,359%	2,120%
PRENSA REGIONAL S.A.	2,750%	0,917%
SOCIÉTÉ DE GESTION FIDUCIAIRE, S.A.	2,050%	0,683%
GOMEZ DE BAEZA Y TINTURÉ PEDRO	2,038%	0,679%
SAMARANCH SALISACHS, JUAN ANTONIO	2,038%	0,679%
GESTORA DE VIVIENDAS S.A.	1,839%	0,613%
GOMEZ DE PABLOS GONZALEZ, PEDRO	1,842%	0,614%
GBS FINANZAS, S.A	1,611%	0,537%
HITOS DE LORENZO Y ASOCIADOS, S.L.	1,558%	0,519%
Resto de Accionistas	17,029%	5,676%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,333%</b>

- INVERSIONES TECNOLÓGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES, S.A., controlada por Koldo Barrena Iturbe y por Federico Muñoz, en un 50% cada uno. Ambas personas han sido los promotores y financiadores del proyecto.
- INOVA CAPITAL SCR, S.A., cuyos accionistas son Torreal, S.A. (37,5%), Inversiones Ibersuizas, S.A. (35%), Inversiones GB Balboa, S.A., sociedad controlada por la familia García Baquero (20%), y Banco Pastor (7,5%).
- CHELATOS HOLDING, B.V., controlada por Frondely, N.V., sociedad asesorada para sus inversiones en España, por Koldo Barrena, sin participación ni control por parte de éste.
- GBS FINANZAS, S.A., sociedad controlada por D. Juan A. Samaranch, D. Pablo Gómez de Baeza y D. Pedro Gómez de Pablos.
- ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN, S.C.R., S.A., perteneciente a las Cajas Rurales.
- PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A., sociedad cotizada en Bolsa.
- PRENSA REGIONAL, S.A., perteneciente al Grupo Zeta.

- SOCIÉTÉ DE GESTION FIDUCIAIRE, S.A., sociedad suiza que realiza inversiones en España, ninguno de cuyos accionistas tiene más del 1% de la misma.
- GESTORA DE VIVIENDAS, S.A., perteneciente a la familia Rodés.
- El Equipo Directivo de OLA INTERNET, S.A. y sus filiales, propietario del 9,25%, compuesto por D. Fernando Reymundo (a través de Optical 2 Net GmbH, quien participa en el capital de OLA con un 6,733%), D. Juan Miguel Hitos (a través de Hitos de Lorenzo y Asociados, S.L., accionista del 1,558% de OLA), D. Julio Casal Martín, D. Alvaro Rivera, D. Francisco Leiva, D. Juan Manuel Gutiérrez, D. Jesús Sánchez Pobre, D. José Antonio Izquierdo y D. Servando López.

### **Compromiso de mantenimiento por parte de los Accionistas de OLA INTERNET, S.A.**

Todos los accionistas de OLA INTERNET, S.A. se han comprometido formalmente a no transmitir y en consecuencia mantener la titularidad de al menos el 50 por ciento de la totalidad de las acciones que suscriban de GRUPO PICKING PACK, S.A., por el plazo mínimo de un año a contar desde la fecha de canje. Dicho compromiso de bloqueo y no venta de acciones quedarán formalizados ante Notario público en el mismo acto de elevación a público del canje de acciones. Las acciones quedarán bloqueadas en la Agencia de Valores “RIVA Y GARCIA 1877 AVB S.A.” durante dicho periodo de tiempo y en los porcentajes indicados.

Las entidades INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A., CHELATOS HOLDING, B.V. e INVERSIONES TECNOLÓGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES, S.L., que conjuntamente son titulares del 41,68% del capital social de OLA INTERNET, S.A. y lo serán en un 13,89% de GRUPO PICKING PACK, tras el canje, se han comprometido formalmente a mantener las acciones que perciban del GRUPO PICKING PACK, S.A en las siguientes proporciones y durante los siguientes períodos de tiempo:

- El 73,8% durante el primer año desde la fecha de cierre de la operación.
- El 23,8% durante el segundo año desde la fecha de cierre de la operación

A su vez el Equipo Directivo de OLA INTERNET y sus filiales, arriba indicados, que representan un 9,25% del capital de OLA, un 3,08% de GRUPO PICKING PACK tras el canje, se han comprometido formalmente a no transmitir la titularidad de las acciones que directa o indirectamente hayan suscrito en GPP, como consecuencia de la operación de canje y en los porcentajes y durante los plazos siguientes, contados desde la fecha de cierre de la operación.:

- El 100% hasta el primer aniversario,
- El 66% hasta el segundo aniversario.
- El 33% hasta el tercer aniversario.

En el supuesto de toma de participación superior al 25% del capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A. por un tercero, o cambio de control efectivo de GRUPO PICKING PACK, S.A, todos los Accionistas de OLA INTERNET, S.A. indicados quedarán liberados de la obligación anterior. A estos efectos, se entiende por tercero, cualquier persona física o jurídica que el día 6 de marzo de 2000 no tuviese una participación superior al 5% del capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A.

## II.16.2 Si se trata de un folleto de oferta pública de venta de valores, finalidad perseguida.

No procede.

## II.17 DATOS RELATIVOS A LA NEGOCIACION DE LAS ACCIONES

### II.17.1 Número de acciones, por clases y valor nominal, admitidas a negociación bursátil en la fecha de elaboración del folleto informativo.

A la fecha de elaboración del Folleto, están admitidas a cotización oficial en las Bolsas de Madrid y Barcelona a través del Sistema de Interconexión Bursátil 62.490.749 acciones de la misma clase, con un valor nominal de 3 euros.

### II.17.2 Datos de negociación de las acciones.

Año 1998	Nº Acciones negociadas	% sobre Capital	Días	Volumen Diario		Cotización Máxima			Cotización Mínima		
				Max	Mín	Ptas	Euros	Ajustada	Ptas	Euros	Ajustada
Enero	99.476.216	139,2%	20	25.347.283	252.428	200	1,20	0,20	69	0,41	0,07
Febrero(4)	42.536.556	59,5%	20	8.034.947	708.942	118	0,71	0,38	85	0,51	0,28
Marzo	44.927.156	12,6%	21	10.678.424	489.466	139	0,84	0,45	82	0,49	0,27
Abril	157.387.556	44,1%	19	73.910.412	2.190.040	117	0,70	0,38	87	0,52	0,28
Mayo	64.623.399	18,1%	20	9.858.114	1.063.675	108	0,65	0,35	90	0,54	0,29
Junio	32.089.635	8,9%	21	2.632.548	463.898	92	0,55	0,30	81	0,49	0,26
Julio	26.009.200	7,3%	23	4.610.392	441.120	88	0,53	0,29	80	0,48	0,26
Agosto	23.995.690	6,7%	21	4.026.618	305.294	82	0,49	0,27	60	0,36	0,20
Septiembre	33.031.160	9,3%	22	4.558.556	469.590	82	0,49	0,27	66	0,40	0,21
Octubre	117.983.881	33,0%	21	30.948.072	607.709	110	0,66	0,36	63	0,38	0,21
Noviembre(5)	100.277.686	28,1%	21	22.926.147	1.616.452	77	0,46	0,33	66	0,40	0,29
Diciembre	68.951.440	12,9%	19	7.176.496	866.299	73	0,44	0,32	62	0,37	0,27
<b>TOTAL</b>	<b>811.289.575</b>		<b>248</b>			<b>200</b>	<b>1,20</b>	<b>0,45</b>	<b>60</b>	<b>0,36</b>	<b>0,07</b>

(4) Ampliación de Capital de 7.141 MM. Ptas. (5) Ampliación de Capital de 4.463 MM. Ptas.



Año 1999	Nº Acciones negociadas	% sobre Capital	Días	Volumen Diario		Cotización Máxima			Cotización Mínima		
				Max	Min	Ptas	Euros	Ajustada	Ptas	Euros	Ajustada
Enero	49.140.424	9,2%	19	5.129.762	1.033.067	70	0,42	0,30	62	0,37	0,27
Febrero	105.055.490	19,6%	20	48.385.637	518.313	72	0,43	0,31	62	0,37	0,27
Marzo	42.590.422	8,0%	23	4.494.500	580.993	67	0,40	0,29	60	0,36	0,26
Abril	152.207.180	28,4%	19	57.302.212	622.761	75	0,45	0,32	60	0,36	0,26
Mayo	70.522.503	13,2%	21	7.579.745	1.020.842	72	0,43	0,31	67	0,40	0,29
Junio	107.099.909	8,6%	22	18.887.168	572.327	68	0,41	0,30	35	0,21	0,15
Julio(6)	155.900.601	12,5%	22	30.459.224	678.918	37	0,22	0,22	28	0,17	0,17
Agosto	84.650.803	6,8%	22	20.189.483	490.346	32	0,19	0,19	28	0,17	0,17
Septiembre	106.448.334	8,5%	22	15.308.800	1.030.832	33	0,20	0,20	30	0,18	0,18
Octubre	36.494.494	2,9%	20	6.869.545	561.065	33	0,20	0,20	30	0,18	0,18
Noviembre (7)	3.375.591	5,4%	21	12.379.934	343.409	632	3,80	3,80	586	3,52	3,52
Diciembre	11.696.187	18,7%	19	2.145.555	134.602	582	3,50	3,50	386	2,32	2,32
<b>TOTAL</b>	<b>925.181.938</b>		<b>250</b>			<b>632</b>	<b>3,80</b>	<b>0,32</b>	<b>28</b>	<b>0,17</b>	<b>0,15</b>

(6) Ampliación de Capital de 17.854 MM. Ptas.

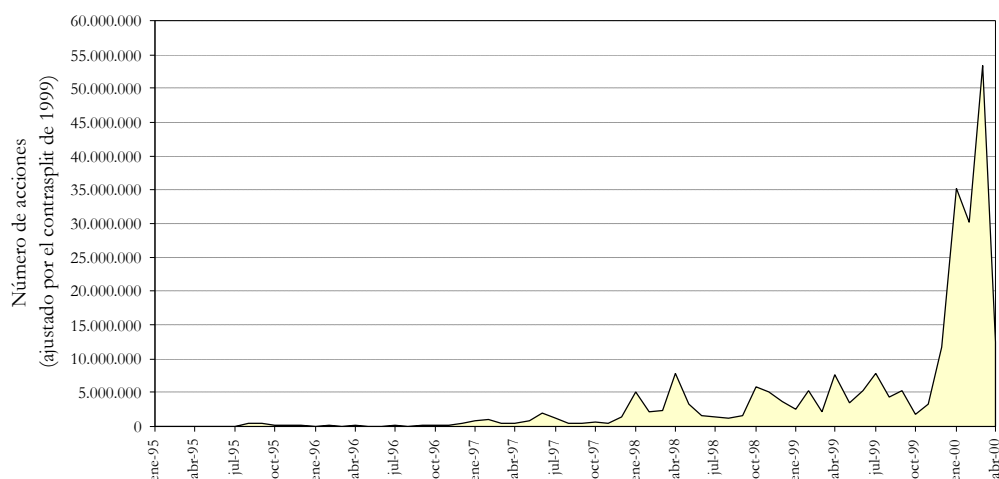
(7) En Noviembre se efectuó un Contraspplit 20\*1, situando el nominal en 3 euros y el número de acciones en 62.490.749

Año 2000	Nº Acciones negociadas	% sobre Capital	Días	Volumen Diario		Cotización Máxima			Cotización Mínima		
				Max	Min	Ptas	Euros	Ajustada	Ptas	Euros	Ajustada
Enero	105.853.536	169,4%	20	9.270.532	191.831	1050	6,31	6,31	413	2,48	2,48
Febrero	90.368.580	144,6%	21	6.717.741	309.157	948	5,70	5,70	737	4,43	4,43
Marzo	160.069.524	256,1%	23	7.605.084	524.837	1323	7,95	7,95	840	5,05	5,05
Abril	37.499.772	60,0%	18	2.232.527	89.732	1110	6,67	6,67	854	5,13	5,13
Mayo	7.653.203	12,2%	22	972.525	133.883	1053	6,33	6,33	832	5,00	5,00
<b>TOTAL</b>	<b>401.444.615</b>		<b>104</b>			<b>1323</b>	<b>7,95</b>	<b>7,95</b>	<b>413</b>	<b>2,48</b>	<b>2,48</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por Bolsa.

### Volumen de contratación mensual

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por Bolsa.



Durante el año 1998 la compañía fue incluida en el índice IBEX sectorial. (Complemento del IBEX-35).

### II.17.3 Resultado y dividendos por acción, en su caso, ajustados.

<b>EN PESETAS</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>1 T 2000</b>
Beneficio Neto Individual (1)	-251.998	80.108	349.324	271.000
Beneficio atribuido al grupo (1)	-251.629	820.485	912.355	266.842
Capital último día del periodo (1)	1.785.450	13.390.875	31.192.758	31.192.758
Capital Ajustado (1)	1.785.450	9.671.187	22.280.541	31.192.758
Nº de acciones último día del periodo	71.417.999	535.634.992	62.490.749	62.490.749
Nº de acciones ajustado	71.417.999	386.930.828	44.636.249	62.490.749
BPA (Ptas/Acción) Individual	-3,53	0,15	5,59	4,34
BPA (Ptas/Acción) Grupo	-3,52	1,53	14,60	4,27
BPA ajustado (Ptas/Acción)	-3,52	2,12	20,44	4,27
Dividendo por acción /BPA Grupo	-	-	-	-
Dividendo por acción	-	-	-	-
(1) Miles de Pesetas				
(2) El número de acciones en 1999 se divide por veinte, como consecuencia de la agrupación de las acción en la proporción de 1 x 20, con efectividad a partir del día 26 de noviembre de 1999.				

<b>EN EUROS</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>1 T 2000</b>
Beneficio Neto Individual (1)	-1.515	481	2.099	1.629
Beneficio atribuido al grupo (1)	-1.512	4.931	5.483	1.604
Capital último día del periodo (1)	10.731	80.481	187.472	187.472
Capital Ajustado (1)	10.731	58.125	133.909	187.472
Nº de acciones último día del periodo	71.417.999	535.634.992	62.490.749	62.490.749
Nº de acciones ajustado	71.417.999	386.930.828	44.636.249	62.490.749
BPA (Ptas/Acción) Individual	-0,021	0,001	0,034	0,026
BPA (Ptas/Acción) Grupo	-0,021	0,009	0,088	0,026
BPA ajustado (Ptas/Acción)	-0,021	0,013	0,123	0,026
Dividendo por acción /BPA Grupo	-	-	-	-
Dividendo por acción	-	-	-	-
(1) Miles de Euros				
(2) El número de acciones en 1999 se divide por veinte, como consecuencia de la agrupación de las acción en la proporción de 1 x 20, con efectividad a partir del día 26 de noviembre de 1999.				

Tal como se señala en el capítulo VII, está previsto que en el ejercicio 2000 GRUPO PICKING PACK obtenga pérdidas. En dicho capítulo se indica que no está previsto la distribución de dividendos.

## **II.17.4 Ampliaciones de capital realizadas durante los tres últimos ejercicios.**

### **1997**

No se realizaron ampliaciones de capital.

### **1998**

1. En febrero de 1998 se realizó una ampliación de capital social, al objeto de adquirir la sociedad UDO HOLDINGS LTD., por importe de 7.141.799.900 pesetas nominales y efectivas, mediante la emisión por su valor nominal de 285.671.996 acciones. Dicha ampliación de capital se realizó en virtud de los acuerdos adoptados por la Junta General Extraordinaria de 9 de enero de 1998 y las acciones pudieron ser suscritas por los accionistas de la Sociedad en la proporción de 4 acciones nuevas por cada 1 antigua.

El valor de cotización máximo de los derechos de suscripción fue de 383 pesetas por derecho, y el mínimo de 110 ptas. La ampliación fue suscrita en su totalidad.

2. En el mes noviembre de 1998 se llevó a una ampliación de capital social por importe de 4.463.624.925 pesetas nominales y efectivas, mediante la emisión por su valor nominal de 178.544.997 acciones. Dicha ampliación de capital, con objeto de ampliar el patrimonio para la expansión en Europa mediante adquisiciones de menor cuantía, se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria de 26 de junio de 1998 y las acciones emitidas son las que su negociación oficial se solicita en el presente folleto informativo.

El valor de cotización máximo de los derechos de suscripción fue de 28 pesetas por derecho, y el mínimo de 16 ptas. La ampliación fue suscrita en su totalidad.

### **1999**

En el mes junio y julio se llevó a una ampliación de capital social, al objeto de adquirir Charrette Corporation, por importe de 17.854.499.700 pesetas nominales y efectivas, mediante la emisión por su valor nominal de 714.179.988 acciones. Dicha ampliación de capital se realizó en base a los acuerdos de delegación adoptados por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 21 de mayo de 1999, y las acciones pudieron ser suscritas por los accionistas de la Sociedad en la proporción de 4 acciones nuevas por cada 3 antiguas.

El valor de cotización máximo de los derechos de suscripción fue de 0,1 euros por derecho, y el mínimo de 0,01 euros. La ampliación fue suscrita en su totalidad.

#### **II.17.5 Acciones no admitidas a negociación.**

GRUPO PICKING PACK, S.A. tiene la totalidad de las acciones que componen su capital social admitidas a negociación en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona, a través del Sistema de Interconexión Bursátil.

#### **II.17.6 Condiciones y resultado de la Oferta Pública de Adquisición en el supuesto de que hubiera sido formulada sobre los valores emitidos por la Sociedad.**

Los valores emitidos por la Sociedad no han sido objeto de Oferta Pública de Adquisición.

#### **II.18 DISEÑO O ASESORAMIENTO DE LA OPERACIÓN QUE CONSTITUYE EL OBJETO DEL FOLLETO.**

##### **II.18.1 Enumeración de las personas físicas o jurídicas que han participado en el diseño y/o asesoramiento de la emisión.**

El diseño y asesoramiento de la presente ampliación de capital ha sido realizado por:

RIVA Y GARCIA – 1877, A.V.B., S.A.

Asesores Financieros del emisor:

DB SECURITIES, S.V.B., S.A.

RIVA Y GARCIA – 1877, A.V.B., S.A.

Dichas entidades actuarán respectivamente como Entidad Directora y Entidad Co-Directora de la ampliación de capital prevista de 112 millones de euros, a cuyos efectos realizarán cuantas comprobaciones sean necesarias para contrastar la información contenida en el Folleto Reducido de la misma, así como en los capítulos 0, 1, 3, 4, 5, 6 y 7 del presente Folleto completo, en el que dicho Folleto Reducido se ampara, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 del Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo, sobre emisiones y ofertas públicas de venta de valores.

Asesores jurídicos del emisor:

BUFETE B. BUIGAS.

## **II.18.2 Declaración del emisor acerca de si conoce la existencia de algún tipo de vinculación o intereses económicos de dichos expertos y/o asesores con el propio emisor o con alguna Entidad controlada por él.**

El emisor declara no conocer la existencia de ningún tipo de vinculación ni interés económico alguno entre la entidad emisora y los profesionales enumerados en el apartado anterior, distintos de los derivados de una relación profesional.

D. Ignacio López-Balcells Romero, Consejero Secretario de GRUPO PICKING PACK, es Socio Director de BUFETE B. BUIGAS, asesor legal del Grupo.

- BUFETE B. BUIGAS ha prestado sus servicios de asesoramiento legal a GRUPO PICKING PACK, asimismo ha prestado su asesoramiento a GRUPO PICKING PACK, S.A. en todas las adquisiciones realizadas durante los ejercicios 1999 y 2000. Durante 1999 BUFETE B. BUIGAS ha percibido honorarios por importe de 50 millones de pesetas.
- D. Ignacio López-Balcells Romero es Secretario no Consejero de OLA INTERNET, S.A.
- BUFETE B. BUIGAS ha asesorado legalmente a OLA INTERNET, S.A. desde sus inicios en 1999 habiendo percibido honorarios de ésta por importe de 3,8 millones de ptas., si bien no ha prestado asesoramiento legal a la misma en la operación de canje descrita en el presente folleto.

D. Juan A. Samaranch Salisachs, Consejero de GRUPO PICKING PACK, es socio y Consejero Delegado de GBS Finanzas, S.A.

- D. Juan A. Samaranch Salisachs es accionista directo de OLA INTERNET, S.A. en un 2,04% de su capital social e indirectamente a través de la sociedad GBS Finanzas, S.A., quien tiene un 1,61% de OLA INTERNET, S.A.
- El Sr. Samaranch se ha abstenido de votar en las sesiones del Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK en los que se ha estudiado y aprobado la adquisición de OLA INTERNET, S.A.
- GBS Finanzas, S.A. ha intervenido en el análisis y estudio de operaciones de venta y adquisiciones llevadas a cabo en el ejercicio de 1999 por GRUPO PICKING PACK, habiendo percibido honorarios por importe de 7 millones de pesetas.
- GBS Finanzas, S.A. ha prestado servicios de asesoramiento a OLA INTERNET, S.A. en la operación de canje con GRUPO PICKING PACK, S.A., por los que percibirá honorarios por importe de 187,5 millones de ptas., que serán pagados total y exclusivamente por OLA INTERNET, S.A., a la cual, los accionistas de la misma han proveído

de fondos suficientes al efecto, con total indemnidad en consecuencia para GRUPO PICKING PACK.

D. Ricardo Iglesias Baciana, es representante persona física de INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A., Consejero de GRUPO PICKING PACK.

- D. Ricardo Iglesias Baciana es a su vez Consejero Delegado de Inversiones Ibersuizas, S.A.
- Inversiones Ibersuizas, S.A. es accionista de OLA INTERNET, S.A., de forma indirecta, a través de su participación del 35% en INOVA, S.C.R., S.A.
- Inversiones Ibersuizas, S.A. ha asesorado a OLA INTERNET, S.A., en el diseño y desarrollo de su plan de negocio, habiendo devengado unos honorarios en concepto de asesoramiento y comisión de éxito, por importe de 687,5 millones de ptas., que serán pagados total y exclusivamente por OLA INTERNET, S.A., a la cual, los accionistas de la misma han proveído de fondos suficientes al efecto, con total indemnidad en consecuencia para GRUPO PICKING PACK.

## **CAPITULO III**

### **EL EMISOR Y SU CAPITAL**

**CAPITULO III**  
**EL EMISOR Y SU CAPITAL.**

**III.1 IDENTIFICACION Y OBJETO SOCIAL.**

**III.1.1 Denominación completa del emisor.**

Denominación social: GRUPO PICKING PACK, S.A.

Código de identificación fiscal: A-28/354132.

Domicilio Social: C/Solsonés, 2 – planta 3ª - Esc. B  
Edificio Muntadas  
Parque de Negocios MAS BLAU  
08820 El Prat de Llobregat  
BARCELONA

Teléfono: 34-93-508.24.24

Fax: 34-93-508.12.12

e-mail: [info@pickingpack.net](mailto:info@pickingpack.net)

Página Web: <http://www.pickingpack.net/>

Videoconferencia RDSI: 34-93-508.24.49

C.N.A.E.: 74.1

**III.1.2 Objeto Social.**

El objeto social de la Sociedad es el definido en el artículo 2 de los Estatutos Sociales, expresando textualmente que:

*"Constituye su objeto:*

*La adquisición, tenencia, disfrute y enajenación de valores mobiliarios de otras empresas y sociedades, así como la participación, por cualquier otro título, en dichas compañías y empresas.*

- a) La prestación de toda clase de servicios y asesoramientos, bien sean económicos, financieros, fiscales, bursátiles, de organización, mecanización o de otra índole, y realizar estudios de valoración de sociedades.*
- b) La adquisición, arrendamiento y venta de toda clase de bienes inmuebles, fincas urbanas y rústicas y la construcción de edificaciones urbanas para*



*su venta o explotación en forma de arriendo y la administración de las mismas."*

## **III.2 INFORMACIONES LEGALES.**

### **III.2.1 Fecha y forma de constitución de la Sociedad emisora**

Fue constituida el día 22 de septiembre de 1969, mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, Don Julio Albí Agero, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 2637 general, 1973, de la sección 3ª, folio 1, Hoja 17.589.

Sus actividades se iniciaron en el año 1969 y su duración, de acuerdo con el artículo 3º de los Estatutos Sociales, será indefinida.

Sus Estatutos pueden ser consultados en el Registro Mercantil de Barcelona, donde se encuentra actualmente inscrita, en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y en el domicilio social de la compañía.

### **III.2.2 Forma jurídica y legislación especial que le sea de aplicación.**

La Sociedad adopta la forma jurídica de Sociedad Anónima, siéndole de aplicación las leyes relativas a dicho tipo de sociedades.

## **III.3 INFORMACIONES SOBRE EL CAPITAL.**

### **III.3.1 Importe nominal del capital suscrito y del desembolsado, hasta la fecha de redactar el folleto.**

El importe del capital nominal suscrito y desembolsado asciende en la actualidad a 187.472.247 euros representado por 62.490.749 acciones de 3 euros de valor nominal unitario, representadas mediante anotaciones en cuenta, totalmente suscritas y desembolsadas. Están admitidas en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, e incluidas en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo).

### **III.3.2 En su caso, indicación de los importes a liberar, plazos y forma en que debe tener lugar.**

El capital social indicado en el punto III.3.1. se halla totalmente suscrito y desembolsado.

### **III.3.3 Clases y series de acciones.**

El capital está representado por 62.490.749 acciones. Todas las acciones son de la misma clase, de 3 euros de valor nominal, están íntegramente suscritas y

desembolsadas, gozan de idénticos derechos políticos y económicos y están representadas mediante anotaciones en cuenta.

La entidad encomendada de la llevanza del Registro Contable de anotaciones en cuenta es el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, S.A., con domicilio en Madrid, C/ Orense nº 34.

### III.3.4 Cuadro esquemático de la evolución del capital social.

	Capital Social	Nº de acc.	Nominal	Cifra variación
A 31.12.93	440.000.000 pesetas	8.800.000	50 Ptas.	(220.000.000 Ptas.)
A 31.12.94	220.000.000 pesetas	8.800.000	25 Ptas.	0 Ptas.
A 31.07.95	620.000.000 pesetas	24.800.000	25 Ptas.	400.000.000 Ptas.
A 31.12.95	991.954.475 pesetas	39.678.179	25 Ptas.	371.954.475 Ptas.
A 31.12.96	1.785.449.975 pesetas	71.417.999	25 Ptas.	793.495.500 Ptas.
A 31.12.97	1.785.449.975 pesetas	71.417.999	25 Ptas.	0 Ptas.
A 31.12.98	13.390.874.800 pesetas	535.634.992	25 Ptas.	11.605.424.825 Ptas.
A 31.07.99	31.245.374.500 pesetas	1.249.814.980	25 Ptas.	17.854.499.700 Ptas.
A 31.12.99	187.472.247 euros	62.490.749	3 euros	-

La reducción del capital social en 220.000.000 pesetas, mediante disminución del valor nominal de las acciones a 25 pesetas por acción, se adoptó por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 30 de junio de 1994.

Esta reducción de capital tuvo como fin exclusivo restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la Sociedad, disminuido a consecuencia de las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores; por lo tanto, no dio lugar a ningún reembolso a los accionistas.

La Junta General Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 28 de octubre de 1999, adoptó el acuerdo de redenominar en euros la cifra del capital social de la compañía. Posteriormente, se procedió al ajuste del valor nominal de las acciones al céntimo de euro más próximo que quedó fijado en 0,15 euros de valor nominal cada una.

Con fecha 26 de noviembre de 1999 se ejecutó el acuerdo de aumentar el valor nominal de las acciones pasando de los 15 céntimos de euro por acción actuales en ese momento a 3 euros por acción, mediante la emisión y puesta en circulación de 62.490.749 acciones nuevas, representadas por anotaciones en cuenta, de 3 euros cada una, que fueron canjeadas, para su anulación, por las 1.249.814.980 acciones en circulación, en la proporción de una acción nueva por cada veinte antiguas.

### **III.3.5 Existencia de empréstitos de obligaciones convertibles, canjeables o con "warrants".**

La Sociedad no tiene emitidos empréstitos de ningún tipo.

### **III.3.6 Títulos que representen las ventajas atribuidas a fundadores y promotores y bonos de disfrute.**

La Sociedad no tiene emitidos títulos que representen ventajas atribuidas a fundadores y promotores ni bonos de disfrute.

### **III.3.7 Capital autorizado.**

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada el día 16 de mayo de 2000, adoptó el acuerdo de delegar en el Consejo de Administración de la Sociedad la facultad de acordar, el aumento del capital social hasta la mitad del capital social de la Compañía, en una o varias veces.

Las ampliaciones de capital, en su caso, deberán realizarse dentro del plazo máximo de cinco años a contar desde el día de la Junta.

### **III.3.8 Condiciones a las que los Estatutos sometan las modificaciones del capital y de los respectivos derechos de las diversas categorías de acciones.**

El artículo 7º de los Estatutos Sociales, expresa textualmente:

*"El capital social podrá aumentarse o disminuirse por acuerdo de la Junta General legalmente convocada al efecto, con los requisitos establecidos en cada caso por la Ley. La Junta General de accionistas determinará los plazos y condiciones de cada emisión y el órgano de administración tendrá las facultades precisas para cumplir, a su criterio, dentro del marco legal y de las condiciones establecidas por la Junta, los acuerdos adoptados.*

*En los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, los antiguos accionistas y los titulares de obligaciones convertibles podrán ejercitar, dentro del plazo que a tal efecto les conceda la Administración de la sociedad, que no será inferior a quince días desde la publicación del anuncio de la oferta de suscripción de la nueva emisión en el "Boletín Oficial del Registro Mercantil", el derecho a suscribir un número de acciones proporcional al valor nominal de las acciones que posean o de las que corresponderían a los titulares de obligaciones convertibles de ejercitar en ese momento la facultad de conversión."*

### III.4 NUMERO Y VALOR NOMINAL DEL TOTAL DE LAS ACCIONES ADQUIRIDAS Y CONSERVADAS EN CARTERA POR LA PROPIA SOCIEDAD O POR PERSONA INTERPUESTA, INCLUYENDO LAS POSEIDAS A TRAVES DE FILIALES PARTICIPADAS EN MAS DEL 50 POR 100.

La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad, en su reunión del día 16 de mayo de 2000 adoptó el acuerdo de delegar en el Consejo de Administración la facultad de adquirir acciones propias, cuando lo estime conveniente, con el fin de poder dotar en momentos puntuales de mayor liquidez a las acciones de la compañía cotizadas en el mercado de valores.

La adquisición de acciones propias deberá en todo caso efectuarse dentro de los límites establecidos al efecto por la mencionada Junta, siendo el precio mínimo y máximo de adquisición el de 3 y 20 euros por acción, respectivamente.

La autorización es por un plazo de 18 meses y cumpliendo con la totalidad de términos y condiciones establecidos en los artículos 74 y siguientes de la ley de Sociedades Anónimas y legislación concordante.

Las operaciones realizadas durante los últimos años por la compañía se detallan en el cuadro siguiente:

	1997	1998	1999	2000
Nº acciones Compradas	257.398	446.269	102.435* 5.000	-
% sobre capital a 31/12	0,36%	0,08%	0,38%	-
Precio Medio de Compra	69 ptas.	69,86 ptas.	0,38 €	-
Nº acciones Vendidas/ Traspasadas	257.398	446.269	-	5.000 36.924
% sobre capital a 31/12	0,36%	0,08%	-	0,067%
Precio Medio de Venta	74	68,72	-	4,86 €
Beneficio / (Pérdida) [Ptas]	1.286.990	(509.321)	-	1.306.130

\* Acciones propiedad de Picking Pack Service Point España, S.A. Su traspaso no ha generado beneficio o pérdida.

En cuanto a sus filiales participadas en más del 50 por 100, únicamente ha adquirido acciones de GRUPO PICKING PACK la Sociedad PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A., adquiridas durante el ejercicio 1999 a un coste medio de 7,6 euros (señaladas en el cuadro anterior con un \*). Dicha compra de acciones se realizó al objeto de cumplir los compromisos de PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A. derivados de la operación

que se detalla en el Capítulo VI.10 de adquisición de la empresa Disvec, S.L., parte de cuyo precio de compra deberá satisfacerse en acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. Sin perjuicio de lo anterior Picking Pack Service Point puede, a su elección, pagar en metálico.

En 2000 no se han realizado operaciones de compra de acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., habiéndose realizado una venta de 5.000 acciones de autocartera directa, por lo que a fecha de redacción de este folleto la Sociedad no tiene acciones propias de forma directa.

En cuanto a autocartera indirecta, en 2000 Picking Pack Service Point, S.A. ha realizado dos operaciones de traspaso de la titularidad de 36.924 acciones, por lo que a la fecha de redacción del folleto tiene 65.511 acciones de su dominante, GRUPO PICKING PACK, S.A., lo que representa un 0,10% del capital social actual y un 0,7% tras el canje de acciones de OLA INTERNET, a que se refiere el presente folleto.

OLA INTERNET, S.A. tras el canje de acciones pasará a tener 1.795.732 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A., lo que representa el 1,92%, de su capital que se destinarán a cubrir el plan de opciones sobre acciones de sus directivos y empleados. (Ver capítulo VI)

Ninguna otra filial participada en más del 50 por 100 tiene acciones de GRUPO PICKING PACK en su cartera.

A fecha de redacción del presente folleto, GRUPO PICKING PACK, S.A no posee en cartera acciones propias de forma directa, pero si 65.511 acciones de forma indirecta a través de Picking Pack Service Point España, S.A.

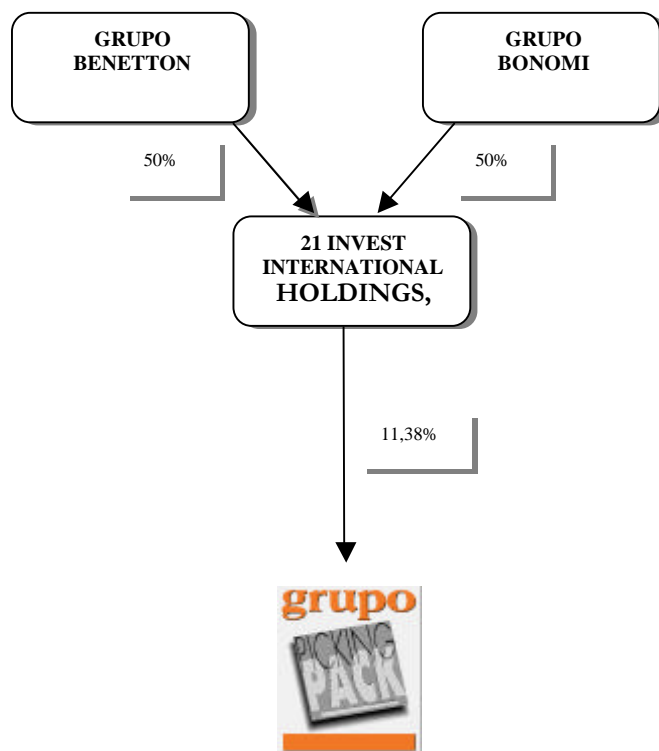
Tras la operación de adquisición de OLA INTERNET, S.A., dispondrá de forma indirecta, a través de sus filiales, un 1,99% de su capital social en autocartera.

### **III.5 Beneficios y dividendos por acción.**

Los beneficios y dividendos por acción correspondientes a los últimos tres ejercicios cerrados se recogen en el punto II.17.3

### **III.6 SI LA SOCIEDAD FORMA PARTE DE UN GRUPO DE SOCIEDADES CONFORME A LA LEGISLACION QUE LE RESULTE DE APLICACIÓN, INDÍQUESE CUAL Y LA POSICION QUE OCUPA DENTRO DE EL, PREFERENTEMENTE DE FORMA GRAFICA.**

A la fecha de redacción del presente folleto, el principal accionista de GRUPO PICKING PACK, S.A. es la Sociedad 21 INVEST INTERNATIONAL HOLDINGS LTD., participada por las familias Benetton y Bonomi, con amplia tradición industrial, que tienen una participación, directa del 11,38 % (véase a ese respecto lo señalado en la introducción punto 0.2.1). Dicho accionista ha manifestado su compromiso en suscribir las acciones que le correspondan, en el ejercicio de su derecho de suscripción preferente en la ampliación de capital de aproximadamente 112 millones de euros que se realizará tras el cierre de la ampliación a que se refiere este folleto.



### **III.7 SOCIEDADES PARTICIPADAS DISTINTAS DE LAS ENUMERADAS EN EL PUNTO ANTERIOR**

A 31 de diciembre de 1999, GRUPO PICKING PACK, S.A. tenía una participación, directa o indirecta en las empresas que se indican en el cuadro siguiente, que se actualiza seguidamente a 31 de marzo de 2000 para las participadas de forma directa.

GRUPO PICKING PACK, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de  
Empresas del Grupo y Asociadas  
31 de diciembre de 1999

(Expresado en miles de pesetas)

	Fecha de adquisición/ constitución	País	Porcentaje de participación		Capital	Reservas	Resultado del ejercicio	Total fondos propios	Coste	Coste ajustado, en su caso, por corrección valorativa
			Directa	Indirecta						
<u>Sociedades dependientes</u>										
<u>Participaciones nuevas</u>										
Picking Pack Service Point España, S.A.	01/12/95	España	99,99	-	242.010	306.910	(377.262)	171.658	1.416.608	223.644
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	01/07/96	España	99,99	-	51.000	674.890	(565.812)	160.078	1.253.359	439.138
GPP Capital, Plc.	02/12/97	Reino Unido	99,99	-	1.264.075	13.056.020	77.320	14.397.415	12.020.066	12.020.066
Picking Pack Italia, S.r.l.	05/12/97	Italia	100,00	-	1.718	29.360	(297.508)	(266.430)	211.776	-
Picking Pack France, S.A.	06/09/98	Francia	100,00	-	6.466	-	-	6.466	6.466	6.466
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	17/12/98	Irlanda	100,00	-	5.120	16.384	2.816	24.230	42.087	42.087
Picking Pack Service Point UK, Ltd.	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	613.569	2.057.983	1.385.969	4.057.521	-	-
Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio, Ltd.	10/09/98	Portugal	100,00	-	-	-	-	-	25.230	25.230
Wagon Holdings, Inc.	01/07/99	USA	-	100,00	3.967	10.045.301	(91.190)	9.958.078	-	-
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	01/01/99	Alemania	100,00	-	110.500	(109.199)	(11.396)	(10.095)	6.239	-
Eurographixnet	13/08/99	España	-	-	-	-	-	-	68.058	68.058
GPP Finance Ltd.	08/06/99	Reino Unido	-	100,00	1.360.335	13.055.925	77.320	14.493.580	-	-
GPP Partnerships Investments, Ltd.	08/06/99	Reino Unido	-	100,00	102.405	921.685	-	1.024.090	-	-
GPP Group Investments, Ltd.	08/06/99	Reino Unido	-	100,00	409.638	3.686.740	-	4.096.378	-	-
Disvec, S.L.	01/10/97	España	-	100,00	11.000	5.497	(8.598)	7.899	-	-
Nahuel Huapi, S.L.	01/03/97	España	-	100,00	4.500	(11.885)	(4.224)	(11.609)	-	-
Algama Desarrollo Empresarial, S.L.	01/05/99	España	-	100,00	10.400	2.111	524	13.035	-	-
Grafisprat, S.L.	01/07/99	España	-	100,00	24.000	3.900	(27.363)	537	-	-
Picking Pack USA Gen. Partn	01/07/99	USA	-	100,00	4.968.900	-	(474.150)	4.494.750	-	-
Aarque Systems, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	125.772	177.954	-	303.726	-	-
Aarque Systems Export, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	4.282	-	4.282	-	-
Sime Malloch, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	4.282	578.238	-	582.520	-	-
UDO Mayfair, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	2.944	1.198.313	-	1.201.256	-	-
Sarkpoint Reprographic, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	8.000	175.010	-	183.011	-	-
Chroma Reprographic, Ltd. (1)	01/07/98	Reino Unido	-	100,00	5.352	46.027	(33.450)	17.929	-	-
Picking Pack USA III, Inc.	01/07/99	USA	-	100,00	18.169.577	-	291.633	18.461.210	-	-
					28.061.146	49.399.788	(4.600)	77.456.334	15.049.888	12.824.689

GRUPO PICKING PACK, S.A.

Detalle de la Participación en Capital de  
Empresas del Grupo y Asociadas

(Expresado en miles de pesetas)

Detalle al 31 de diciembre de 1999

	Fecha de adquisición/ constitución	País	Porcentaje de participación		Capital	Reservas	Resultado del ejercicio	Total fondos propios	Coste	Coste ajustado, en su caso, por corrección valorativa
			Directa	Indirecta						
<u>Sociedades dependientes</u>										
<u>Participaciones nuevas</u>										
UDO Group Export, Ltd. (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	422.808	82.421	-	505.229	-	-
Charrete Corporation, Inc.	01/07/99	USA	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Arteliografica S.r.l.	30/09/99	Italia	-	100,00	1.718	-	(9.878)	(8.160)	-	-
Sem Print S.r.l.	30/09/99	Italia	-	100,00	1.718	(430)	(2.577)	(1.289)	-	-
Elioticinese Picking Pack Service Point, S.r.l.	30/09/99	Italia	-	100,00	1.718	687	(20.273)	(17.868)	-	-
Amrose e Lyndmann S.r.l.	30/09/99	Italia	-	100,00	1.718	-	3.694	5.412	-	-
Scot Douglas, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
The copy shop of South West England, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
L.D.O. Geoprint, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Turnhot, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Bayliss Wisdom, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Harper & Tunsall, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Gaprole, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Copystar Cardiff, Ltd. (*) (1)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
UDO FM, Ltd. (*)	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
					<u>28.490.826</u>	<u>49.482.466</u>	<u>(33.634)</u>	<u>77.939.658</u>	<u>15.049.888</u>	<u>12.824.689</u>
<u>Participaciones históricas</u>										
Ofirex, S.A.	26/12/86	España	100,00	-	-	-	-	-	970.139	-
					<u>28.490.826</u>	<u>49.482.466</u>	<u>(33.634)</u>	<u>77.939.658</u>	<u>16.020.027</u>	<u>12.824.689</u>

(\*) Se trata de sociedades no operativas.

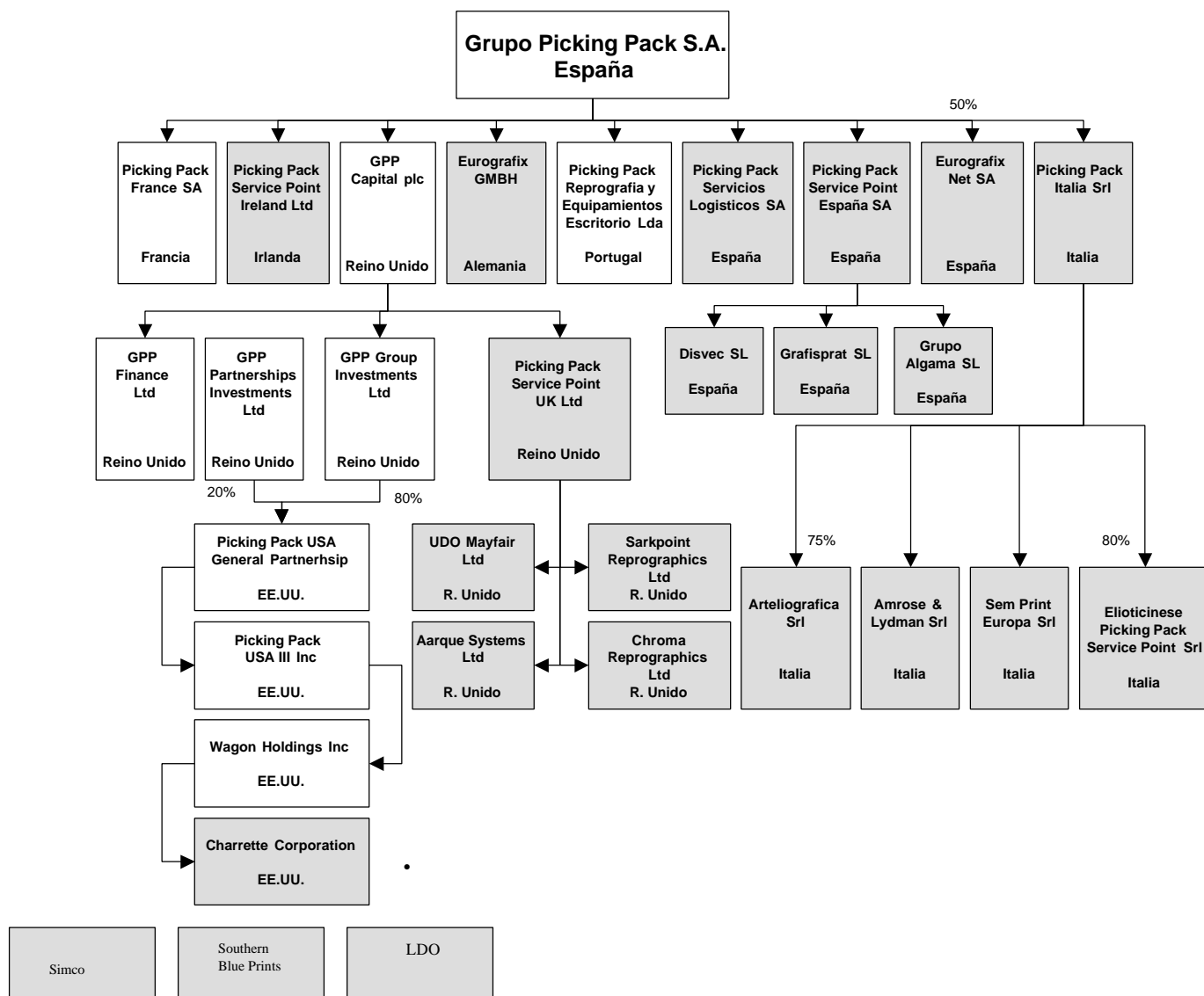
(1) Sociedades Participadas por Picking Pack Service Point UK, Ltd.



**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Detalle de la Participación en Capital de**  
**Empresas del Grupo y Asociadas**  
**31 de marzo de 2000**  
(Expresado en miles de pesetas)

	Fecha de adquisición/ constitución	País	Porcentaje de participación		Capital	Reservas	Resultado del Periodo	Total fondos propios	Coste	Coste ajustado, en su caso, por corrección valorativa
			Directa	Indirecta						
<u>Sociedades dependientes</u>										
<u>Participaciones nuevas</u>										
Picking Pack Service Point España, S.A.	01/12/95	España	99,99	-	242.010	(70.349)	(74.151)	97.510	1.416.608	223.644
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	01/07/96	España	99,99	-	51.000	109.078	(184.471)	(24.393)	1.253.359	439.138
GPP Capital, Plc.	02/12/97	Reino Unido	99,99	-	1.313.078	12.793.024	(172.421)	13.933.681	12.020.066	12.020.066
Picking Pack Italia, S.r.l.	05/12/97	Italia	100,00	-	1.718	(320.179)	(74.674)	(393.135)	211.776	0
Picking Pack France, S.A.	06/09/98	Francia	100,00	-	6.466	-	-	6.466	6.466	6.466
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	17/12/98	Irlanda	100,00	-	63.380	14.967	(10.986)	67.360	101.242	101.242
Picking Pack Service Point UK, Ltd.	23/01/98	Reino Unido	-	100,00	637.352	3.191.851	382.238	4.211.441	-	-
Picking Pack Reprografía y Equipamientos de Escritorio, Ltd.	10/09/98	Portugal	100,00	-	-	-	-	-	25.230	25.230
Wagon Holdings, Inc.	01/07/99	USA	-	100,00	4.122	10.335.732	52.751	10.392.605	-	-
Picking Pack Service Point Germany, GmbH	01/01/99	Alemania	100,00	-	110.500	(120.749)	(5.824)	(16.073)	6.239	-
Eurographixnet	13/08/99	España	-	-	-	-	-	-	68.058	68.058

La estructura societaria de GRUPO PICKING PACK, S.A. y sus participadas a a fecha de redacción de este folleto es la siguiente.



Donde no se indique la participación es del 100% En Gris las sociedades operativas

Con fecha 7 de junio de 2000, la filial Charrette Corp. ha adquirido Invisuals, radicada en el Noreste de Estados Unidos, dedicada a reprografía digital para ferias y exposiciones, en la producción de pósters de gran formato y gestión de documentos para el mundo de la publicidad, por un importe de 4,5 millones de dólares (810 millones de pesetas), más unas cantidades adicionales en caso de obtener determinados resultados en los próximos años.

Durante 1999 y el primer trimestre de 2000 se han producido los siguientes cambios en la estructura societaria de GRUPO PICKING PACK, S.A.

**Resumen Adquisiciones años 1999 - 2000**

Comprador	Nombre	Concepto	Importe (Miles ESP)	Fecha
PPSPE	Algama, S.A.	compra Sociedad	40.000	abr-99
PPSPE	Grafisprat, S.A.	compra Sociedad	170.000	jun-99
GPP	Equality, S.A.	compra participac (5%)	277.727	oct-99
	BLOL (1)	compra participac (8%)	1.739.850	ene-00
	PPSPIreland (2)	compra Sociedad (50%)	9.866	ene-99
	PPSPGermany	compra Sociedad	0	jul-99
GPPCAPITAL	Charrette Corp.	compra Sociedad	9.750.911	jul-99
PPITALIA	Arteliografica, S.A. (3)	compra Sociedad (80%)	56.113	jul-99
PPITALIA	Sem Print Europa, S.A.	compra Sociedad	12.890	ago-99
PPITALIA	Cinque Giornate, S.A.	compra Sociedad	12.890	ago-99
PPITALIA	Elioticinese, S.A.	compra rama empresa	193.774	ago-99
PPITALIA	Amrose & Lydmann, S.A.	compra Sociedad (75%)	1.246	nov-99
PPSPUK	Chroma, S.A. (4)	compra Sociedad (49%)	32.887	may-99
	CDI	compra activos	82.471	jul-99
	KPMG print unit	compra activos	158.111	oct-99
PPSPIRELAND	Xerox copyshops	compra activos	42.253	ago-99
CHARRETTE	Taman (California)	compra activos	40.860	sep-99
	Simco (California)	compra activos	122.535	dic-99
	LDO (Alabama, Mississippi Louisiana)	compra Sociedad	64.632	ene-00
	Southern Blueprint	compra Sociedad	357.109	ene-00

Notas

- (1) El 8% de BLUE LINE ON-LINE se ha convertido en un 5% de CEPHREN, compañía que ha nacido de la fusión de BLOL co
- (2) Se trata del 50% restante propiedad de la filial PPSPUK. Ahora GPP detiene el 100%
- (3) PPITALIA tiene una opción de compra del restante 20% que puede ser ejercitada entre Junio y Diciembre 2000
- (4) Se trata de la compra del restante 49% a socios externos. PPSPUK ahora detiene el 100%

PPSPE = Picking Pack Service Point España  
 GPP= Grupo Picking Pack, S.A.  
 GPP CAPITAL= GPP Capital, ltd.  
 PPITALIA= Picking Pack Italia, S.A.  
 PPSPUK= Picking Pack Service Point UK, ltd.  
 PPSPIRELAND= Picking Pack Service Point Ireland, ltd.  
 CHARRETTE= Charrette Corp.

## Resumen Ampliaciones de Capital años 1999 - 2000

Accionista	Sociedad	Importe (Miles ESP)	Fecha	Deseembolso
PPSPE	Disvec, S.A.	37.000	dic-99	feb-00
GPP	PPSPE	100.000	jun-99	jun-99
		368.000	dic-99	dic 99 feb 00
GPP	PPSL	700.000	dic-99	feb-00
GPP	GPP CAPITAL	617.308	mar-99	mar-99
		2.900.555	abr-99	abr-99
		241.256	jul-99	jul-99
		8.107.545	jul-99	jul-99
GPP	PPITALIA	210.048	abr-99	Cobertura Perdidas abr -99
GPP	PPSPIRELAND	59.155	ene-00	ene-00
GPP	PPPORTUGAL	24.898	jun-99	jun-99
GPP	PPSPGERMANY	68.057	sep-99	sep-99

PPSPE = Picking Pack Service Point España

GPP= Grupo Picking Pack, S.A.

PPSL= Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.

GPP CAPITAL= GPP Capital, ltd.

PPITALIA= Picking Pack Italia, S.A.

PPSPIRELAND= Picking Pack Service Point Ireland, ltd.

PPPORTUGAL= Picking Pack Portugal, ltda.

PPSPGERMANY= Picking Pack Service Point Germany

## Resumen Constituciones años 1999 - 2000

Accionista	Sociedad	Importe (Miles ESP)	Fecha
GPP	EurografixnetS.A. (1)	6.239	jul-99
GPP CAPITAL	GPPPartnershipInvestLtd	968.024	jun-99
GPP CAPITAL	GPPGroupInvestmentsLtd	3.872.097	jun-99
GPP CAPITAL	GPPFinanceLtd	12.858.556	jun-99
GPP CAPITAL	PPUSAGeneralPartnership	4.823.280	jun-99
GPP CAPITAL	PPUSAIII Inc	17.637.094	jun-99
CHARRETTE	Charrette Holdings	0	ene-00

### Notas

(1) Joint venture al 50% con Arkitektkopia

GPP= Grupo Picking Pack, S.A.  
GPP CAPITAL= GPP Capital, ltd.  
CHARRETTE= Charrette Corp.

## **REORGANIZACIÓN.**

- Al objeto de optimizar la infraestructura y racionalizar los costes de la parte de actividad dedicada a logística, y obtener su consolidación, así como importantes ahorros, se ha reorganizado internamente la participación que GRUPO PICKING PACK tenía en ACE INTERGALACTIC TRANSPORTS, S.A., de modo que el día 19 de marzo de 1999, la totalidad de dicha participación se vendió a la sociedad participada COEPSA MONTIRITRANS, S.A El importe de dicha transacción ha ascendido a 393.178.000 ptas., que supone una diferencia de 11 millones respecto del valor neto contable que dicha participación tenía en los libros de GRUPO PICKING PACK, el día de la transmisión por lo que se ha generado una pequeña pérdida a nivel individual, que no afecta a nivel consolidado.

Tras el traspaso por parte de GRUPO PICKING PACK y adquisición por parte de COEPSA a que se refiere el párrafo anterior, ambas compañías se han fusionado con efecto 1 de enero de 1999, mediante absorción de ACE por parte de COEPSA.

- Con fecha 22 de enero de 1999 se traspasó de Picking Pack Service Point (UK) Ltd., a Grupo Picking Pack, S.A. mediante un contrato de compraventa, el 50% del capital social de Picking Pack Ireland Ltd. Dicha operación se realizó por su valor contable.

**CAPITULO IV**

**ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR**

## CAPITULO IV

### ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR

#### IV.1 ANTECEDENTES.

##### **Situación histórica previa**

GRUPO PICKING PACK, S.A (en adelante GPP) fue constituido en septiembre de 1969 bajo la denominación social de Uninca, S.A. como Sociedad de Inversión Mobiliaria, acogida a la Ley de 26 de diciembre de 1958. En la Junta General Ordinaria de 26 de Junio de 1996 adoptó su actual denominación de GRUPO PICKING PACK, S.A.

En la Junta General Extraordinaria del 8 de enero de 1987 modificó su objeto social para alcanzar como típicas actividades más amplias que las permitidas a las Sociedades de Inversión Mobiliaria, incluyendo la tenencia de participaciones mayoritarias en otras empresas, y convirtiéndose de este modo en una Sociedad Holding en la que la sociedad matriz es la tenedora de las acciones de las compañías participadas con las que consolida sus estados financieros.

Durante los años ochenta la Sociedad fue acumulando diversas participaciones en sociedades cuya evolución a finales de dicha década fue muy negativa.

A comienzos de los años noventa se provisionó totalmente toda la cartera histórica de participaciones y se procedió a un cambio total del equipo de gestión.

##### **Cambio de gestión y filosofía empresarial**

Gracias a la estrategia emprendida por el actual equipo directivo en Julio de 1995, GPP presenta unas perspectivas radicalmente opuestas a lo que se podía esperar hace sólo unos años.

El objetivo principal de los gestores es crear y maximizar el valor para el accionista, tal y como se pone de manifiesto en la memoria anual de la compañía. Este objetivo ha sido el que se ha propuesto la compañía desde el año 1995, inicio de su actual etapa y seguirá siendo la misión primordial de la compañía para el futuro.

Al tratarse de una compañía en alto crecimiento, es política de GPP crear valor para el accionista a través de su cotización en Bolsa y no mediante el reparto de dividendos, aunque no se descarta la distribución de dividendos en el futuro.

##### **Implantación de la nueva estrategia**

La reorganización del grupo se ha llevado a cabo en dos fases claramente diferenciadas:



## **Fase 1**

El objetivo de la primera etapa ha sido transformar la compañía en un proveedor global de servicios de outsourcing a las PYMES, con alto valor añadido, a su amplia base de clientes que engloba principalmente el colectivo denominado AECGD (abreviación del inglés “Architectural, Engineering, Construction & Graphic Design” o “Arquitectos, Ingenieros, Constructores y Diseñadores Gráficos).

El modelo de negocio se basó en las integración y aprovechamiento de las sinergias de las compañías ACE IGT, S.A., Coepsa, S.A. (hoy fusionadas en Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.) y Buffetti, S.A. (hoy Picking Pack Service Point España, S.A.).

Posteriormente, en Enero de 1.998, mediante una Oferta Pública de Adquisición en la Bolsa de Londres, y a raíz del know how adquirido en reprografía en España, se adquiere UDO Holdings PLC (hoy Picking Pack Service Point UK Ltd.), compañía que opera una red de 70 tiendas en el Reino Unido, dedicadas a proveer servicios de reprografía digital, material de oficina y con experiencia en EDMS, gestión y transmisión de datos. Esta compañía permitió a GPP comenzar su expansión internacional y fomentar sinergias.

En línea con su política internacional, la compañía inició su expansión en Norteamérica, a través de la adquisición, en 1999, de Charrette Corporation, una de las empresas líderes en su sector con 24 puntos de venta a lo largo de todo el territorio estadounidense y 40.000 clientes directos. Esta compra permitió a GPP la entrada en el mercado americano, altamente fragmentado y pionero en innovaciones tecnológicas en el campo de la reprografía y venta de material de oficina, permitiendo a GPP fomentar la venta por Internet e implementar y exportar SAP al resto del grupo. Desde el principio GPP vió la oportunidad de aportar sinergias a Charrette e impulsar el desarrollo de la división de Reprografía Digital.

Durante los últimos meses de 1999 y primeros de 2000 se han adquirido tres empresas de reprografía digital en los Estados Unidos que complementan y a la vez expanden la presencia de GPP en ese continente, son Simco, LDO Limited y Southern Blueprint.

## **Fase 2**

El objetivo de ésta segunda fase es, junto al crecimiento y consolidación de sus negocios actuales, el desarrollo de servicios innovadores para sus clientes aprovechando el surgimiento de las nuevas tecnologías en el campo de las telecomunicaciones e Internet, apoyándose en la sólida estructura y masa crítica de su negocio tradicional.

El 16 de enero de 2000, GPP se convirtió en uno de los accionistas principales de la compañía Blue Line Online, Inc. (hoy Cephren), uno de los más importantes portales verticales creado para servir a la comunidad AEC en el mundo. GPP es el socio que co-liderará la expansión de Cephren en Europa.

Otro de los pasos importantes de GPP en el marco de su estrategia en Internet y desarrollo de nuevas tecnologías suponen la inversión en charrette.com y el futuro lanzamiento de servicepoint.es, tiendas virtuales de venta de material de oficina especializado y tradicional para la industria AECGD y la comunidad empresarial en Estados Unidos y en Europa.

GPP está asimismo invirtiendo en el desarrollo de servicios logísticos para empresas de Internet (e-commerce o comercio electrónico) en España. Para el desarrollo de relaciones en el mundo de los servicios para e-commerce, GPP adquirió una participación del 5% en Euality, uno de los portales horizontales de Internet líderes en España.

**En este contexto, GPP adquiere, en los términos descritos en el presente folleto, la compañía Ola Internet, S.A., sociedad que ofrece de servicios de transmisión de voz y datos a través de Internet, y que desarrolla así mismo otros servicios de valor añadido en Internet. Mediante esta adquisición GPP incrementa notablemente su exposición hacia las nuevas tecnologías en telecomunicaciones e Internet aumentando significativamente su tamaño, capitalización y volumen; reorientando a su vez su actividad tradicional hacia nuevos servicios que supondrán en los próximos años su principal fuente de negocio. Para una mayor comprensión de la nueva dimensión de GPP tras la adquisición de Ola y de las expectativas de evolución futura, se muestra en el capítulo 7 un detalle de las proyecciones de cada una de las actividades de GPP para los próximos 4 años.**

GPP ofrece sus productos y servicios principalmente a la industria AECGD en Europa y Estados Unidos a través de sus canales tradicionales de distribución así como de canales basados en las nuevas tecnologías:

División	Canales Tradicionales	Nuevas Tecnologías
Reprografía Digital	Service Points	Repronet
	Megaservices	EurografixNet
	Facility Management/OSS	EDMS
Material de Oficial	Service Points	charrette.com
	Megaservices	servicepoint.es
	Catálogo	
	Línea 1-800 (en EEUU)	
Servicios Logísticos	Facility Management/OSS	
	Red de franquicias	e-fulfilment
Inversiones Estratégicas	Almacenes	
		Cephren Euality

Cada unidad de negocio está preparada para ofrecer una amplia gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades de outsourcing de la comunidad AECGD y para servir en el futuro a otros grupos empresariales aprovechándose del desarrollo de las nuevas tecnologías.

## IV.2 ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR.

### IV.2.1 Descripción de las principales líneas de actividad.

En primer lugar se presentan determinados datos seleccionados de los estados financieros consolidados de Grupo Picking Pack, S.A., auditados por KPMG Auditores, S.L., correspondientes a los años 1997, 1998 y 1999, para proceder a continuación a la descripción detallada de sus actividades.

#### GRUPO PICKING PACK, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Pesetas)

<b>RESULTADOS (Miles de pesetas)</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>4.927.234</b>	<b>20.562.601</b>	<b>32.429.650</b>
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-3.950.328	-12.534.805	-20.666.031
- Gastos de Personal	-1.127.315	-5.740.710	-8.881.562
- Amortizaciones y Provisiones	-150.920	-1.136.831	-2.078.610
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-301.329</b>	<b>1.150.255</b>	<b>803.447</b>
+/- Resultados Financieros	-111.726	-576.316	-15.639
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-413.055</b>	<b>573.939</b>	<b>787.808</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	161.426	-236.257	-353.911
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	60.078	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-251.629</b>	<b>397.760</b>	<b>433.897</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	428.636	478.458
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-251.629</b>	<b>826.396</b>	<b>912.355</b>
- Intereses Minoritarios	-	-5.911	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-251.629</b>	<b>820.485</b>	<b>912.355</b>
<b>Plantilla Media</b>	<b>282</b>	<b>1.215</b>	<b>2.030</b>
<b>Resultado de Explotación / Ingresos Totales</b>	<b>-6,1%</b>	<b>5,6%</b>	<b>2,5%</b>
<b>Resultado Ordinario / Ingresos Totales</b>	<b>-8,4%</b>	<b>2,8%</b>	<b>2,4%</b>
<b>Resultado de Ejercicio / Ingresos Totales</b>	<b>-5,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>2,8%</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Pesetas)**

<b>BALANCE (Miles de pesetas)</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	1.012.600	2.107.432	4.943.280
Inmovilizaciones materiales	498.604	2.916.426	5.783.056
Inmovilizaciones Financieras	52.533	142.380	2.822.675
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.563.737</b>	<b>5.166.238</b>	<b>13.549.011</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>548.425</b>	<b>8.476.265</b>	<b>21.139.676</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>113.619</b>	<b>114.864</b>	<b>386.594</b>
Existencias	360.474	1.009.290	3.047.629
Deudores	1.650.002	5.980.516	11.092.075
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	563.494	5.086.674	3.428.311
Ajustes por periodificación	64.255	292.763	544.139
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>2.638.225</b>	<b>12.369.243</b>	<b>18.112.154</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>4.864.006</b>	<b>26.126.610</b>	<b>53.187.435</b>
<b>Fondos Propios</b>	<b>1.458.626</b>	<b>13.145.008</b>	<b>31.433.485</b>
<b>Socios Externos</b>	-	<b>14.031</b>	-
<b>Ingresos a distribuir</b>	-	<b>4.557</b>	<b>354.960</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	-	<b>260.439</b>	<b>99.722</b>
Deudas con entidades de crédito	339.686	4.588.780	6.852.347
Otras deudas	210	210	290
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>339.896</b>	<b>4.588.990</b>	<b>6.852.637</b>
Deudas con entidades de crédito	1.349.839	3.085.381	4.055.891
Deudas con empresas vinculadas	5.282	207.394	383.085
Acreedores comerciales	1.550.255	4.199.361	8.087.294
Otras deudas no comerciales	160.108	621.449	1.920.361
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>3.065.484</b>	<b>8.113.585</b>	<b>14.446.631</b>
<b>Endeudamiento Financiero Neto</b>	<b>1.126.031</b>	<b>2.587.487</b>	<b>7.479.927</b>
<b>Fondo de Maniobra (AC-PC)</b>	<b>-427.259</b>	<b>4.255.658</b>	<b>3.665.523</b>
<b>Activo Circulante /Acreedores a corto plazo</b>	<b>0,86</b>	<b>1,52</b>	<b>1,25</b>
<b>Endeudamiento Financiero / Fondos Propios</b>	<b>77,2%</b>	<b>19,7%</b>	<b>23,8%</b>
<b>Endeudamiento Financiero / Total Pasivo</b>	<b>23,2%</b>	<b>9,9%</b>	<b>14,1%</b>

A continuación se muestran las mismas magnitudes en Euros:

**GRUPO PICKING PACK, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Euros)**

<b>RESULTADOS (Miles de euros)</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>29.613</b>	<b>123.584</b>	<b>194.906</b>
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-23.742	-75.336	-124.205
- Gastos de Personal	-6.775	-34.502	-53.379
- Amortizaciones y Provisiones	-907	-6.832	-12.493
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-1.811</b>	<b>6.913</b>	<b>4.829</b>
+/- Resultados Financieros	-671	-3.464	-94
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-2.483</b>	<b>3.449</b>	<b>4.735</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	970	-1.420	-2.127
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	361	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-1.512</b>	<b>2.391</b>	<b>2.608</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	2.576	2.876
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-1.512</b>	<b>4.967</b>	<b>5.483</b>
- Intereses Minoritarios	-	-36	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-1.512</b>	<b>4.931</b>	<b>5.483</b>
<b>Plantilla Media</b>	<b>282</b>	<b>1.215</b>	<b>2.030</b>
<b>Resultado de Explotación / Ingresos Totales</b>	<b>-6,1%</b>	<b>5,6%</b>	<b>2,5%</b>
<b>Resultado Ordinario / Ingresos Totales</b>	<b>-8,4%</b>	<b>2,8%</b>	<b>2,4%</b>
<b>Resultado de Ejercicio / Ingresos Totales</b>	<b>-5,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>2,8%</b>

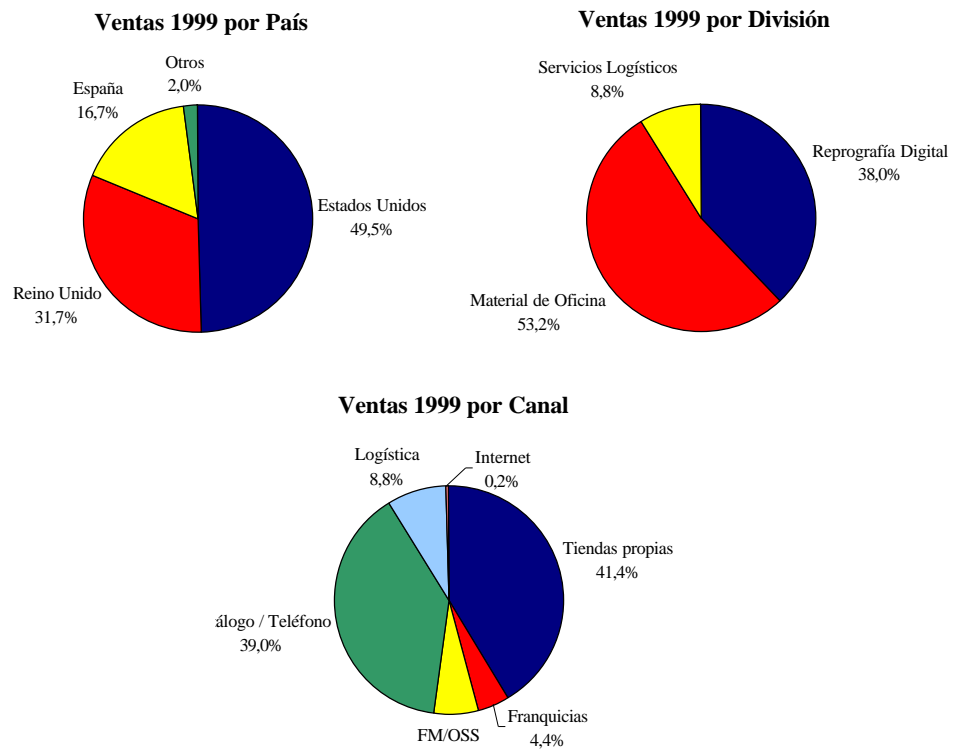
**GRUPO PICKING PACK, S.A. y Sociedades Dependientes (Miles de Euros)**

<b>BALANCE (Miles de euros)</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	6.086	12.666	29.710
Inmovilizaciones materiales	2.997	17.528	34.757
Inmovilizaciones Financieras	316	856	16.965
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>9.398</b>	<b>31.050</b>	<b>81.431</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>3.296</b>	<b>50.943</b>	<b>127.052</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>683</b>	<b>690</b>	<b>2.323</b>
Existencias	2.166	6.066	18.317
Deudores	9.917	35.944	66.665
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	3.387	30.572	20.605
Ajustes por periodificación	386	1.760	3.270
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>15.856</b>	<b>74.341</b>	<b>108.856</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>29.233</b>	<b>157.024</b>	<b>319.663</b>
<b>Fondos Propios</b>	<b>8.767</b>	<b>79.003</b>	<b>188.919</b>
<b>Socios Externos</b>	-	<b>84</b>	-
<b>Ingresos a distribuir</b>	-	<b>27</b>	<b>2.133</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	-	<b>1.565</b>	<b>599</b>
Deudas con entidades de crédito	2.042	27.579	41.183
Otras deudas	1	1	2
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>2.043</b>	<b>27.580</b>	<b>41.185</b>
Deudas con entidades de crédito	8.113	18.544	24.376
Deudas con empresas vinculadas	32	1.246	2.302
Acreedores comerciales	9.317	25.239	48.606
Otras deudas no comerciales	962	3.735	11.542
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>18.424</b>	<b>48.764</b>	<b>86.826</b>
<b>Endeudamiento Financiero Neto</b>	<b>6.768</b>	<b>15.551</b>	<b>44.955</b>
<b>Fondo de Maniobra (AC-PC)</b>	<b>-2.568</b>	<b>25.577</b>	<b>22.030</b>
<b>Activo Circulante /Acreedores a corto plazo</b>	<b>0,86</b>	<b>1,52</b>	<b>1,25</b>
<b>Endeudamiento Financiero / Fondos Propios</b>	<b>77,2%</b>	<b>19,7%</b>	<b>23,8%</b>
<b>Endeudamiento Financiero / Total Pasivo</b>	<b>23,2%</b>	<b>9,9%</b>	<b>14,1%</b>

## Actividades de Grupo Picking Pack, S.A.

GPP ofrece, a través de sus tres divisiones, productos y servicios dirigidos principalmente a la industria AECGD en Europa y Estados Unidos. Adicionalmente, la compañía ha llevado a cabo varias inversiones estratégicas para posicionarse en la emergente “Nueva Economía”.

Se muestra gráficamente la distribución de las ventas de GPP en 1999 atendiendo al país de origen, la división y el canal de distribución:



Incluye 12 meses de Charrette

Fuente: Grupo Picking Pack, S.A.

GPP ofrece sus servicios en 6 países (Alemania, España, Estados Unidos, Italia, Irlanda y Reino Unido) y cuenta con un total de 282 puntos de servicio (propios y franquiciados), 55 puntos de servicios logísticos y 211 Facility Managements/On Site Service.

<b>PAIS</b>	<b>T. Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>Megaservices</b>	<b>FM/OSS</b>	<b>TOTAL</b>
Alemania	1	-	-	-	<b>1</b>
España*	10	177	4	4	<b>195</b>
Estados Unidos	13	-	-	171	<b>184</b>
Irlanda	3	-	-	-	<b>3</b>
Italia	2	-	1	-	<b>3</b>
Reino Unido	71	-	-	36	<b>107</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>177</b>	<b>5</b>	<b>211</b>	<b>493</b>

*\* Adicionalmente hay 55 puntos de franquicia que corresponden a la división de servicios logísticos en España.*

Se detallan en el apartado IV.2.2. las sociedades que forman parte del grupo.



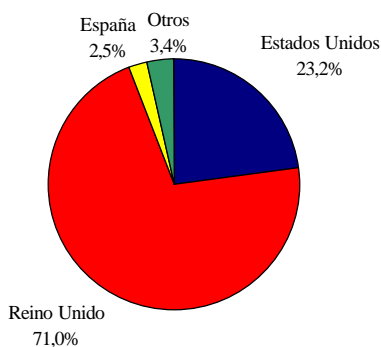
## DIVISIÓN DE REPROGRAFIA DIGITAL

GPP ofrece servicios de reprografía digital con un particular énfasis en el colectivo de profesionales de la industria AECGD. La actividad de reprografía digital se inicia con la incorporación al grupo de la sociedad UDO Holdings (actual Picking Pack Service Point UK, Ltd), compañía líder en la prestación de servicios de reprografía industrial al colectivo AEC en el Reino Unido.

La industria de la reprografía digital incluye principalmente los trabajos de pre-impresión (autoedición, diseño gráfico, comunicación creativa, escaneado, etc), reproducción de documentos (copias de planos, planos de mapas digitales, color digital e impresión en gran formato, subcontratación de “facilities management”, etc) y procesos de acabado (encuadernación, cubiertas, laminación, grapado, doblado, empaquetado, transporte y mailing).

Dentro de esta industria GPP se concentra principalmente en el gran formato, utilizando diversos tipos de tecnología, desde impresoras de alta velocidad hasta impresoras digitales. Esta industria está muy vinculada con la alta tecnología, utilizando cada vez más frecuentemente técnicas de transmisión de datos (Internet, Intranet o Extranet), manipulación de documentos, escaneado, etc.

**Ventas 1999 Reprografía Digital por País**



Incluye 12 meses de Charrette

Fuente: Grupo Picking Pack, S.A.

Los servicios de reprografía digital se prestan a través de tiendas propias, franquicias y Facility Management, que se describen a continuación:

### *Tiendas Propias y Franquicias*

GPP gestiona una red de 282 puntos de servicio propios o franquiciados, “Picking Pack Service Point”, localizados en España, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Irlanda y Alemania.

Dependiendo del país y de la localización, dichos puntos ofrecen una gama más o menos integral de servicios de reprografía y material de oficina.

### *Megaservice*

Los cinco Megaservice (Madrid, Barcelona, Alicante, Murcia y Milán), en propiedad, son grandes centros de servicio que ofrecen sus productos tanto a empresas como particulares y actúan como centros de impresión para los “Picking Pack Service Point” regionales que no pueden contar con la totalidad de la oferta de servicios de los Megaservice.

### *Facility Management y On Site Services*

Los contratos de Facility Management son una de las tendencias crecientes en el segmento de reprografía digital y consisten en la prestación integral de servicios de reprografía, en las propias dependencias del cliente, pero con maquinaria, personal y consumibles de GPP. Cuando un FM no cuenta con personal propio de GPP se le denomina On Site Service (OSS)

Con los FM el cliente dispone de un único proveedor para dichos servicios, que le permiten centrarse en su actividad, poniendo en manos de profesionales la gestión de material, equipos y personas en régimen de outsourcing.

GPP ofrece esta solución empresarial a la industria AECGD y a grandes corporaciones e instituciones financieras. Principalmente se prestan servicios de gestión electrónica de documentos, reprografía y todas las necesidades de impresión del cliente.

La siguiente tabla muestra una relación de los FM y OSS por país a 31/12/1999:

<b>País</b>	<b>Facility Management</b>	<b>On Site Services</b>	<b>Total</b>
<b>Estados Unidos</b>	0	171	<b>171</b>
<b>Reino Unido</b>	14	22	<b>36</b>
<b>España</b>	4		<b>4</b>
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>193</b>	<b>211</b>

### *Repronet, EurografixNet y EDMS*

Repronet y EurografixNet son dos canales de distribución innovadores para prestar servicios de EDMS y reprografía digital. Estos canales son redes digitales propiedad de la compañía utilizados para la transmisión a alta velocidad de todo tipo de documentos tales como planos, dibujos, diseños de cualquier tamaño o formato para la industria AECGD y la comunidad empresarial en general. Esta red conecta más de 300 puntos de servicio totalmente equipados en Europa y EEUU.

EDMS (Electronic Document Management Services) es uno de los principales servicios ofrecidos por la división de reprografía digital de GPP a su amplia base de clientes. Consiste principalmente en la gestión de almacenamiento y archivos digitales, recuperación, transmisión, impresión y ordenación de documentos de clientes.

Se trata de un servicio de avanzada tecnología que está experimentando un crecimiento exponencial debido a la creciente importancia de la gestión de la información y la velocidad en la Nueva Economía.

Un servicio EDMS integrado debería en último término permitir al cliente gestionar (y reducir) la gran cantidad de documentos en formato papel que existen en los procesos habituales y que proceden tanto de fuentes externas como internas (“Oficina sin papeles”), almacenar y recuperar rápidamente alguno de esos documentos, archivar e indexar la información que contienen y compartir la información entre los distintos departamentos de la empresa.

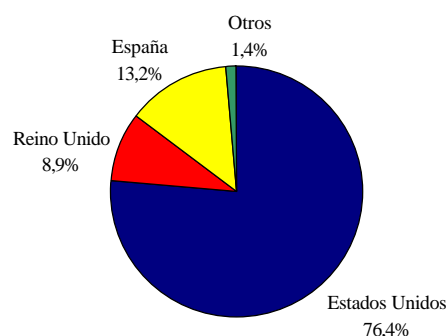
Las soluciones innovadoras de EDMS pueden operar como una interfaz integrada entre Internet y los sistemas internos de la empresa. En ese sentido, la inversión en Cephren (ver apartado Inversiones Estratégicas sobre Cephren) permite a GPP mejorar sus servicios de EDMS, y aprovechar oportunidades creadas en Internet.

#### **DIVISIÓN DE MATERIAL DE OFICINA ESPECIALIZADO Y TRADICIONAL**

El negocio de suministro de material de oficina se inició en 1996 con la adquisición de Buffetti España (actual Picking Pack Service Point España, S.A.) y se reforzó posteriormente con las adquisiciones de UDO Holdings PLC (actual Picking Pack Service Point UK, Plc.) en 1998 y Charrette Corporation en 1999.

Hoy GPP ofrece más de 6.000 productos y servicios para la empresa que incluyen material de oficina tradicional, equipos para presentaciones, maquinaria de oficina, suministros informáticos, artículos de archivo y almacenamiento, mobiliario de oficina, telefonía móvil, acceso a Internet, alquiler de ordenadores, servicios de fax, video-conferencia, agencia de viajes, servicios de apartado postal y suministros especializados para arquitectos, ingenieros y diseñadores gráficos.

**Ventas 1999 Material de Oficina por País**



Incluye 12 meses de Charrette

Fuente: Grupo Picking Pack, S.A.

Los productos de GPP se venden a través de los siguientes canales de distribución: tiendas propias, franquicias, por catálogo, por servicio telefónico 1-800 (en Estados Unidos) y en Facility Management. A estos canales tradicionales se ha incorporado recientemente la venta on-line a través de Internet mediante el lanzamiento de dos portales: Charrette.com y servicepoint.es

### *Catálogo*

GPP edita un catálogo (Picking Guía) de más de 300 páginas y que en 1999 contaba con más de 6.000 referencias (67% más que en el ejercicio anterior).

Dicho catálogo se distribuye en España, Italia, Reino Unido y Estado Unidos.

### *Servicio telefónico 1-800 (en Estados Unidos)*

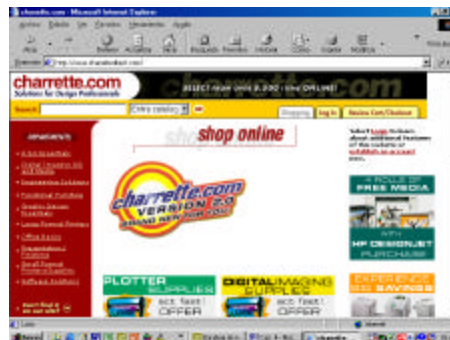
Actualmente en funcionamiento, las ventas de material de oficina en Estados Unidos vía el servicio telefónico 1-800 están sufriendo un trasvase lógico hacia la venta por Internet.

### *Facility Management*

Aunque los contratos de Facility Management son una tendencias creciente en el segmento de reprografía digital, GPP también ha conseguido introducir el outsourcing de material de oficina en los FM actuales del grupo En España, como son HP, Myrurgia, Barcelona Activa y el de reciente apertura en la sociedad Layetana

### *Charrette.com, servicepoint.es y servicepointuk.com*

La actividad de e-commerce (comercio electrónico) de GPP se lanzó en 1999, tras la creación de charrette.com, el brazo en Internet de Charrette Corporation. Charrette.com se especializa en la venta de material de oficina tradicional y especializado en Estados Unidos a través de Internet.



GPP está aprovechando la experiencia de charrette.com para diseñar y lanzar tres websites en España, Italia y el Reino Unido (servicepoint.es, servicepoint.it y servicepoint.co.uk) a partir de final del año 2000. El rango de productos ofrecido en Europa consistirá predominantemente en material de oficina tradicional, sin embargo estas websites estarán conectadas a charrette.com, donde un 70% de los productos vendidos son material de oficina especializado dirigido a la comunidad AECGD.

## **DIVISIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS**

La división logística de GPP es el resultado de la fusión de ACE IGT, S.A. (Servicios Logísticos) y Coepsa, S.A. (Almacenaje). Actualmente operan bajo el nombre de Picking Pack Servicios Logísticos, S.A. como un negocio integrado con el objetivo de ofrecer un completo rango de servicios logísticos en España tanto a la red de puntos de servicios de GPP como a otros clientes.

La actividad de esta división consiste en la prestación de servicios en actividades logísticas tales como:

- Gestión de pedidos: catálogos, marketing directo, Internet
- Servicios de almacenamiento: control y seguimiento de mercancías, control de documentación, almacenaje, preparación de pedidos, etiquetado, envíos, picking y packing.
- Transporte y distribución: 24 horas a todo España, Portugal y las Islas Canarias. Envío y seguimiento de mercancías por tierra, aire y mar.
- Gestión de cobro: cobro contra reembolso (COD) en el domicilio. GPP es el líder en España en paquetes desde 0 hasta 15 kgs.
- Gestión de incidencias: devoluciones, reparaciones y servicio al cliente
- E-fulfilment: servicios especializados para e-commerce
- Otros: repartos masivos y explotación de almacenes de depósito y prestación de servicios de transporte de mercancías y aduanas.

En los últimos años, la división de servicios logísticos de GPP ha desarrollado una estrecha relación con una amplia base de clientes. La lista de clientes incluye muchos de las principales compañías de venta directa en España, como son: TPI Páginas Amarillas, La Redoute, Readers Digest, Venca, Ceac, Pepsico, Planeta Agostini, Arcadia Continente, La Caixa y Picking Pack Service Point.

Apoyándose en su consolidada y estable base de clientes, GPP ha desarrollado la actividad de e-fulfilment, un servicio innovador para empresas de e-commerce. En dos meses GPP ha conseguido importantes contratos para prestar servicios de distribución de e-commerce con El Corte Inglés, la tienda en Internet de Unión FENOSA, ParfumsNet, etc.

### *E-fulfilment*

El crecimiento de los negocios de e-commerce en España demanda gran cantidad de servicios a los proveedores integrados de servicios logísticos.

GPP ofrece a las empresas de e-commerce una infraestructura virtual para mejorar el plazo de entrega y reducir los costes operativos permitiendo a sus clientes no tener que preocuparse de las actividades no estratégicas.

La oferta integrada de GPP beneficia tanto a los fabricantes tradicionales que quieren llegar al consumidor final, modelos de negocio híbridos, y puras empresas de e-commerce que gestionan su negocio únicamente con base en Internet.

Dos de los principales factores que justifican la importancia del e-fulfilment para las empresas de e-commerce son la eficiencia con que las transacciones pueden ser realizadas y la habilidad de desarrollar relaciones con los clientes que lleven a repetir la compra en Internet.

Todas las expectativas actuales sobre la expansión del comercio electrónico a nivel mundial, especialmente el comercio entre empresas (Business to Business o B2B), muestran un crecimiento exponencial para los próximos tres años. Consecuentemente, se estima que, el número de objetos distribuidos diariamente en el mundo se doblará desde los 3 millones de 1999, hasta los 6.5 millones en el año 2003.

GPP está posicionada para beneficiarse del incremento del comercio electrónico debido a:

- Red de distribución en España de 55 puntos de servicio.
- Gran experiencia en la distribución de venta directa por catálogo
- Experiencia en cobro contra reembolso (COD)
- Equipo gestor experimentado. Recientemente se ha incorporado un nuevo director general de la división con experiencia en el mundo de la distribución en España en entornos multinacionales

Adicionalmente, muchas de las barreras que impedían el desarrollo del comercio electrónico, tales como el transporte, las restricciones laborales, la baja penetración del PC y los altos costes de conexión se están reduciendo o eliminando.

Dicho esto, y por no ser estratégica a largo plazo esta división al no poderse exportar a otros países, GPP está invirtiendo en ella para alcanzar una rentabilidad adecuada que permita realizar una joint venture con un tercero y alcanzar una masa crítica en el futuro, no descartando la disposición total o parcial de la misma, tomándose una decisión al respecto en función de los resultados obtenidos.

## **INVERSIONES ESTRATÉGICAS**

### **Cephren**

*Cephren* es el resultado de la fusión de *Blueline Online* y *eBricks.com*. *Blueline Online*, fundada en 1996, es proveedor de un software compartido de gestión de proyectos a través de Internet destinado a la industria AEC (Architectural, Engineering & Construction). *eBricks.com*, fundada en 1999, es una empresa de e-commerce (comercio electrónico) que ofrece productos y equipos para la industria de la construcción.

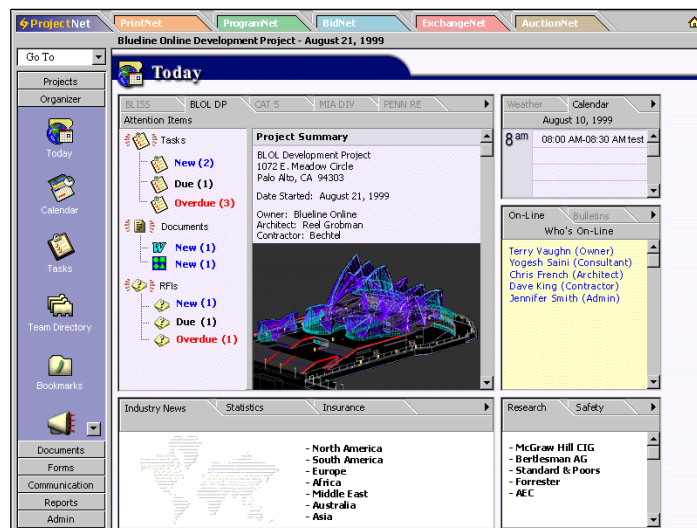
Con esta fusión Cephren disfruta de una ventaja de “first mover” o primer entrante sobre otros competidores como Bidcom. Cephren utiliza la accesibilidad de una herramienta como Internet que permite ofrecer soluciones simultáneas a múltiples participantes en un mismo proyecto al mismo tiempo, y a precios razonables.

Con un sólido apoyo de muchas de las mayores empresas de construcción, diseño y arquitectura del mundo, junto con algunas de las principales instituciones financieras y de inversión, Cephren es sin duda el líder del mercado en su negocio. Entre sus accionistas destacan General Electric, Goldman Sachs, Warburg Pincus, Bechtel Corporation, etc.

GPP invirtió en Cephren tras una extensa búsqueda de oportunidades en el sector. Cephren permite incorporar a GPP tecnología punta, talento de gestión empresarial, aceptación inmediata y creciente de sus productos y servicios, un extraordinario potencial de penetración en el mercado y una capacidad de sponsorship por parte de expertos de la industria en el mundo entero.

GPP aprovechará su inversión en Cephren para ofrecer mejores soluciones a su actual clientela y actuará como Joint Venture de Cephren en su desarrollo europeo. Adicionalmente, GPP ha firmado un acuerdo comercial para ofrecer servicios de reprografía y suministros de oficina especializados.

### Ejemplo del software de control de proyectos ProjectNet



Se puede observar en la imagen superior como están on-line, el propietario, consultores, arquitectos y contratistas y administrativos, quienes tienen acceso al proyecto en tiempo real y pueden discutir y comentar las distintas evoluciones de todos los aspectos que conciernen al desarrollo del mismo.

Para GPP se trata de una inversión industrial y financiera y dependiendo del éxito de la misma decidirá si mantener, aumentar o deshacerse de la participación.

## **Ecuality**

Ecuality fue fundada en marzo de 1999 con el objetivo de ser un líder en e-commerce en España y Latino América. Es el resultado del know-how y amplia experiencia de un reconocido grupo de profesionales provenientes de distintos campos como Internet, tecnología y finanzas.

Son accionistas relevantes de Ecuality junto con GPP el equipo directivo, BBVA y Acciona.

Ecuality es un portal horizontal que ofrece una ventana única tanto en España y Latino América a las iniciativas de comercio electrónico entre empresas y particulares (B2C o Business to Consumer) y entre empresas (B2B).

La estrategia de crecimiento de la compañía se basa en el desarrollo propio, adquisiciones, joint-ventures, así como en licencias (tanto nacionales como internacionales).

Actualmente cuenta con cinco compañías de e-commerce:

- **alcoste.com**: libros, CDs, CD-ROM, videos, DVDs, videojuegos, etc
- **papiros.es**: libros
- **mishijos.com**: juguetes, ropa y complementos para niños
- **admol.com**: soluciones para medios de comunicación

Asimismo, Ecuality ha invertido en publimedia.org, portal de medios de comunicación y publicidad.

### **Página Web Alcoste.com**



### **Página Web Papiros.es**



Se trata de una inversión financiera que dependiendo del éxito de la misma y de la utilidad estratégica para GPP, decidirá si mantener, aumentar o deshacerse de la participación.



## Descripción de las sociedades de Grupo Picking Pack, S.A.

### GRUPO PICKING PACK, S.A. (Individual)

#### Actividad

Grupo Picking Pack, S.A. es un grupo no diversificado de compañías de servicios de outsourcing dirigidos principalmente a las Pymes y a la industria AECGD en Europa y Estados Unidos utilizando servicios de alta tecnología y una amplia gama de productos. La compañía ofrece servicios de reprografía, material de oficina especializado y servicios logísticos.

Asimismo, y especialmente ahora que la sociedad tiene una dimensión muy internacional, la sociedad matriz realiza respecto de sus filiales, la prestación de toda clase de servicios y asesoramiento de carácter económico, financiero, de organización, de marketing o de otra índole, incluyendo la financiación vía préstamos y avales y cobertura de riesgo de tipo de cambio, a nivel individual y consolidado.

#### Magnitudes económicas relevantes (Individual)

Miles de Pesetas	1997	1998 (1)	1999 (2)
Ingresos	87.444	609.466	642.506
BAII	-16.159	727.312	1.501.944
Resultado Neto	-251.998	80.108	349.324
Capital Social	1.785.450	13.390.875	31.192.758
Prima de Emisión	466.180	466.180	466.180
Reservas Acumuladas	-226.870	-468.868	-336.143
Fondos Propios	1.782.762	13.468.295	31.672.119

(1) En febrero y noviembre de 1998 se realizaron sendas ampliaciones de capital por importe respectivo de 7.141 y 4.643 M. Ptas.

(2) En Julio de 1999 se realizó una ampliación de capital de 17.854 M. Ptas.

Fuente: Cuentas Anuales y GRUPO PICKING PACK, S.A.

## **Descripción de las actividades de las Sociedades Participadas**

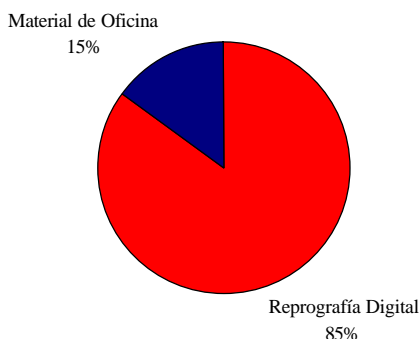
### **PICKING PACK SERVICE POINT (UK) LTD.**

INCRUSTAR

#### **Actividad**

La compañía ofrece una amplia gama de servicios de reprografía digital y outsourcing, lo que representa el 85% de sus ventas, comercializando asimismo, equipamiento y material de oficina especializado. Sus clientes principales son compañías de construcción, arquitectos y multinacionales.

**Ventas 1999 PPSP UK**



Durante los últimos años, Picking Pack Service Point UK (en adelante PPSPUK) ha implementado una estrategia de crecimiento adquiriendo pequeñas unidades de negocio distribuidas en el Reino Unido, contando en la actualidad con 71 puntos de venta y una nutrida red de agentes. Asimismo está invirtiendo en nuevos sectores como el EDMS y en la red de transmisión de datos Eurografixnet, cuyo desarrollo tiene gran importancia en el futuro del sector de reprografía industrial.

En cuanto a los contratos de FM, Picking Pack Service Point UK presta servicio a 14 clientes, fundamentalmente estudios de arquitectos e ingenieros y grandes multinacionales. Cuenta asimismo con 22 OSS a cierre del año 1999

Asimismo, la compañía ha iniciado su expansión hacia el resto de Europa, dirigiéndose a aquellos mercados cuya gran fragmentación da la oportunidad de crear redes de servicio de reprografía y servicios de outsourcing con una implantación a escala nacional.

Como prueba de ello, PPSPUK es uno de los creadores de la red Eurografix (red dedicada a la transmisión de datos y planos). Es intención de GPP potenciar su empleo, para incrementar la oferta comercial del grupo. En particular, se han incorporado recientemente puntos de reprografía en Italia, Irlanda y un socio en Túnez.

Dos años después de la adquisición de la compañía por GPP, la integración de ambas compañías se ha visto reflejada no sólo a nivel numérico sino también a nivel operativo, destacando:

- **Aprovechamiento del crédito fiscal de GPP:** GPP disponía de bases imponibles a compensar por importe de aproximadamente 3.000 M.Ptas, según se indica en la memoria de sus cuentas anuales auditadas, en su gran mayoría provenientes de las antiguas actividades desarrolladas por la compañía en su fase anterior. Se pudieron aprovechar la compensación de bases imponibles que vencían en el ejercicio 1998 y 1999, por un importe aproximado de 350 M.Ptas y 222 M.Ptas respectivamente, consiguiendo así mejorar la rentabilidad consolidada del Grupo.
- **Racionalización de los almacenes:** Durante 1998 y el primer trimestre de 1999, se procedió a la racionalización de la división de material de oficina de la filial inglesa, procediendo al cierre durante el ejercicio de 1998 de los almacenes directamente gestionados, suponiendo un ahorro anual de unas 350.000 libras, puestos de manifiesto durante 1999.
- **Mayor poder de compra:** Los volúmenes superiores de compra de material de oficina han permitido obtener acuerdos marco con algunos proveedores internacionales de material y suministros de oficina, así como con los principales suministradores de reprografía. Estos acuerdos permiten obtener a GPP una mejora del margen bruto de la central de compras de entre aproximadamente un 1 y un 2%, dependiendo del producto.
- **Unificación de la imagen corporativa:** Tras el cambio de nombre de la compañía, pasando a denominarse Picking Pack Service Point UK, se ha producido el cambio de nombre y comercial de la totalidad de las 70 tiendas de la antigua UDO Holdings. Esta acción aporta al Grupo una única identificación a nivel internacional y por lo tanto, un mayor reconocimiento por parte de los clientes.
- **Know How industrial y exportación de competencias técnicas:** Durante 1998 y 1999, gracias a la aportación de know how por parte de PPSPUK, Picking Pack Service Point España ha podido acelerar y mejorar su entrada en el mercado de la reprografía en España.

### Magnitudes económicas relevantes

Miles de Pesetas	1998	1999
<i>En Libras Esterlinas '000</i>		
Ingresos	58.529	55.256
BAIL	6.717	4.446
Resultado Neto	6.990	5.587
Capital Social	2.299	2.299
Prima de Emisión	8.685	8.685
Reservas Acumuladas	-4.207	-2.670
Fondos Propios	13.768	13.901
<i>En Ptas '000</i>		
Ingresos	14.787.644	13.960.705
BAIL	1.697.084	1.123.304
Resultado Neto	1.766.058	1.411.583
Capital Social	615.283	615.284
Prima de Emisión	2.324.375	2.324.375
Reservas Acumuladas	-1.125.923	-714.644
Fondos Propios	3.684.743	3.720.339

*Los estados financieros de Picking Pack Service Point UK, Ltd (antes UDO Holdings) consolidan desde el 1 de enero de 1998.*

*Nota:* El tipo de cambio utilizado para las magnitudes de cuenta de resultados de todos los años es de 252,655 Ptas/Libra y de 267,631 Ptas/Libra para las de balance. Dichos cambios corresponden a los cambios medios y de cierre del ejercicio 1999 respectivamente. Este criterio corresponde al empleado en la confección de los estados financieros consolidados del ejercicio 1999.

## **CHARRETTE CORPORATION**

### **Origen y Desarrollo**

Charrette Corporation (“Charrette”), fue adquirida el primer semestre de 1999 por GPP a Berkshire Partners, iniciando con esta adquisición el desembarco de la sociedad en Estados Unidos.

Charrette fue fundada en 1964 en Cambridge, Massachusetts, con la finalidad de proveer, desde una misma fuente, el material y equipo necesario para desarrollar las actividades propias de los arquitectos, ingenieros, constructores y diseñadores gráficos.

En 1966, la compañía, anticipándose a la creciente demanda de servicios de reprografía, se fusionó con Stone Reprographics, una consolidada compañía de servicios de impresión gráfica en Estados Unidos.

Desde ese momento, la historia de la compañía ha sido de crecimiento, en especial, mediante una estrategia de adquisiciones externas, aprovechando la tendencia de consolidación del fragmentado mercado americano de reprografía y material de oficina. Prueba de ello son tres adquisiciones de compañías americanas del sector realizadas en los últimos años (Philadelphia Graphics, CAD1 y Sentinel), con anterioridad a la entrada de GPP en el capital.

En Julio de 1997, la compañía fue adquirida por el grupo financiero americano Berkshire Partners y un grupo de ejecutivos de la Compañía.

La compañía está presente en 12 estados, con un total de 13 puntos de servicio propios y 171 FM/OSS.

### **Actividad**

La compañía opera a través de tres divisiones:

#### **a) Comercial**

División dedicada a la distribución y venta de maquinaria de reprografía y material de oficina. La división comercial ha mostrado una tendencia creciente dentro de la compañía presentando una tasa de crecimiento anual en los últimos cuatro años superior al 20%.

La división comercial ha experimentado durante los últimos años una variación en el mix de productos vendidos, adquiriendo los productos tecnológicos mayor relevancia respecto de los productos tradicionales. Ello supone un leve descenso en los márgenes sobre ventas puesto que la venta de los productos tecnológicos dispone de márgenes menores que los productos tradicionales.

b) Reprografía

División enfocada a la prestación de servicios de reprografía a profesionales y empresas (principalmente impresión en gran formato, digital y color), con una tendencia creciente de prestación de servicios de outsourcing.

La evolución de las ventas de la división de reprografía con respecto al total de ventas de la compañía se ha mantenido estable en los últimos años. Sin embargo, dado el potencial del mercado a nivel mundial y, en especial, en Estados Unidos, y los elevados márgenes en esta área, Charrette está llevando a cabo fuertes inversiones en el desarrollo de esta división, por lo que se espera que junto con la división comercial, pasen a ser los dos ejes estratégicos de desarrollo de la compañía en el futuro.

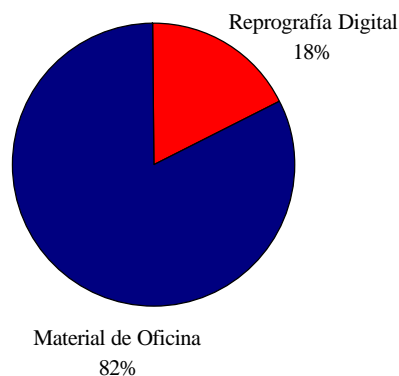
Al igual que en la división comercial, la evolución de las ventas en la división de reprografía ha sido muy favorable en los últimos cuatro años, mostrando una tasa anual de crecimiento de un 11,1% (esta tasa incluye la adquisición de la compañía Philadelphia Graphics en 1997).

c) Retail (Venta minorista)

División dedicada al diseño gráfico y a la venta minorista de material de oficina.

La importancia de esta división con respecto al total de ventas de la compañía, se ha ido reduciendo en los últimos cuatro años, no siendo una división clave para la estrategia futura de Charrette. De esta forma, durante el período 95-98, la compañía ha vendido diversas tiendas de detalle, quedándose únicamente con aquellos puntos de venta con un enclave estratégico para la misma.

**Ventas 1999 Charrette Corp.**



## **Nuevas adquisiciones**

Tras la entrada de GPP en el accionariado de la compañía, ésta ha seguido con su política de expansión vía adquisiciones de terceras compañías.

Durante los últimos meses de 1999 y primeros del año 2000, Charrette ha adquirido las siguientes sociedades:

### a) Simco Products for Design (Simco)

Fundada en 1987 es uno de los líderes en California en la venta de productos digitales especializados de gran formato y servicios para arquitectos e ingenieros. Cuenta con unas ventas anuales de 550 M.Ptas.

Esta adquisición permite a Charrette consolidar su posición en la Costa Oeste gracias a la presencia de la compañía en Los Ángeles, San Francisco y San Diego.

### b) LDO Limited

La compañía LDO Ltd. complementa a Charrette en estados donde ésta no tenía presencia: Alabama, Mississippi y Louisiana.

LDO fue constituida hace dos años con el objetivo de ofrecer servicios de reprografía digital en gran formato a colectivos de ingenieros y arquitectos. La facturación en 1999 se aproxima a los 330 M. Ptas.

Esta adquisición permite a Charrette expandir a los estados del Golfo de México su servicio de consigna de 24 horas de productos a través de Internet y otros canales a la comunidad AECGD.

### c) Southern Blue Print

La compañía Southern Blueprint Llc. situada en Mobile (Alabama) tiene 25 años de historia y es uno de los líderes en el Sudeste de EE.UU. en la oferta de servicios de reprografía digital y productos especializados para arquitectos e ingenieros, y alcanza unas ventas anuales de más de 800 millones de pesetas.

Esta adquisición permite a Grupo Picking Pack añadir dos puntos de servicio a su actual red dedicada a la reprografía digital en el sudeste de EE.UU. Con la adquisición de su principal competidor Charrette se convierte así en el primer operador de reprografía en el estado de Alabama.

Con el crecimiento del core business en reprografía digital, GPP incrementa así su oferta de servicios a sus más de 40,000 clientes B2B que actualmente pueden comprar en Charrette productos especializados por catálogo (1-800) e Internet ([www.charrette.com](http://www.charrette.com) ; ver apartado IV.2.1.). Se ha previsto una inversión de 1.000 M.Ptas para fortalecer la presencia en EEUU y exportar el concepto a Europa.

Uno de los principales activos valorados por GPP en la adquisición de Southern Blueprint ha sido su destacada presencia en servicios de outsourcing a través de numerosos contratos de facility management con sus principales clientes, actividad en fuerte crecimiento en EE.UU.

Dichas sociedades no consolidan en los estados financieros de GPP en 1999.

En el futuro, GPP continuará con su política activa de adquisiciones de pequeñas y medianas compañías de reprografía locales o regionales en EEUU con el objetivo de incrementar su presencia en el país y aumentar la gama de productos y servicios a su base de clientes.

### Magnitudes económicas relevantes de Charrette

<b>1/7-31/12/99*</b>
----------------------

*En USD 000*

Ingresos	66.682
BAIL	1.489
Resultado Neto	-544
Capital Social	60.673
Prima de Emisión	-
Reservas Acumuladas	-
Fondos Propios	60.129

*En Ptas 000*

Ingresos	10.414.328
BAIL	232.551
Resultado Neto	-84.961
Capital Social	10.030.764
Prima de Emisión	-
Reservas Acumuladas	-
Fondos Propios	9.940.827

*Los estados financieros de Charrette Corporation consolidan desde el 1 de julio de 1999.*

*Nota: El tipo de cambio utilizado para las magnitudes de cuenta de resultados es de 156.179Ptas/Dólar y de 165.325 Ptas/Dólar para las de balance. Dichos cambios corresponden a los cambios medios y de cierre del ejercicio 1999 respectivamente. Este criterio corresponde al empleado en la confección de los estados financieros consolidados del ejercicio 1999.*



## **Evolución de los negocios un año después de la adquisición de Charrette**

La adquisición de Charrette por parte de GPP supuso un gran paso en la internacionalización del grupo, permitiendo la entrada en el mercado americano, que por ser muy fragmentado ofrece un gran potencial de crecimiento mediante adquisiciones de medianas y pequeñas empresas, tal y como lo demuestran las tres adquisiciones llevadas a cabo por la compañía en los últimos meses

La compra de Charrette convirtió a GPP en un grupo global con todas las implicaciones que ello conlleva:

- Capacidad de respuesta a nivel mundial
- Equipo directivo internacional con elevada experiencia
- Economías de escala
- Capacidad de innovación e investigación en nuevas tecnologías

Adicionalmente a los factores comentados, la adquisición de Charrette favorece la generación de una serie de sinergias operativas que han sido cuidadosamente analizadas. Dichas sinergias se derivan fundamentalmente de:

- Aumento el poder de compra a los principales proveedores de:
  - Hardware (OCE, Xerox, Hewlett Packard, Canon, Apple, etc.)
  - Materiales (Papel gran formato, films y de fotocopiadora)
  - Consumibles (Productos de marca Picking Pack y otros)
- Acceso al software de gestión de Facilities Management de Charrette.
- Posibilidad de desarrollo el concepto “Megaservice” en Estados Unidos.
- Implantación del Sistema de Control de Gestión (SAP) implementado por Charrette, en toda la red de GPP. En la actualidad, Charrette ha ultimado las últimas fases de implantación de este sistema de gestión. La adaptación del mismo a la red europea del grupo representa un fuerte potencial de mejora de calidad y control, y habiéndose realizado ya la inversión, supondrá un ahorro importante a descontar de la inversión realizada en la compra de Charrette.
- Optimización de las condiciones bancarias así como de la gestión de tesorería del grupo (racionalización de los procedimientos financieros).
- Aumento del abanico de productos de reprografía en Estados Unidos por transferencia electrónica a Europa y viceversa.
- Racionalización de catálogos. Optimización de referencias y sistemas de establecimiento de precios.
- Disminución de costes en la adquisición global de consumibles con especificidades técnicas como papeles de gran formato, películas, material para estudios de arquitectura y de ingeniería.

- Optimización de la cadena de establecimientos de material de oficina en Estados Unidos por transferencia de know-how europeo.
- Ampliación de las redes de comunicación, construyendo un puente entre Europa y Norteamérica, al servicio de grandes clientes multinacionales, que podrán disponer de un solo proveedor. Así se potencian las redes en las que se encuentra presente (Eurografix Net, E-commerce System, etc.), así como el empleo de otras redes como Internet, RDSI, etc.
- Aplicación de tecnologías y nuevos conceptos en Europa provenientes de uno de los mercados más exigentes y evolucionados del mundo (Estados Unidos)
- Plataforma para en el futuro adentrarse en el mercado latinoamericano.

El énfasis de las tiendas en el mercado americano será principalmente el de la reprografía industrial (AECGD), aunque existirá una pequeña parte de servicios y suministros de material de oficina (5% del volumen de negocio aproximadamente) y en los facilities management .

Los objetivos a corto plazo han sido:

- Estar presente en dos continentes clave
- Adquirir posibles competidores
- Potenciar la venta de productos y servicios a través de Internet

y a largo plazo obtener un equipo directivo altamente experimentado con más de 15 años de experiencia y cualificado dentro del grupo, capaz de liderar la expansión de GPP en Norteamérica.

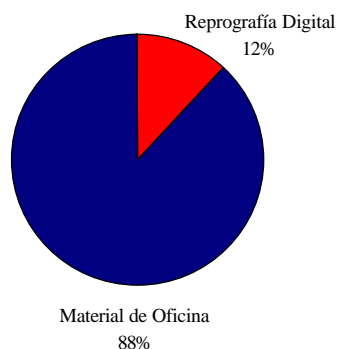
## **PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A.**

### **Actividad**

Picking Pack Service Point nace, tras la adquisición de la cadena de tiendas de material de oficina Buffetti en Diciembre de 1995, bajo la concepción de una empresa de servicios globales especialmente dirigidos para las pequeñas y medianas empresas y público en general, a quien ofrece principalmente servicios de outsourcing de material de oficina especializado y tradicional, así como servicios de reprografía digital.

El plan de desarrollo para crear la primera plataforma de servicio a las Pymes se ha concluido con el cierre de 1999, habiendo terminado el plan de enfoque estratégico planteado en 1996.

**Ventas 1999 PPSP España**



PPSP España distribuye sus productos y presta sus servicios a través de sus más de 187 puntos de servicio (franquiciados, tiendas propias), 4 Megaservice y 4 Facility Management.

### **Magnitudes económicas relevantes**

<b>Miles de Pesetas</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Ingresos	1.589.775	2.755.262	3.415.788
BAIL	-245.772	-247.407	-244.578
Resultado Neto	-317.865	-355.224	-377.262
Capital Social	230.000	241.000	242.010
Prima de Emisión	212.000	551.000	367.000
Reservas Acumuladas	-130.068	-447.933	-60.090
Fondos Propios	-5.933	-11.157	171.658

*Fuente: Cuentas Anuales y GRUPO PICKING PACK, S.A.*

En junio y diciembre de 1998 se han realizado dos ampliaciones de capital por importe conjunto de 11 millones de Ptas. nominales y con una prima de emisión total de 339 millones de Ptas.

La compañía ha llevado a cabo una ampliación de capital con fecha 21 de mayo de 1999 que ha sido suscrita íntegramente por Grupo Picking Pack, S.A. por importe de una acción de 10.000 (diez mil) pesetas nominales, con una prima de emisión de 99.990.000 (noventa y nueve millones novecientos noventa mil) pesetas. Esta ampliación de capital, realizada al objeto de equilibrar los fondos propios de la sociedad, está en línea con la estrategia de ir expandiendo la red de franquicias y adquiriendo pequeñas compañías de reprografía para que la división española, de reciente implementación, alcance una facturación y una rentabilidad en línea con el resto del Grupo.

En línea con las previsiones, durante 1998 y 1999, el importe de los gastos incurridos como consecuencia de la implantación del plan estratégico, comercial y de desarrollo de la compañía, ha generado resultados negativos.

Después de la completa reestructuración empezada en 1996, las inversiones realizadas, la incorporación del equipo directivo y las sinergias que han empezado a llegar en 1998 y 1999 por parte de la filial inglesa, PPSP España está experimentando un fuerte incremento de las ventas (71% en 1998 y 24% en 1999).

El resultado operativo al igual que el de los ejercicios anteriores y en línea con el plan de desarrollo, es negativo, si bien su porcentaje sobre ventas es inferior año tras año. Ello se debe a que la sociedad se encuentra todavía inmersa en proceso de lanzamiento, lo que requiere la realización de fuertes inversiones, que no le han permitido todavía alcanzar su punto muerto (EBITDA), que se espera para el año 2000.

Destaca asimismo el fuerte ritmo de apertura de las franquicias en España que confirman el posicionamiento estratégico de la compañía. Mientras que en 1998 se abrieron 26 nuevas franquicias, en 1999 se han incorporado 22 puntos de servicio adicionales.

## **PICKING PACK ITALIA, S.R.L.**

### **Actividad**

Picking Pack Italia es la plataforma en Italia para la implantación en dicho país de la red de Service Point, al objeto de penetrar el mercado de servicios globales especialmente indicados para las pequeñas y medianas empresas y público en general, a quien ofrece principalmente servicios de reprografía, informática, material de oficina, telefonía móvil y servicios de outsourcing.

Está previsto realizar la distribución de los productos y prestación de servicios a través de franquiciados, Megaservice y tiendas en propiedad.

El 1 de octubre de 1998 se inauguró el primer Megaservice en Italia, con sede en Milán. Al inicio del año 2000 contaba con 2 tiendas propias.

Tras la implantación del Megaservice de Milán, se ha decidido centrar la atención en el sector de la reprografía, vía la adquisición de pequeñas compañías familiares. Durante 1999 se ha cerrado la división de material de oficina lo que ha supuesto un impacto de aproximadamente 200 M.Ptas en los resultados consolidados de GPP.

### Últimas adquisiciones

En 1999, se han adquirido las compañías Arteliográfica, Amrose & Lydman, Sem Print Europa y La Elioticinese.

Destaca la adquisición en Septiembre de 1999 de la empresa “La Elioticinese”, sociedad líder en el mercado de la reprografía digital en Milán que gestiona 3 puntos de servicio

La Elioticinese ofrece, desde hace más de 25 años, servicios a las mayores compañías de ingeniería del norte de Italia. Entre sus clientes se encuentran también las principales universidades de Milán, como la Universitá L.Bocconi.

La compañía cubre la totalidad de los servicios de reprografía digital, suponiendo el segmento de color y gran formato un 50% del total de su facturación. Con esta adquisición, GPP refuerza su posición en Milán un año después de la apertura del primer Megaservice en el país.

### Magnitudes económicas relevantes

Miles de Pesetas	1997	1998	1999
Ingresos	<i>n.a.</i>	51.072	612.860
BAII	<i>n.a.</i>	-172.233	-328.506
Resultado Neto	<i>n.a.</i>	-177.879	-297.509
Capital Social	<i>n.a.</i>	1.646	1.719
Prima de Emisión	<i>n.a.</i>	-	-
Reservas Acumuladas	<i>n.a.</i>	-177.879	29.360
Fondos Propios	<i>n.a.</i>	-176.233	-266.430

Tras las recientes adquisiciones llevadas a cabo y en función del comportamiento de la división en el futuro, se analizará y tomara una decisión sobre la conveniencia de mantener la compañía en su estado actual, potenciarla con nuevas adquisiciones o desinvertir total o parcialmente de la misma.

## **División Logística.**

### **PICKING PACK SERVICIOS LOGISTICOS, S.A.**

#### **Fusión de las compañías ACE IGT, S.A. y COEPSA M., S.A.**

Con fecha efectiva 1 de enero de 1999 se produjo la fusión de las sociedades que componían la división logística de GPP: ACE INTERGALACTIC TRANSPORTS, S.A. y COEPSA MONTIRITRANS, S.A. A partir de esa fecha las operaciones de la sociedad absorbida se considerarán realizadas a efectos contables por cuenta de la sociedad absorbente.

Esta operación de fusión se ha realizado para aprovechar las sinergias derivadas de la actividad de ambas empresas (distribución y almacenaje) y combinar los recursos asignados a cada una, racionalizando la utilización de los medios técnicos, humanos de ambas.

En el sector logístico, en el cual operan ambas sociedades, la tendencia ha ido configurándose en el sentido de integrar y unificar los servicios ofrecidos (desde el almacenaje, la manipulación, digitalización y distribución a domicilio), disponiendo de ventaja los operadores que pueden ofrecer una gama completa de servicios, por lo que se ha optado por proceder a la integración de ambas sociedades, de modo que los clientes dispongan de un único interlocutor.

PPSL mantendrá inicialmente los centros de operaciones empleados por ambas sociedades anteriormente, sitios en Sant Just Desvern, Mollet del Vallés y la ZAL.

Con fecha 1 de febrero de 2000, GPP ha suscrito con un tercero un contrato de compraventa para la enajenación de la nave de Mollet y ciertas instalaciones por importe de 400 millones de pesetas. La entrada de caja en la compañía ha sido de unos 230 M. Ptas.

#### **Actividad**

Tras la fusión de ambas compañías, la actividad de la sociedad incluye tanto los servicios ofrecidos anteriormente por Coepsa, principalmente almacenaje, transporte convencional y servicios aduaneros, como los servicios de ACE IGT, especializada en la distribución a domicilio con valor añadido de documentos y mercancías de ámbito nacional e internacional vinculadas con el marketing directo y venta por Internet.

Los servicios de la nueva compañía incluyen, entre otros, todas las operaciones que implica la entrada de productos, estocaje, proceso informático, manipulación, preparación, clasificación y distribución con o sin acuse de recibo. Cabe destacar dentro de esta actividad la especialización en el cobro de envíos contra reembolso, concentrando un alto porcentaje de sus ventas en el sector de la venta por correo y

marketing directo, siendo TPI (Grupo Telefónica) su principal cliente en 1999 con un 24% de facturación. A finales de 1999 la compañía no ha renovado el contrato de distribución masiva de TPI por resultar deficitario por importe de 180 M.Ptas. en 1999.

Picking Pack Servicios Logísticos surge con la voluntad de solventar la problemática propia de un tipo de empresas que precisan una compleja red de control y seguimiento logístico e informativo de su negocio, con valor añadido, especializándose sobre todo en los pequeños envíos a domicilio contra reembolso.

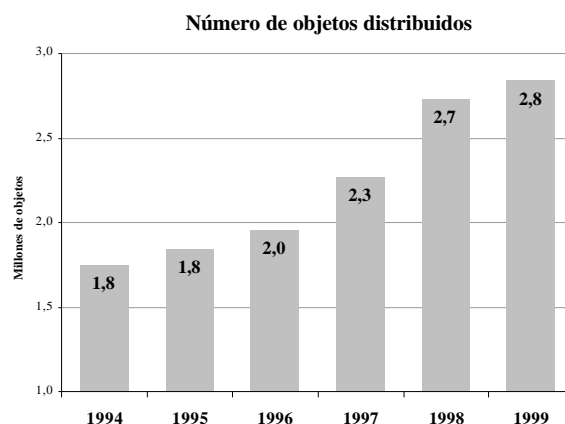
El hecho de trabajar con códigos de barras y con las referencias propias del cliente, permite un intercambio de información y facilita el control directo en cualquiera de las fases del proyecto, garantizando, asimismo, la máxima seguridad en el control de los ficheros de información.

Picking Pack Servicios Logísticos ha evolucionado notablemente (clientes, paquetería, puntos atendidos...), creando los puntos operativos necesarios para poder ofrecer a todos y cada uno de sus clientes los servicios personalizados más inherentes a sus características y las soluciones más adecuadas a sus necesidades puntuales.

Sus principales clientes se engloban en los sectores de marketing directo, telecomunicaciones, distribuidores, banca, alimentación, laboratorios, etc.

Picking Pack Servicios Logísticos no posee ningún vehículo de reparto (camiones, camionetas, etc.), lo que confiere flexibilidad a la estructura de costes de la compañía, al trabajar con chóferes autónomos. Asimismo, no existe una relación laboral con ningún franquiciado, a excepción de la delegación de Madrid. Palma de Mallorca y Girona y una relación comercial con la de Alicante, quién también posee la franquicia de Picking Pack Service Point.

El gráfico adjunto muestra la evolución del número de objetos distribuidos a domicilio por Picking Pack Servicios Logísticos, que en 1999 fue de 2.8 millones, cifra que excluye los objetos distribuidos en campañas masivas (ej. Páginas Amarillas).



Fuente: GRUPO PICKING PACK, S.A.

### Magnitudes económicas relevantes

Miles de Pesetas	1997	1998	1999
<i>ACE Intergalactic Transports, S.A.</i>			
Ingresos	1.981.050	2.554.850	-
BAlI	10.180	83.686	-
Resultado Neto	-40.814	11.724	-
Capital Social	121.000	121.001	-
Prima de Emisión	101.970	151.969	-
Reservas Acumuladas	-143.166	-183.980	-
Fondos Propios	39.990	100.714	-
<i>COEPSA Montiritrans, S.A.</i>			
Ingresos	880.158	929.089	-
BAlI	-56.688	-35.767	-
Resultado Neto	-89.780	-64.644	-
Capital Social	38.000	50.000	-
Prima de Emisión	-	98.000	-
Reservas Acumuladas	6.956	-82.824	-
Fondos Propios	-44.824	532	-
<i>Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.</i>			
Ingresos	-	-	3.877.712
BAlI	-	-	-265.459
Resultado Neto	-	-	-565.812
Capital Social	-	-	51.000
Prima de Emisión	-	-	797.000
Reservas Acumuladas	-	-	-122.110
Fondos Propios	-	-	160.078

Fuente: Cuentas Anuales.

- (1) ACE IGT realizó una ampliación de capital en junio de 1998 por importe nominal de 1.000 Ptas. con una prima de emisión de 49.990 miles de Ptas.
- (2) COEPSA realizó una ampliación de capital en noviembre de 1998 por importe nominal de 2 millones de Ptas., con una prima de emisión de 68 millones y otra en diciembre por importe nominal de 10 millones y prima de 30 M. Ptas.



## IV.2.2 Adquisición de Ola Internet, S.A.

Seguidamente se presenta la información que se ha considerado más relevante en relación con las sociedades que conforman OLA INTERNET, S.A. (en adelante referidas indistintamente como “Ola Internet”, “Ola” o “Grupo Ola”), la compañía cuyas acciones adquiere GRUPO PICKING PACK, en los términos expuestos en el Capítulo II de este folleto.

### OLA INTERNET

#### Actividad

Ola Internet se funda en Mayo de 1999 para aprovechar la oportunidad que brinda la liberalización de las Telecomunicaciones en España y Europa. La compañía nace como un proyecto español independiente para el desarrollo y venta de servicios integrales de Internet para empresas.

La compañía persigue capitalizar la convergencia de las tecnologías basadas en Internet desarrollando líneas de negocio paralelas y complementarias en:

- Servicios de Telecomunicación (voz y datos) a través de tecnología IP, actividad que realiza a través de la sociedad Ola Internet, S.A. utilizando la marca OLANET
- Seguridad en la Red y otros servicios de valor añadido, actividad que realiza a través de la sociedad INTERNET PROTOCOL 6, S.L. utilizando la marca IP6
- Servicios de e-commerce y e-business, actividad que realiza a través de la sociedad MIPRECIOPUNTOCOM COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNET, S.L. utilizando la marca AREAB2B
- Negocios de contenidos en Internet, actividad que realiza a través de la sociedad PUNTOCOM CONTENIDO EN INTERNET, S.A. utilizando la marca IBERICA.COM

Las ventas y resultados de la compañía en 1999 y primer trimestre del año 2000 son las siguientes:

	Miles de Pesetas		Miles de Euros	
	1999	1 T 2000	1999	1 T 2000
Ventas	4.734	51.054	28	307
Pérdida Neta	-569.394	-956.171	-3.422	-5.747

Ola ha conseguido en un breve espacio de tiempo una amplia base de clientes, a 31/3/2000 la compañía cuenta con un total de 6.420 clientes que han contratado 14.465 líneas (2.25 líneas por cliente). De estas líneas contratadas se han instalado un total de 4.095 (un 28%). El bajo ratio de instalación de líneas obedece a razones logísticas y operativas en la disponibilidad de equipos de dialers.

Se muestra en la siguiente tabla la evolución de la captación de clientela en el primer trimestre del año.

<b>Fecha</b>	<b>Líneas contratadas</b>	<b>Clientes</b>	<b>Líneas instaladas</b>
31.12.99	2.932	1.725	820
31.03.00	14.465	6.420	4.095
% Incremento	393,3%	272,2%	399,4%

Los clientes son fundamentalmente pequeña y mediana empresa española a la que se ha dirigido ofreciendo el servicio de tarifa plana para la transmisión de voz y datos. Hoy en día aproximadamente el 97% de su facturación procede de los servicios de telefonía IP (Internet Protocol) y el resto corresponde a servicios relacionados con Internet. La estrategia de Ola consiste en seguir aumentando la base de clientes y ofrecerles cada vez un paquete más completo de servicios de valor añadido relacionados con Internet.

A finales del mes de junio de 2000, la red de Ola dará cobertura a entre un 70-80% del tráfico de llamadas, previendo que la red esté desplegada en su totalidad en el cuarto trimestre del año 2000. El plan de negocio de Ola contempla el desarrollo del proyecto en varios países Latinoamericanos y la expansión posterior en el sur de Europa. A tal efecto, la compañía ha iniciado contactos con diversos socios locales para expandir sus servicios en dichas regiones.

### **Riesgos derivados de la Compañía y su integración en PICKING PACK.**

- OLA es una compañía de muy reciente creación (mayo de 1999) y ha operado durante un muy corto período de tiempo, por lo que los resultados operativos obtenidos pueden no ser indicativos de resultados futuros; asimismo OLA nunca ha tenido beneficios y en el presente ejercicio y hasta mediados del siguiente (2001) espera obtener pérdidas, por lo que la cuenta de resultados de GRUPO PICKING PACK, S.A. se verá fuertemente afectada en los próximos dos años (véase capítulo VII )
- La puesta en marcha del plan de negocio de OLA requerirá fuertes inversiones, por lo que GRUPO PICKING PACK ha decidido llevar a cabo una ampliación de capital con aportación dineraria de 112 millones euros (ver punto 0.2.4 siguiente) con el objetivo de financiar el plan de expansión nacional e internacional actual de la compañía y reducir de esta manera el riesgo financiero de la operación. La rápida evolución de las nuevas tecnologías podría llevar a inversiones adicionales que requerirían de nueva financiación, ya sea vía deuda o mediante nuevas ampliaciones de capital u otros instrumentos financieros que pueden requerir inversión adicional por parte del inversor.

- Una parte importante del desarrollo futuro de OLA depende fuertemente de la permanencia de su actual equipo gestor, el cual puede no ser posible retener. Adicionalmente, para gestionar la expansión de las operaciones de GPP y de OLA, debido al rápido crecimiento que están experimentando, se requiere un esfuerzo importante por parte de los gestores y de los recursos operativos.
- Una parte importante de la decisión de adquirir OLA se basa en las sinergias que se estima se pongan de manifiesto entre los negocios tradicionales de GRUPO PICKING PACK, en España principalmente, y los de OLA, con la intención de convertirse en proveedor integral de servicios de outsourcing a PYMES, si bien éstas podrían preferir disponer de distintos proveedores para los distintos servicios, en vez de uno integral.
- Podría haber riesgos e incertidumbres derivados de adquisiciones, alianzas y joint ventures suscritos con terceras partes como complemento a los negocios existentes y futuros, dificultad para establecer y mantener relaciones estratégicas con proveedores de contenidos, con proveedores de tecnología y con empresas dedicadas al negocio del comercio electrónico.
- El precio de la acción de GRUPO PICKING PACK puede reaccionar negativamente frente a futuras adquisiciones e inversiones necesarias dentro de la estrategia de integración de la Sociedad como un empresa de servicios integrales de outsourcing. Asimismo la compañía prevé la posibilidad de que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a la alta tecnología.

**Riesgos asociados al cumplimiento de las asunciones del plan de negocio de OLA.**

- Existen pocas barreras de entrada por lo que la ausencia actual de competidores en España que ofrezcan una tarifa plana de servicios de voz puede desaparecer con la entrada de otros operadores de tamaño significativo nacionales (Telefónica, Retevisión, Jazztel, etc.) o internacionales (British Telecom., Deutsche Telecom., etc.), quienes podrían ofrecer los mismos servicios a precios menores, por lo que las estimaciones realizadas en el plan de negocio en cuanto a cifra de ingresos, basado en ingresos resultantes de ofrecer una tarifa plana a sus clientes por un precio de 7.500 ptas. por línea mensuales, y base de clientes se pueden ver reducidas si OLA no dispone de capacidad para ofrecer métodos de acceso a Internet rápidos y de bajo coste o no es capaz de desarrollar servicios integrales que permitan fidelizar a los clientes. (para más detalles véase capítulo VII)

### **Riesgos asociados al sector de Internet.**

- Cabe la posibilidad que el uso de Internet en España y en los mercados objetivo de GRUPO PICKING PACK no mantenga el actual ritmo de fuerte crecimiento, por lo que nuestro negocio podría resultar perjudicado.
- Internet puede dejar de ser un medio de comunicación fiable, por lo que los ingresos de OLA podrían no crecer de forma tan rápida como se ha previsto.

### **Riesgos asociados a la infraestructura tecnológica.**

- La red actual de OLA permitirá a finales de junio de 2000 cubrir entre un 70% y un 80% del tráfico previsto de llamadas, estimándose que dicha red esté totalmente desplegada y operativa en el último trimestre del año 2000.
- OLA tiene y tendrá en el futuro una gran dependencia en sus principales proveedores TELEFÓNICA, S.A. y LUCENT TECHNOLOGIES, por lo que una ruptura de dichos contratos o un incumplimiento por la otra parte podría dañar seriamente a su negocio.
- Cabe la posibilidad de que se produzcan fallos de transmisiones locales o globales. La reputación de OLA, así como su capacidad para atraer nuevos clientes y mantener los existentes depende en gran medida de la infraestructura de red, de los servidores, del hardware y del software utilizados. Cualquier fallo que resulte de una interrupción en el servicio o en la disminución de prestaciones, podría provocar una disminución de los ingresos y dañar su imagen.
- Alteración de los sistemas por virus informático, que pueden llegar incluso a interrumpir el servicio de OLA.

### **Riesgos derivados del marco regulatorio y por incertidumbre legal.**

- La marca española "OLA INTERNET", cuyos derechos han sido adquiridos recientemente por OLA se halla temporalmente suspendida por la oposición presentada por las marcas ALÓ, OLÉ! OLÉ ES! y OLÉ!. Se ha presentado contestación a la suspensión acordada por la Oficina Española de Patentes y Marcas, estando pendiente la decisión de dicho organismo. No obstante lo anterior, el posible valor de dichas marcas no ha sido determinante en la operación objeto de este folleto por cuanto GRUPO PICKING PACK considera que dada la reciente implantación de Ola la notoriedad y valor de las mismas es todavía limitado.

- Se estima que el resto de las marcas españolas y comunitarias solicitadas son suficientemente distintivas de otras existentes, para superar con éxito el posible trámite de oposición, si bien no existe total seguridad de que las mismas sean adjudicadas.
- Posible trasgresión de los derechos de propiedad intelectual y propiedad industrial de terceros respecto de las marcas utilizadas por las sociedades que integran el grupo OLA, que en caso de reclamación por uso indebido de marca, podría obligar a OLA a incurrir en gastos significativos, e incluso a obligarla a dejar de usar alguna de sus marcas, así como a pagar una indemnización.
- El marco legal del mercado relativo a telecomunicaciones y a Internet no está desarrollado y está sujeto a cambios, que podrían afectar de forma negativa a las operaciones de OLA.
- La aplicabilidad de leyes de ámbito nacional en múltiples jurisdicciones, así como posibles incertidumbres en cuanto a su interpretación, podría encarecer los costes operativos.
- Podrían presentarse posibles dificultades de OLA para desarrollar sus marcas y atraer usuarios.
- Podrían surgir reclamaciones en función del contenido proporcionado por las compañías del grupo OLA o sobre los productos vendidos a través de las compañías de comercio electrónico del grupo OLA.
- Podrían surgir restricciones en la captación y uso de datos personales de los usuarios que pudiesen restringir el uso comercial de la información del usuario.

### **Tendencias recientes en el mercado de telecomunicaciones. Competidores**

- Convergencia de servicios e voz y datos en la gama de productos de las compañías de telecomunicación, con Internet como referencia
- Disminución de los precios por servicios de voz debido a la fuerte competencia en servicios de telefonía indirecta
- Reducción de márgenes en los servicios de telecomunicación debido a la competencia en precios mencionada
- Algunos de los competidores de Telefónica (Retevisión y Uni2) han pedido a la CMT (Comisión Nacional de Telecomunicaciones una reducción del 10% en las tarifas de interconexión.
- Aparición en el Mercado de nuevos esquemas de precio para servicios de voz:
  - o Precios de llamadas nacionales equiparados a provinciales (Retevisión)
  - o Desaparición de tarifas hora punta (incluso Telefónica las eliminada).

- La tarifa única está deshaciendo los esquemas de múltiples tarifas diferentes (BT, Airtel, Uni2, Retevisión.).
- Aparición de los “Bonos” que ofrecen minutos de voz a bajo precio (Uni2, Retevisión, Telefonica, Jazztel).
- Telefónica realiza ofertas segmentadas (Pais30, Europa15)
- El siguiente paso previsible es la oferta de tarifa plana
- Acceso gratuito a Internet vs. acceso de calidad de pago con servicios adicionales.
- Tecnología ADSL como referencia de tarifa plana en servicios de Internet.
- Reciente liberalización de los bucles locales a través de licencias de tecnología inalámbrica LMDS
- Licencias UMTS otorgadas a Xfera, Telefónica Móviles, Airtel y Amena introduce nuevos actores en el Mercado de servicios IP
- Las compañías de cable están instalando sus redes (incluyendo bucle local) en sus zonas regionales, ofreciendo servicios integrados (telefonía/TV/Internet).
- Las compañías de telecomunicación muestran un creciente interés en la tecnología IP para reducir los costes de la red e integrar servicios (voz y datos)

Las compañías de telecomunicación están posicionadas en el mercado español en precios , servicios y clientes:

- Telefónica mantiene una posición dominante en un mercado muy competitivo, con su oferta global de servicios y bucle local.
- Retevisión con más de 2 millones de clientes a los que ofrece servicios indirectos has desarrollado una amplia gama de productos de voz y datos pero carece de bucle local.
- Uni2, Jazztel, BT y Airtel están compitiendo fuertemente en los mercados de servicios de Internet y telefonía indirecta .
- Otros pequeños operadores: Aló (RSL Com), Simpletel (Interoute) y LOOP.
- Interoute es hoy en día el único actor en el mercado de IP con una red ya interconectada con la red de Telefónica desde 1999. Actualmente Interoute ofrece servicios indirectos de telefonía sin tarifa plana a 70.000 clientes publicados.
- LOOP ha llegado recientemente al mercado anunciando sus planes de instalación de una red IP.
- BT, Airtel y Telefónica están asimismo preparando sus redes IP.

Ola Internet ha sido la primera compañía en introducir la tarifa plana para servicios de voz en el Mercado español. Con los primeros 14.000 clientes Ola ha iniciado la construcción de la red IP con Lucent IP sobre equipo ATM. La velocidad de instalación de la red y la consolidación de su oferta de servicios de voz y datos serán los elementos clave para mantener su actual posición aventajada en el mercado español.

Se muestra en el capítulo 7 un análisis de sensibilidad de los beneficios y los fondos propios de Ola a variaciones significativas en la consecución de los ingresos previstos por la compañía para los próximos años.

## SERVICIOS / PRODUCTOS

Source:

SEGMENTOS	Residencial PYMES Compañías	Telefonía Fija		Datos	Multimedia TV de Pago	Telefonía Móvil
		Local + Provincial + Interprovincial + Internacional				
				Telefónica de España (16.480.426 líneas ) Retevisión (2.100.000 clientes) UNI2 (1.000.000 líneas) Airtel (B1) Colt (B1) Esprit Telecom. (B1) Viatel (B1) Med Telecom (B1) (ALO)RSL Communications (B1) BT Telecomunicaciones (B1) (60.000 líneas) Madritel CTC Canarias Telecom ONO Euskaltel Jazztel (200.000 clientes) Loop Interoute (Simpletel) (70.000 líneas) Telia OLA (B1) (14.465 líneas)	Telefónica Retevisión Madritel CTC Canarias T. ONO BT Tel. Euskaltel  Nuevos entrantes: Global Crossing QWEST Level3	CSD Vía Digital ONO Madritel Euskaltel CTC Onda Digital

### Carrier Global:

- Gran competencia comercial para una amplia variedad de servicios y segmentos
- Énfasis en el segmento residencial
- Instalación de la red de acceso

### Actores de nicho

- Posicionamiento diferente dependiendo de los clientes objetivo.
- Número limitado de clientes.
- Esfuerzo comercial muy dirigido

### Entretenimiento

- Mercado de contenidos saturado
- Altos niveles de inversión requeridos

### Telefonía Móvil

- Alta competencia en los nuevos mercados
- Target residencial
- Licencias limitadas
- Multimedia (WAP,UMTS)



**Los mercados liberalizados se caracterizan por una fuerte Competencia en todos los servicios y segmentos**



## Servicios de Ola Internet

### *Servicios de Telecomunicación (voz y datos) a través de tecnología IP*

Ola Net es la primera operadora española que presta servicios de telecomunicación y transmisión en IP (Internet Protocol) a través de una red IP cuya estructura de nodos es 100% propia, y que se encuentra en fase de construcción. La compañía ha obtenido recientemente la licencia B1 para poder ofrecer servicios para el público en todo el territorio español.

En estos momentos está instalando tecnología de telefonía de última generación, suministrada por la compañía Lucent Technologies Inc. para construir la red de transmisión de voz de tecnología IP por toda España.

Esta nueva tecnología permite a Ola ahorrar más de un 50% en coste y utilización de banda ancha IP, sin perder calidad. Ola necesita unos 70-80 millones de Euros para instalar los nodos y routers en cada una de las 52 provincias españolas conectadas a la red de IP. Es importante señalar que las inversiones que se requieren para el establecimiento de comunicaciones IP, son menores a las que se requieren para la puesta en funcionamiento de un negocio de telefonía tradicional.

Las inversiones necesarias pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

- a) Inversiones en Inmovilizado Material: Este apartado incluye las inversiones en Nodos, Routers y Dialers.

Las llamadas de Olanet, en lugar de pasar por centralitas de telefonía se distribuyen por nodos de Internet que estarán localizados por la geografía española. La voz es transformada en paquetes cuando pasan por el nodo más cercano al emisor y estos paquetes son transformados en voz cuando pasan por el nodo más cercano al receptor del mensaje.

El router es un aparato que desvía las llamadas correspondientes a Olanet, hacia los nodos de la compañía. El dialer es un pequeño marcador acoplado al cable del teléfono, que evita marcar prefijos distintivos.

Se ha estimado que la instalación de dialers ya no será necesaria a partir de Octubre del 2000, cuando se introduzca definitivamente en España el sistema de pre-selección de llamada.

- b) Otro inmovilizado: Incluye fundamentalmente a inversiones en software.

### **Inversiones de Olanet (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Inmovilizado Material	40.7	14.4	12.7	9.3
Otro Inmovilizado	10.3	2.1	2.0	2.0
<b>Total</b>	<b>51.0</b>	<b>16.5</b>	<b>14.8</b>	<b>11.4</b>



Se muestra en la siguiente tabla las expectativas de evolución de clientes de Ola al cierre de los años 2000 a 2003:

2000	2001	2002	2003
65.000	95.000	125.000	145.000

#### *Seguridad en la Red y otros servicios de valor añadido*

Ola está incorporando a su oferta de voz IP toda una serie de servicios relacionados con Internet.

La compañía, a través de su filial IP6, ofrece software para la protección de las redes internas de las empresas. La base de clientes está compuesta tanto por la comunidad denominada SO-HO (Small Office-Home Office o PYMES y profesionales) como por grandes empresas (Telefónica, Ministerio de Defensa, Fujitsu).

Ola distribuye asimismo productos Watch Guard y está certificada por Check Point, la compañía líder a nivel mundial en seguridad.

A medio plazo, Ola pretende ofrecer una amplia gama de servicios para redes basados en Internet tales como redes privadas virtuales, mensajería integrada o servicios ASP (Applied Service Provider), que se añadirán a la actual oferta de voz y datos en IP.

#### *Servicios de e-commerce y e-business*

Ola ha desarrollado servicios en Internet específicos para comunidades empresariales determinadas para que puedan ofrecer una amplia gama de servicios que incluyen el comercio electrónico entre otros.

Adicionalmente, Ola ofrece software y servicios de diseño, mantenimiento y hosting de páginas webs a sus clientes SO-HO. El modelo de negocio se basa en comisiones de colocación/subscripción, comisiones por transacción e ingresos por publicidad.

Se trata de servicios integrales en el campo del e-commerce, que incluye desde centros comerciales virtuales (virtual mall), tiendas on-line y soluciones B2B. Su objetivo es ser líder en la prestación de servicios de comercio electrónico a PYMES. Actualmente presta servicios de creación de webs y asesoramiento en la creación de webs de comercio electrónico, para lo que ha llegado a acuerdos con sistemas de pago virtuales (Banesto) y seguridad (IP6).

Miprecio se quiere posicionar asimismo como un ASP (Application Server Provider) para las PYMES. La compañía se dirige también a los clientes de voz de Ola Net, a los que ofrece nuevos canales de venta y mercados, un mayor poder de compra y acceso a un software de calidad.

Ola ya está ofreciendo, a través de su filial MiPrecio, servicios comunes de e-commerce a una red de franquicias de joyería (cash-joya)

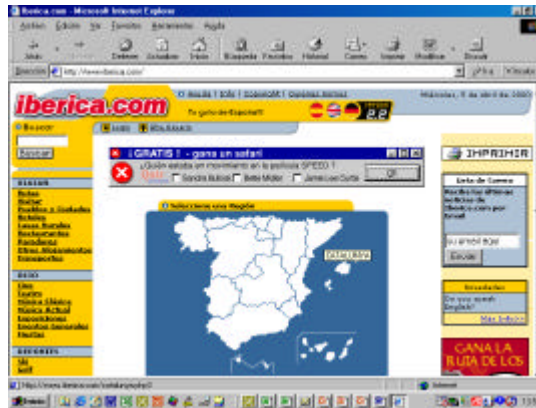
#### *Negocios de contenidos en Internet*

Ola desarrolla asimismo portales verticales en Internet.

Actualmente, Ola opera Ibérica.com, la primera guía española de turismo y ocio, que facilita servicios para la planificación de viajes en Internet. Ibérica.com goza de la ventaja de “first mover” y está situada como el web-site nº29 mas visitado en España.

El portal ofrece a las PYMEs del sector turístico llevar a cabo la promoción de sus productos o servicios en el mismo y cuenta asimismo con una agencia de viajes virtual a través de la cual se pueden contratar servicios, realizar reservas en medios de transporte y hoteles. Iberica.com también ofrecerá servicios de e-mail, chat para conseguir fidelidad en su clientela.

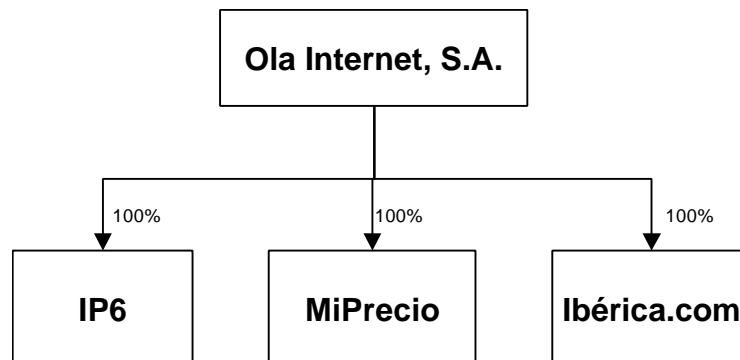
## Página Web de Iberica.com



Ola está en fase de lanzamiento de nuevos portales verticales que abarcarán diversas áreas como: golf, ski, caza, náutica y eco-turismo.

### Estructura del grupo

Se muestra en el siguiente gráfico la estructura societaria del Grupo Ola Internet:



### Equipo gestor

Tanto los accionistas como los ejecutivos de Ola Internet poseen una combinación de posición y experiencia únicos en este sector. Se detallan a continuación los perfiles profesionales y experiencia de los principales ejecutivos de Ola Internet:

*Fernando Reymundo*, de 38 años, es Consejero Delegado del Grupo Ola Internet, donde desarrolla las cuatro líneas de negocio existentes en la actualidad.

Con anterioridad, y desde 1992, ocupó el cargo de Director General para España y Portugal de Cisco Systems, desde donde crea la oficina ibérica. Durante ese período, la filial española llega a facturar 16.000 millones de pesetas, con más de 70 personas, y desarrolla tres líneas de negocio en operadoras de telecomunicaciones, grandes empresas y pymes. Asimismo, fue el responsable de la apertura del canal de distribución de la empresa.

El inicio de la trayectoria profesional de Fernando Reymundo comienza en 1987, año en el que es nombrado Director de la División de Redes y Comunicaciones de Unitronics S.A., donde lleva a cabo la constitución de dicha división. En ese período también lanza diversas líneas de negocio en el sector del networking y las comunicaciones, entre ellas la red TCP/IP heterogénea más importante de España.

Fernando Reymundo es Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicaciones de Madrid, en 1986, y Executive MBA por el Instituto de Empresa de Madrid, en 1992.

*Juan Miguel Hitos*, nacido en el año 1968 en Andújar, Jaén, es en la actualidad el Director General de la División de Telecomunicaciones del Grupo Ola Internet.

Anteriormente, desde 1998 hasta 1999, desempeñó el cargo de Director General en la empresa LDI, compañía con licencia B1 que opera en nueve países europeos.

En 1997 ocupó el puesto de Director General de CETEL, empresa operadora de nicho que en siete meses captó de 6.000 clientes. Hasta ese momento, y desde 1993 desarrolló su labor profesional en Price Waterhouse, donde trabajó en las áreas de auditoría y consultoría.

Juan Miguel Hitos es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra.

*Alvaro Rivera*, nacido en Madrid hace 26 años, es Director General de la División de e-Business del Grupo Ola Internet desde enero del año 2000.

Con anterioridad, desde 1996 hasta la actualidad, desarrolló su actividad profesional en Morgan Stanley Dean Witter & Co., en el departamento de Mergers & Acquisitions de Londres, más concretamente en el Financial Institutions Group. Desde esta área desempeñó labores de asesoría a grupos financieros en salidas a Bolsa, reestructuraciones y operaciones de fusiones y adquisiciones.

La carrera profesional de Alvaro Rivera comenzó en 1995 en el Banco Central Hispano, en el departamento Corporate Finance.

Alvaro Rivera es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Comillas (ICADE E-2).

*Francisco Leiva Lurrueca*, nacido en 1965 en Bilbao, es Director de Marketing del Grupo Ola Internet desde mayo de 1999, fecha en la que se constituyó la compañía Ola Internet.

Hasta esa fecha, y desde el año 1997, desempeñó el cargo de Director Comercial y de Marketing de Interoute Telecomunicaciones, compañía perteneciente a la Fundación Sandoz, donde desarrolló toda la estrategia comercial y de marketing de la empresa.

Con anterioridad, entre 1992 y 1997, fue Director General de la recién creada filial OFUP Italia, perteneciente a ESM, y en la que desarrolló diversas funciones desde 1991.

Francisco Leiva es Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y MBA en Comercio Exterior por el Instituto de Empresas.

*Koldo Barrena Iturbe*, nacido en Guernica (Vizcaya) en 1961 es Doctor en Informática por la Universidad de Deusto. Elegido mejor joven empresario de Vizcaya en 1990 y del País Vasco en 1991.

Koldo Barrena es el promotor y fundador de Ola Internet, y es accionista de la sociedad a través de la compañía Inversiones Tecnológicas y de Telecomunicaciones S.L. Para asegurar la continuidad de Koldo Barrena en el accionariado y en el proyecto, el contrato de adquisición de Ola Internet contempla un bloqueo de sus acciones mediante el cual se impide la venta de las mismas durante un periodo de tiempo determinado (ver capítulo II), con el objetivo de alinear los intereses de los gestores con los de los accionistas en la creación de valor y buen desarrollo del proyecto.

Entre las empresas que ha promovido destacan:

Kyat (1988-1995). Informática. Adquirida por Syseca (Thomson) con mas de 400 profesionales. Entre las 10 primeras de su sector en ese momento.

Bcs (1994-1996). Empresa de trabajo Temporal. Adquirida por Umamo (Prosegur) con más de 2000 profesionales. Entre las 3 mas importantes de su sector en España.

Dycsa (1995-2000). Empresa de productos de facturación para operadores de telefonía móvil. Adquirida por Torreal. Primera en su sector en España.

Cashjoya (1996-2000). Empresa de joyerías. La segunda cadena de joyerías mas grande de España con mas de 40 joyerías ,con tecnología de Internet y portales b2c y b2b como canales alternativos de venta.

Gran Vía Internet (1995-1997) .Primera empresa de integración de sistemas en Internet en España. Adquirida por Geocapital (USA) en 1997.

Dinasty (1995-2000). Primera compañía española con productos informáticos para terminales financieros asegurando la portabilidad de aplicaciones con independencia del hardware.

Grupo Deusto-IT(1997-2000).Grupo de compañías de integración de sistemas con mas de 10.000 millones de facturación y de las primeras de su sector con mas de 1000 profesionales y presencia en varios países.

BOA (2000).Primera operadora a nivel mundial que empieza a desarrollar su actividad en Europa como carrier de carriers con equipos de transmisión láser .

VisionRent (2000). Portal B2c para e-commerce de estancias de hotel y apartamentos en España.

### **Accionariado**

Se muestra en el apartado II.16 del Folleto el accionariado de Ola Internet con anterioridad a la adquisición por parte de GPP.



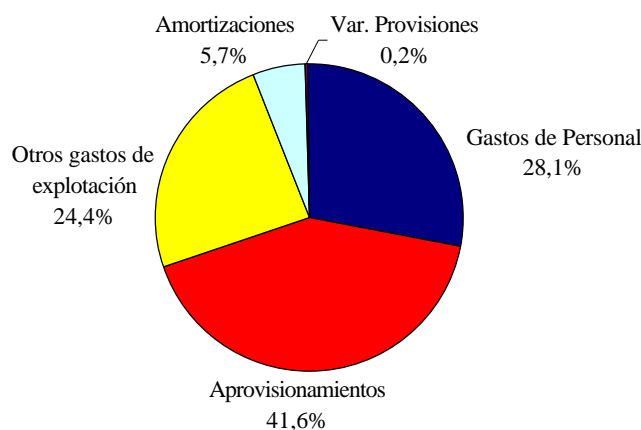
### IV.2.3. Descripción de la estructura de costes de Grupo Picking Pack, S.A.

La estructura de costes de la compañía, a nivel consolidado, se muestra en el siguiente gráfico:

ESTRUCTURA DE COSTES Y MARGENES DE GRUPO PICKING PACK , S.A.

(Miles de pesetas)	1997	%	1998	%	1999	%
<b>Ingresos Totales</b>	<b>4.927.234</b>	<b>100%</b>	<b>20.562.601</b>	<b>100%</b>	<b>32.429.650</b>	<b>100%</b>
% de crecimiento	28,9%		317,3%		57,7%	
Gastos de Personal	-1.127.315	-22,9%	-5.740.710	-27,9%	-8.881.562	-27,4%
Aprovisionamientos	-1.853.861	-37,6%	-6.843.383	-33,3%	-13.367.113	-41,2%
Otros gastos de explotación	-2.096.467	-42,5%	-5.691.422	-27,7%	-7.298.918	-22,5%
<b>BAIIA - Cash Flow de Explotación</b>	<b>-150.409</b>	<b>-3,1%</b>	<b>2.287.086</b>	<b>11,1%</b>	<b>2.882.057</b>	<b>8,9%</b>
Amortizaciones	-124.286	-2,5%	-1.087.397	-5,3%	-2.051.046	-6,3%
Var. Provisiones	-26.634	-0,5%	-49.434	-0,2%	-27.564	-0,1%
<b>BAII - Resultado de Explotación</b>	<b>-301.329</b>	<b>-6,1%</b>	<b>1.150.255</b>	<b>5,6%</b>	<b>803.447</b>	<b>2,5%</b>

Como se observa, el margen de explotación para el ejercicio 1999, supone el 2.5% de los ingresos totales. Los gastos de explotación se distribuyen de acuerdo con el siguiente gráfico:



#### Aprovisionamientos:

Es la principal partida y comprende básicamente los consumos de, por una parte, productos de material de oficina y papel propios de la actividad de venta de material de oficina y reprografía desarrollada fundamentalmente por las filiales Picking Pack Service Point España, S.A., y Picking Pack Service Point UK, Ltd y Charrette Corporation; y por otra parte productos para uso industrial (cajas, plásticos) necesarios para las actividades de logística y distribución de Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.

Dentro de aprovisionamientos, las principales partidas de coste en 1999 han sido las siguientes:

- Material de oficina, consumibles y material informático: 6.392 M. Ptas.
- Papel, manipulados, films y material de reprografía: 4.295 M. Ptas.
- Clicks (coste directo por unidad de fotocopia): 810 M. Ptas.
- Plásticos, cajas, precintos, etc: 1.870 M. Ptas.

En el caso de la reprografía, las oscilaciones que se producen en los costes de aprovisionamiento son repercutidas casi siempre en el precio final al cliente, de modo que no afecta sustancialmente a los márgenes.

No se espera que la evolución de dichos costes sufra cambios significativos en el futuro próximo aparte de la normal variación de precios que apliquen los proveedores de la compañía.

En ese sentido, GPP no tiene dependencia o concentración de ningún proveedor o grupo de proveedores. Entre sus proveedores se encuentran las principales compañías multinacionales proveedoras de material de reprografía como son Xerox, Océ, Kodak, Canon, Hewlett Packard, etc y los principales suministradores de material de oficina como Pelikan, 3M, Pilot, GBC, Bic, Kymmene, etc

Cabe destacar que en el sector (outsourcing de material de oficina y reprografía) el coste básico de este servicio es una partida prácticamente no material para nuestros clientes, especialmente en el sector de la reprografía industrial en donde se concentra el negocio de Inglaterra (AEC) que tienen presupuestos de dimensiones importantes para la ejecución de Obras etc., donde el coste de la copia es totalmente marginal. Asimismo el grupo se ha dirigido a complementar su oferta en otros sectores diferentes del AEC (como por ejemplo Diseño Grafico/Publicitario, Bancos/Instituciones Financieras, Empresas, Pymes y profesionales, etc.) y sigue su fuerte crecimiento mediante la apertura de franquicias y Megaservicios, donde el peso del material de oficina es superior al de la reprografía. Estos factores tienden a compensar eventuales ciclos en el sector de la reprografía industrial.

El incremento del porcentaje de aprovisionamientos sobre el total de ingresos desde el 33.3% en 1998 al 41.6% en 1999 se debe a la incorporación de Charrette, con un mayor peso en facturación de material de oficina especializado, y por tanto un menor margen directo que las actividades reprografía, actividad que cuenta con un menor coste de aprovisionamiento.

Las compras de reprografía no están centralizadas, pero se coordinan a nivel de todo el grupo desde PPSP UK. Las compras de material de oficina no están todavía centralizadas, en estos momentos aún hay tres grandes departamentos de compras (Reino Unido, Estados Unidos y España), sin embargo hay que destacar lo siguiente:

1) Se han formalizado, y están en proceso de formalizarse contratos marcos con algunos de los principales proveedores, sobre todo de reprografía, como Xerox, Océ y Canon que prevén condiciones homogéneas para todas las filiales de GPP.

Este proceso esta siendo centralizado (por la parte de reprografia) por PPSP UK con lo cual se prevé obtener sinergias derivadas de un mayor poder de compra.

2) Se esta estudiando la posibilidad de añadir los productos de Charrette de material de oficina especializado para la industria de diseñadores gráficos en los catálogos de PPSPUK y PPSP España. Los primeros lanzamientos están previstos para el segundo trimestre del 2000.

3) El catálogo de PPSP UK, producido por John Heath, ya contiene aproximadamente un 20% de productos de PPSP España. Estos productos se compran desde la central de PPSP España.

### **Costes de Personal**

La partida de costes de personal incrementa en términos absolutos como consecuencia del aumento en la plantilla media del grupo tras la incorporación en 1999 de Charrette, que ha situado la plantilla media en 2.030 personas respecto a los 1.215 trabajadores promedio de 1999. Sin embargo, ésta disminuye ligeramente en términos porcentuales sobre ventas situándose alrededor de un 27.4%.

### **Otros Gastos de Explotación**

La partida de Otros gastos de explotación, asciende a 7.299 M.Ptas en 1999, lo que supuso un 22.5% de las ventas, porcentaje sensiblemente inferior a los años anteriores. Los principales conceptos de gastos incluidos en el apartado de otros gastos de explotación son los siguientes: gastos de distribución y transporte alquileres, mantenimiento, servicios profesionales independientes, gastos de viajes, seguros, publicidad y propaganda y suministros.

La evolución prevista de dichos costes depende de la naturaleza de los mismos, algunos de ellos, como los alquileres, los seguros evolucionan en función de las estipulaciones de los contratos existentes, otros evolucionan en línea con el IPC como los suministros, y algunos tienen relación con la actividad y el tamaño de la empresa: publicidad, servicios de profesionales exteriores, etc.

## Resultados

A continuación se presenta un cuadro con la evolución del resultado de explotación, resultado de actividades ordinarias, resultado antes de impuestos y neto. Datos consolidados.

Millones de Pesetas	1997	1998	1999
Resultado de explotación antes de amortizaciones	-177	2.237	2.854
Resultado de explotación neto	-301	1.150	803
Resultado de actividades ordinarias	-482	566	788
Resultado antes de impuestos	-252	398	434
Resultado neto	-252	826	912
Resultado neto sociedad dominante	-252	820	912

Fuente: Cuentas Anuales y GRUPO PICKING PACK, S.A.

Para comparar los resultados de los años 97, 98 y 99 es necesario tener en cuenta que Picking Pack Service Point UK (antes UDO Holdings) se incorpora a los estados financieros de GPP en enero de 1998 y Charrette Corporation se incorpora a mitad del ejercicio 1999.

El resultado de explotación neto ha bajado en 1999 como consecuencia del importante aumento en las amortizaciones asociadas al fuerte ritmo inversor del grupo en los últimos dos ejercicios.

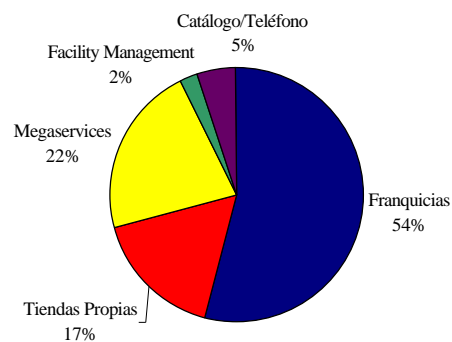
#### IV. 2.4 Principales centros comerciales, industriales o de servicios.

##### En España

**Grupo Picking Pack, S.A.** desarrolla su actividad en la calle Solsonés 2, Edificio Muntadas, en el Parque de negocios Mas Blau, del Prat de Llobregat (Barcelona).

**Picking Pack Service Point España, S.A.** desarrolla asimismo su actividad en la calle Solsonés 2, Edificio Muntadas, en el Parque de negocios Mas Blau, del Prat de Llobregat (Barcelona).

La compañía distribuye sus productos y presta sus servicios a través de distintos canales en la siguiente proporción:



Al cierre del ejercicio, disponía de 187 puntos de servicio y 4 Megaservice, 2 con superficies superiores a los 1.000 m<sup>2</sup> y 2 con 500 m<sup>2</sup>.

Durante 1999 la apertura de nuevas franquicias ha continuado, tal y como estaba previsto, a un ritmo elevado, habiéndose abierto 22 nuevos franquiciados en las siguientes localidades: Jaén, Badajoz, Armilla, Sevilla, Zaragoza, Palafrugell, Terrassa (2), Barcelona (2), El Vendrell, Coslada, Avila, Madrid, Leganes, Laguna de Duero, Gijón, Santiago, Benidorm, Dolores y Denia.

A lo largo de 2000 se prevén abrir entre 20 y 25 nuevas franquicias con lo que el número total de tiendas (propias y franquiciadas) superaría las 175.

El franquiciado, que entra a formar parte de una red con una marca líder, paga un canon inicial de un 1.450.000 pesetas por el cual recibe una formación de un mes en las tiendas de Grupo además de marketing y merchandising y el apoyo comercial de la estructura de Service Point Oficina. No existen por el momento royalties ni comisiones. La única obligación por parte del franquiciado es comprar el 100% de los productos y servicios que Picking Pack Service Point le ofrece.

En la actualidad dispone de 10 tiendas propias, es decir gestionadas directamente. Los locales en los que se desarrolla la actividad son alquilados.

En la actualidad, ya se han suscrito en España 4 contratos de Facility Management

**Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.**, . tiene su domicilio social en Sant Just Desvern, C/Fomento s/n. (Barcelona) y desarrolla su actividad en almacenes situados en:

- ZAL (Zona de Actividades Logísticas en el Puerto de Barcelona) con 17.000 m<sup>2</sup> cubiertos y 11.000 m<sup>2</sup> descubiertos. Suponiendo un total de 80.000 m<sup>3</sup> de espacio útil.
- Sant Just Desvern: con 10.000 m<sup>2</sup> y 100.000 m<sup>3</sup>
- Mollet del Vallés (Barcelona): con 11.000 m<sup>2</sup>

En la actualidad cuenta con 52 puntos de distribución, que son pequeños almacenes desde donde se realizan los envíos, distribuidos de tal modo que cubren el territorio nacional en su totalidad. Dichos puntos de servicio trabajan en su mayoría en exclusiva para Picking Pack Servicios Logísticos.

Para el desarrollo de su actividad de almacenaje y aduanas, cuenta con 31 muelles de carga y desarrolla las siguientes actividades: gestión y control de existencias, preparación de pedidos y consolidación y desconsolidación de cargas y contenedores.

### **En el extranjero**

**Picking Pack Service Point UK Ltd.** tiene su domicilio social en 161-165 Farringdon Road, EC1R3AL Londres, Inglaterra, y tiene 70 tiendas propias situadas en Inglaterra, establecidas en su gran mayoría, en locales en régimen de alquiler.

**Charrette Corporation** tiene su domicilio en 31 Olympia Avenue Woburn, Massachussets y cuenta con 13 tiendas propias distribuidas en distintos estados del país.

**Picking Pack Service Point Ireland, Ltd** tiene su domicilio en 1 Stokes Place, St.Stephens Green, Dublin y cuenta con 3 tiendas en el país.

**Eurografix GMBH** tiene su domicilio en Wilhemstrasse 14 Berlín y dispone de 1 tienda.

**Picking Pack Italia, S.R.L.**, Via Vittor Pisan 27 Milano, desarrolla su actividad a través de sus franquicias y del Megaservice de Milán, en alquiler.

#### **IV.2.5 Mercados de dichas líneas de actividad: posición que ocupa la empresa respecto a sus competidores.**

##### **Divisiones de Reprografía Digital y Material de Oficina Especializado**

GPP y concretamente Picking Pack Service Point, compete en un sector muy fragmentado a nivel nacional e internacional y con un alto potencial de crecimiento y rentabilidad especialmente debido al incremento del outsourcing en los servicios a oficinas y profesionales.

Con las adquisiciones de Picking Pack Service Point y de Charrette, GPP pretende posicionarse como una de las primeras empresas del sector de reprografía digital y material de oficina especializado, en establecer una red de puntos de servicio a nivel mundial, con una completa gama de servicios respaldada por la última tecnología y por los recursos financieros suficientes para su continuo crecimiento, vía adquisiciones locales y crecimiento orgánico.

Uno de los subsectores marcadamente caracterizado por su alto potencial de crecimiento y rentabilidad es la reprografía digital, industria relativamente fragmentada en la actualidad, formada por pequeñas y medianas empresas y que se caracteriza por su constante evolución. Su actividad principal consiste en la reproducción (impresión) de documentos, satisfaciendo a una gran variedad de sectores (desde las empresas de publicidad hasta las de ingeniería o arquitectura) y la gestión documental (EDMS) y network de transmisión.

Hasta hace unos años, la información a reproducir se presentaba en papel. Sin embargo, en la actualidad, esta industria está estrechamente relacionada con los sistemas informáticos, hasta el punto que podría definirse como el arte de transformar una serie de archivos electrónicos invisibles en documentos, carteles, gráficos, etc. atractivos y con sentido. Asimismo, la técnica de reproducción también se encuentra cada vez más vinculada al soporte electrónico y, por tanto a la innovación tecnológica.

En este sector se incluyen otra serie de servicios relacionados tales como el manipulado, escaneado, copistería, etc. Por otra parte, cabe destacar el hecho de que, frecuentemente, las empresas reprográficas aprovechan otra oportunidad de negocio paralela: la venta a terceros de equipos de reprografía, junto con su mantenimiento e interconexión

Con la adquisición de Charrette, GPP ha adquirido un fuerte know-how en la gestión de facilities management de tamaño reducido (on-site services) y en la venta a través de Internet.

GPP parte de la premisa de aprovechar todas aquellas oportunidades de inversión que le puedan reportar una posición de liderazgo a nivel europeo y progresivamente a nivel mundial. En este marco se considera muy importante la rápida expansión vía crecimiento y adquisiciones de empresas familiares principalmente en las metrópolis europeas para asegurarse el liderazgo lo antes posible.

En este contexto, GPP ha adquirido:

1. En enero de 1998, la compañía UDO Holdings PLC (actualmente Picking Pack Service Point UK, Ltd.), con una gran implantación y experiencia en el sector de la reprografía industrial en Gran Bretaña (con una cuota de mercado en 1997 de aproximadamente el 30%), según el análisis del mercado británico realizado en 1998, por la compañía Marketing Improvement Group plc., encargado por GPP en el contexto del proceso de due diligence realizado previo a la adquisición de UDO Holdings, Plc.
2. En abril de 1999, ha adquirido Charrette, una de las principales empresas en el sector de reprografía, facilities management, Internet y material de oficina especializado en Estados Unidos, con 13 puntos de venta, lo que posiciona a GPP en una situación privilegiada para acometer la expansión en el continente americano. Además Charrette aporta un equipo directivo altamente motivado y sólido, con una experiencia media en el sector de 15 años, que ha comprendido y se ha compenetrado con el gran potencial de crecimiento que supone la compra por parte de GPP, y su integración dentro del proyecto de expansión del mismo.
3. En 1999 GPP tomo una participación en la compañía Ecuality, uno de los portales horizontales pioneros en España en el desarrollo de e-commerce (B2B y B2C), con el objetivo de ampliar las relaciones dentro del mundo de Internet y generar importantes sinergias tanto para la división de servicios logísticos como para la venta de material de oficina en la red. (ver apartado IV.2.1. sobre Inversiones estratégicas)
4. En enero de 2000, GPP tomo una participación en Cephren, uno de los portales verticales líderes en la prestación de servicios de gestión documental y de proyectos para la comunidad AEC en Estados Unidos a través de la red, resultado de la fusión de las compañías Blueline Online y e-Bricks (ver apartado IV.2.1. sobre Inversiones estratégicas).

### **Competencia en España**

Picking Pack Service Point España, S.A. es la compañía con un mayor número de tiendas en el sector de venta de material técnico de oficinas a través de franquicias (según el análisis realizado por la revista “Actualidad Económica” en junio de 1999), sin tener grandes competidores directos. Existen grupos de papelerías o asociaciones de éstas como Carlin, que actúa básicamente en Madrid (Zona Centro) y Galicia (Zona Norte). Otros operadores que venden a distancia son Ofiservice, Guilbert, Ofimarket, Misco, etc. De todas las empresas franquiciadoras que operan en España, ocupa el noveno puesto por número de establecimientos entre propios y franquiciados (según la revista “Franquicias Hoy” de mayo de 1999 ).



En el apartado de reprografía no existe ninguna empresa en el ámbito estatal que compita directamente con Picking Pack Service Point. Sus principales competidores son empresas familiares, tiendas o puntos de servicio de carácter marcadamente local.

En cuanto a los Megaservice, por su tamaño y completa gama de productos y servicios, al tratarse de un concepto innovador, no tiene una competencia equiparable que integre todos los servicios que estos ofrecen.

### **Competencia en Reino Unido**

Picking Pack Service Point (UK) Ltd. en lo referente a reprografía industrial es la principal compañía en el Reino Unido, con un 30% de la cuota de mercado de reprografía industrial (AEC). Su competencia es por lo general de carácter local y de menor tamaño y recursos. Las principales compañías son The Colour Company, Prontaprint (Grupo ADARE) y Photobition o empresas de outsourcing tipo Danka o Ikon.

En lo referente a la distribución de material de oficina las principales empresas competidoras son John Heath, Viking, Staples, Corporate Express, etc.

La aparición de las nuevas tecnología podría hacer aumentar la competencia en la oferta de servicios de las distintas divisiones.

### **Competencia en Estados Unidos**

Los principales competidores en lo que ha material de oficina se refiere en Estados Unidos son: Boise Casacade, Corporate Express, Buhrham, Staples y Office Depot. En reprografía digital el mercado está muy fragmentado entre los distintos estados, destacando compañía como: IKON Office Solutions, Global Imaging Services y Danka.

La aparición de las nuevas tecnología podría hacer aumentar la competencia en la oferta de servicios de las distintas divisiones.

### **Competencia en Italia**

Los principales competidores de Picking Pack Italia son Buffetti, Maggioli, y las algunas compañías que solo operan a través de venta por catálogo como Corporate express, Viking y Mondoffice. En cuanto a la reprografía existen, al igual que en España pequeñas empresas, generalmente de carácter local

### **Divisiones de Servicios Logísticos**

La división de servicios logísticos es una de las pocas compañías privadas especializada en distribución a domicilio con contra reembolso especialmente en el marketing directo e Internet , que cubre todos los servicios y procesos de este mercado. En las actividades de distribución y servicios con valor añadido sus principales competidores son Correos y otras empresas privadas de tamaño mediano con actuación nacional. No es una compañía de mensajería.

En la división de almacenaje, tiene un gran número de competidores nacionales e internacionales, empresas de almacenaje y logística, que actúan a nivel local, regional y nacional.

#### **IV.2.6 Cuando las informaciones solicitadas en el presente apartado IV.2 hayan sido influenciadas por acontecimientos excepcionales, se hará mención de ello.**

No es de aplicación.

### **IV.3 CIRCUNSTANCIAS CONDICIONANTES.**

#### **IV.3.1 Grado de estacionalidad del negocio o negocios del emisor.**

El negocio de GPP está sujeto a una ligera estacionalidad en la que los meses de julio y agosto disminuye la actividad como consecuencia del período vacacional y el último cuatrimestre del año el volumen de ventas suele estar por encima de la media en todas las sociedades del grupo.

#### **IV.3.2 Informaciones sobre la eventual dependencia del emisor respecto de patentes y marcas.**

Las actividades de la Sociedad no están sujetas a la existencia de patentes, asistencia técnica, regulación de precios, contratos de exclusiva o cualquier otro factor que tenga importancia significativa para la situación financiera o económica de la misma.

Todas las marcas empleadas en la distribución de servicios están registradas y son propiedad de la sociedad matriz.

Las marcas o nombres comerciales empleados en las distintas divisiones son:

### **División Reprografía Digital y Material de Oficina Especializado**

- En España se actúa bajo la marca "Picking Pack Service Point",

- En el Reino Unido se actúa bajo las marcas “Picking Pack Service Point”, “Sark Point”, “Print Zone”, “AARQUE”, “Compuset” y “Sime, Malloch”, aunque actualmente se está procediendo a la transformación de todos los centros en centros Picking Pack Service Point.

Las marcas dependientes de PICKING PACK SERVICE POINT (UK) LTD. pertenecen a PICKING PACK SERVICE POINT UK LTD.

- En Irlanda se actúa bajo las marcas “Picking Pack Service Point”, propiedad de GPP y “The Poster Company”, propiedad de PPSP Ireland.
- En Alemania se actúa bajo las marcas “Picking Pack Service Point”, propiedad de GPP y “Eurografix”, propiedad de PP Germany.
- En Italia se actúa bajo las marcas “Picking Pack Service Point”, propiedad de GPP y “Elioticinese Picking Pack Service Point ”.
- En Estados Unidos se actúa principalmente bajo las marcas “Picking Pack Service Point”, propiedad de GPP y “Charrette”

### **División Servicios Logísticos**

Tras la fusión de ACE y COEPSA, el objetivo es operar bajo la marca PICKING PACK SERVICIOS LOGISTICOS, actualmente se opera bajo las siguientes marcas:

- "Picking Pack",
- “Coepsa Montiritrans,”
- “Picking Pack Almacenaje y Aduana”.

### **Ola Internet, S.A.**

Las marcas que se detallan a continuación se hallan en trámite de solicitud de registro:

Marca	Nº Expediente	Fecha presentación	Fecha de Publicación	Clases
OLAIP	1318120	22/09/1999	3/04/2000	38
OLATEL	1318427	22/09/1999	3/04/2000	38
OLAVOZ	1318435	22/09/1999	3/04/2000	38
OLANET	1318484	22/09/1999	3/04/2000	38
OLACOM	1318526	22/09/1999	3/04/2000	38
OLANET ENLACE	1323880	27/09/1999	-----	36, 38, 42
OLA-MAIL	1323781	27/09/1999	-----	36, 38, 39
CIBERTIENDAS OLANET	1323757	27/09/1999	-----	35, 36, 38
ESCAPARATE OLANET	1323807	27/09/1999	-----	35, 36, 38

OLASURF	1323732	27/09/1999	-----	36, 38, 42
OLASURF PROFESIONAL	1323765	27/09/1999	-----	36, 38, 42
BONO-OLA	1323823	27/09/1999	-----	36, 38, 42
OLA-BUSINESS	1323849	27/09/1999	-----	36, 38, 42
OLA INTERNACIONAL	1.554.914	13/03/00	-----	9,38,42
REDVOLUCIÓN	1.592.260	4/04/2000	-----	9,38,42

Los derechos de la marca española y comunitaria “OLA INTERNET” son propiedad de OLA INTERNET, S.A. La marca española “OLA INTERNET”, cuyos derechos han sido adquiridos recientemente por OLA se halla temporalmente suspendida por la oposición presentada por las marcas ALÓ, OLÉ! OLÉ ES! y OLÉ!. Se ha presentado contestación a la suspensión acordada por la Oficina Española de Patentes y Marcas, estando pendiente la decisión de dicho organismo.

Las marcas comunitarias han sido y están siendo publicadas en estas fechas en el Boletín de Marcas Comunitarias, abriéndose el plazo de tres meses para que cualquier tercero pueda presentar oposición a las solicitudes de marcas anteriormente citadas. A la vista de los antecedentes existentes con la marca OLA INTERNET, no es descartable que la compañía ALÓ COMUNICACIONES, S.A. presente oposición contra las mismas basándose en la similitud existente con la marca “ALÓ”. Las oposiciones pueden ser objeto de contestación, decidiendo la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) según sus propios criterios.

No obstante, creemos que las marcas solicitadas son lo suficientemente distintivas de otras existentes, en particular ALÓ, para superar con éxito el posible trámite de oposición.

El posible valor de dichas marcas no ha sido determinante en la operación objeto de este folleto por cuanto GPP considera que dada la reciente implantación de Ola la notoriedad y valor de las mismas es todavía limitado.

La compañía INTERNET PROTOCOL 6, S.L. ha solicitado el registro de la siguiente marca comunitaria:

<b>Marca</b>	<b>Nº expediente</b>	<b>Fecha presentación</b>	<b><u>Clases</u></b>
IP6	1.554.914	14/03/00	9, 38, 42

Adicionalmente, se han iniciado los trámites para proceder con la solicitud de registro de las siguientes marcas comunitarias, si bien todavía no se ha efectuado el depósito oficial de las mismas:

<b>Marca</b>	<b>Nº expediente</b>	<b>Fecha presentación</b>	<b><u>Clases</u></b>
Area B2B	-----	14/04/2000	9,38,42

Las clases solicitadas son las siguientes:

Clase 9: entre otros productos, aparatos para la transmisión, registro y reproducción de sonido e imágenes, equipo para el tratamiento de la información y ordenadores.

Clase 35: entre otros, publicidad, gestión de negocios comerciales y administración comercial.

Clase 36: entre otros, negocios monetarios.

Clase 38: telecomunicaciones.

Clase 42: otros servicios.

#### **IV.3.3 Indicaciones relativas a la política de investigación y desarrollo durante los tres últimos ejercicios.**

No se han desarrollado actividades de investigación y desarrollo a lo largo de los últimos tres ejercicios.

#### **IV.3.4 Indicación de cualquier litigio o arbitraje que pueda tener, o haya tenido en un pasado reciente, una incidencia importante sobre la situación financiera del emisor.**

Grupo Picking Pack, S.A. no sostiene o ha sostenido, en un pasado reciente, ningún litigio o arbitraje que pueda tener o haya tenido una incidencia importante en su situación financiera o en sus negocios.

#### **IV.3.5 Indicación de cualquier interrupción de actividad.**

No es de aplicación.

#### **IV.3.6 Adaptación de los sistemas informáticos al efecto 2000 y al efecto euro.**

Tras las medidas adoptadas por la compañía según el “Plan de Adaptación Tecnológica al año 2000” desarrollado en el seno de GPP, el efecto 2000 no ha causado ningún tipo de dificultades en las sociedades del grupo.

Tanto Grupo Picking Pack S.A. como las sociedades del grupo, han iniciado acciones para que el “efecto Euro” no ocasione dificultades en sus sistemas de información.

#### IV.4 INFORMACIONES LABORALES.

##### IV.4.1 Número medio del personal empleado y su evolución durante los últimos tres años y, si fuera posible, un desglose por categorías y tipos de relación contractual.

<b>GPP Individual</b>	<b>31/12/97</b>	<b>31/12/98</b>	<b>31/12/99</b>
Dirección	2	2	3
Administración	1	1	7
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>10</b>
<b>Gastos de Personal (000 Ptas)</b>	<b>29.596</b>	<b>53.350</b>	<b>116.002</b>

<b>GPP Consolidado</b>	<b>31/12/97</b>	<b>31/12/98</b>	<b>31/12/99</b>
Dirección	12	17	23
Administración y comercial	111	620	1.011
Operarios y Técnicos	159	578	996
<b>Total</b>	<b>282</b>	<b>1.215</b>	<b>2.030</b>
<b>Gastos de Personal (000 Ptas)</b>	<b>1.127.315</b>	<b>5.740.710</b>	<b>8.881.562</b>

*Fuente: Cuentas Anuales . Los datos de 1999 recogen el personal de Charrette Corporation.*

Ola Internet, S.A. contaba a 31/12/99 con un personal de 29 personas. La previsión del coste de personal para los próximos años es la siguiente:

<b>Millones de Ptas</b>	<b>31/12/99</b>	<b>Est 2000</b>	<b>Est 2001</b>
<b>Gastos de Personal</b>	113	1.464	2.230

*Fuente: Cuentas Anuales y Previsiones del management*

#### **IV.4.2 Negociación colectiva afectante a la Sociedad.**

La Sociedad matriz se rige por el convenio general de oficinas y despachos y siempre ha carecido de conflictividad, al igual que las filiales.

Las empresas de la división logística se rigen por los convenios colectivos del Sector Tracción Mecánica de Mercancías de la provincia de Barcelona, cuyo incremento para el año 2000 se ha previsto en el IPC más un 0.25 puntos.

Respecto a Picking Pack Service Point España, S.A. existen dos convenios colectivos: a) Papel y Artes Gráficas y b) Artes gráficas, manipulados de papel y cartón .

No existe ningún convenio ni obligación de incremento legal por parte de la compañía Picking Pack Service Point (UK), Ltd., no obstante GRUPO PICKING PACK estima un incremento del coste de personal del 4% debido a la progresiva incorporación de personal con un mayor grado de cualificación.

En Charrette Corporation no hay pactado ningún incremento salarial excepto los mínimos exigidos por ley por los distintos convenios colectivos.

#### **IV.4.3 Descripción suficiente de la política seguida por la Sociedad en materia de ventajas al personal y, en particular, en materia de pensiones de toda clase.**

No existe política de Grupo Picking Pack España en materia de ventajas al personal ni en materia de pensiones.

No obstante lo anterior, Grupo Picking Pack, S.A. ha establecido un Plan de Opciones sobre acciones dirigido a directivos y miembros de sus equipos de GPP y sus filiales, nacionales y extranjeras.

Las características principales de dicho Plan de Opciones se detallan en el apartado VI.9.

### **IV.5 POLITICA DE INVERSIONES.**

#### **IV.5.1 Descripción cuantitativa de las principales inversiones, incluidos los intereses adquiridos en otras Empresas, tales como acciones, participaciones, obligaciones, etc. realizadas durante los tres últimos ejercicios y en el ejercicio en curso.**

GPP para implementar su estrategia de llegar a ser la primera red europea de servicios para clientes particulares y empresas en Europa, para poder ofrecer a sus clientes la satisfacción de todas sus necesidades en los todos los servicios para la oficina, ha desarrollado una política muy activa de adquisición de empresas que detallamos a continuación en sus principales aspectos para los años 1998 y 1999:

1. En **enero de 1998** adquirió UDO Holdings, Plc (actualmente Picking Pack Service Point UK, Ltd.) mediante una Oferta Pública de Adquisición de acciones en la Bolsa de Londres, por importe total de 45,6 millones de libras (aproximadamente 11.400 millones de pesetas) que fue financiada mediante una ampliación de capital por importe de 7.141.799.900 ptas. y un crédito a largo plazo concedido por el Royal Bank of Scotland por importe de 22,7 millones de libras esterlinas ( 5.675 millones de pesetas, aproximadamente) incluidos pagarés (Loan Notes) por 3,5 millones de libras (875 millones de pesetas).
2. En **diciembre de 1998**, GPP adquirió el 50% de la compañía irlandesa Multi-Graphics, LTD., que estaba en manos de terceros y el otro 50%, que estaba en poder de Picking Pack Service Point UK, lo ha adquirido en **enero de 1999**. En marzo de 1999 se ha procedido al cambio de la denominación social de dicha compañía, que pasa a llamarse Picking Pack Service Point Ireland Ltd. y que, además de seguir desarrollando la actividad de reprografía, principalmente producción e impresión de posters, que venía desarrollando hasta la fecha, será la plataforma para la expansión de la actividad de GPP en Irlanda. Dicha inversión, que estaba prevista dentro de los planes puestos de manifiesto por GPP en la última ampliación de capital, ha ascendido a 12 millones de pesetas.
3. Durante 1997 y 1998 se han constituido Picking Pack Italia S.R.L., Picking Pack France, S.A y Picking Pack Reprografía e Equipamentos de Escritoria LDA (Picking Pack Portugal) cuya actividad será el establecimiento de Megaservices y una red de franquicias en los respectivos países, similares a los operados en España por Picking Pack Service Point. La inversión financiera efectuada hasta el momento, en la constitución de dichas sociedades, asciende a unos 10 millones de ptas. aproximadamente. Todas estas inversiones se sitúan en línea con la vocación de expansión internacional del grupo y en cualquier caso son de carácter exploratorio, al objeto de conocer cada uno de los mercados locales.

Picking Pack Italia es la que tiene sus actividades más avanzadas, puesto que ya ha abierto un Megaservice en Milán en 1998, tiene una tienda en propiedad y 5 franquicias, con una inversión total de 424 millones de pesetas. Con fecha 21 de abril de 1999, se ha realizado a Picking Pack Italia, SRL. una aportación del socio GPP por importe aproximado en ptas. de 210 millones de pesetas, al objeto de apoyar el desarrollo y expansión geográfica de dicha sociedad en el mercado italiano. La inversión en Italia tiene un carácter de investigación para poder analizar por primera vez la implantación de un Megaservice en un país extranjero y su potencial de rentabilidad. Junto con la adquisición de pequeñas compañías de reprografía y la mencionada inversión en el Megaservice, se pretende a finales de 1999 disponer de un modelo óptimo para la expansión internacional.



4. En abril de 1999 se ha adquirido WAGON HOLDINGS, sociedad tenedora de las acciones de Charrette CONSOLIDATED, en Estados Unidos, con una inversión de 60.750 miles de dólares (aprox. 9.113 millones de ptas.) en acciones y hasta 51.440 miles de dólares (7.716 millones de pesetas aprox.) en devolución de la deuda bancaria existente en Charrette.
5. Se han realizado otras pequeñas inversiones tanto en Europa como en EEUU cuyo detalle en cuanto a las fechas de adquisición y coste se muestra en el apartado III.7 del presente folleto. Asimismo, se están analizando otras adquisiciones de pequeñas y medianas empresas de reprografía en EEUU cuya inversión no sería superior a los 5-10 millones de dólares por compañía, y cuya financiación también se realizaría con la ampliación de capital prevista de 112 millones de euros.
6. Con fecha 7 de junio de 2000, la filial Charrette Corp. ha adquirido Invisuals, radicada en el Noreste de Estados Unidos, dedicada a reprografía digital para ferias y exposiciones, en la producción de pósters de gran formato y gestión de documentos para el mundo de la publicidad, por un importe de 4,5 millones de dólares (810 millones de pesetas), más unas cantidades adicionales en caso de obtener determinados resultados en los próximos años.
7. Según la explicación contenida en los puntos anteriores, se incluye a continuación un cuadro resumen con los resultados de las inversiones realizadas en los últimos años.

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**

**Detalle de la Participación en Capital de Empresas del Grupo y Asociadas**

Detalle al 31 de diciembre de 1999 (Miles de Ptas.)

Sociedades Dependientes Participaciones Nuevas	Fecha Adquisición Constitución	País	% Participación		Capital	Reservas	Resultado Ejercicio	Fondos Propios	Coste	Coste Ajustado
			Directa	Indirecta						en su caso por corrección valorativa
Picking Pack Service Point España, S.A	1-12-95	España	99,99	-	242.010	306.910	-377.262	171.658	1.416.608	223.644
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A	1-7-96	España	99,99	-	51.000	674.890	-565.812	160.078	1.253.359	439.138
GPP Capital, Plc.	2-12-97	Reino Unido	99,99	-	1.264.075	13.056.020	77.320	14.397.415	12.020.066	12.020.066
Picking Pack Italia, S.r.l.	5-12-97	Italia	100,00	-	1.718	29.360	-297.508	-266.430	211.776	-
Picking Pack France, S.A.	6-9-98	Francia	100,00	-	6.466	-	-	6.466	6.466	6.466
Picking Pack Service Point Ireland, Ltd.	17-12-98	Irlanda	100,00	-	5.120	16.384	2.816	24.320	42.087	42.087
Picking Pack Service Point UK, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	1.169.186	5.536.325	1.436.740	8.142.251	-	-
Picking Pack Repografía y Equipos de Escrit	10-9-98	Portugal	100,00	-	-	-	-	-	25.230	25.230
Wagon Holdings, Ltd.	1-7-99	USA	-	100,00	3.967	10.045.301	-91.190	9.958.078	-	-
Picking Pack Service Germany, GmbH	1-1-99	Alemania	100,00	-	110.500	-109.199	-11.396	-10.095	6.239	-
Eurographixnet	13-8-99	España	-	-	-	-	-	-	68.058	68.058
GPP Finance, Ltd.	8-6-99	Reino Unido	-	100,00	1.360.335	13.055.925	77.320	14.493.580	-	-
GPP Partnerships Investments, Ltd.	8-6-99	Reino Unido	-	100,00	102.405	921.685	-	1.024.090	-	-
GPP Grup Investments, Ltd.	8-6-99	Reino Unido	-	100,00	409.638	3.686.740	-	4.096.378	-	-
Disvec, S.L.	1-10-97	España	-	100,00	11.000	5.497	-8.598	7.899	-	-
Nahuel Huapi, S.L.	1-3-97	España	-	100,00	4.500	-11.885	-4.224	-11.609	-	-
Algama Desarrollo Empresarial, S.L.	1-5-99	España	-	100,00	10.400	2.111	524	13.035	-	-
Grafisprat, S.L.	1-7-99	España	-	100,00	24.000	3.900	-27.363	537	-	-
Picking Pack USA Gen, Partn	1-7-99	USA	-	100,00	4.968.900	-	-474.150	4.494.750	-	-
Aarque Systems, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	125.772	177.954	-	303.726	-	-
Aarque Systems Export, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	-	4.282	-	4.282	-	-
Sime Malloch, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	4.282	578.238	-	582.520	-	-
UDO Mayfair, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	2.944	1.198.513	-	1.201.257	-	-
Sarkpoint Repographic, Ltd.	23-1-98	Reino Unido	-	100,00	8.000	175.010	-	183.010	-	-
Chroma Repographic, Ltd.	1-7-98	Reino Unido	-	100,00	5.352	46.027	-33.450	17.929	-	-
Picking Pack USA III, Ltd.	1-7-99	USA	-	100,00	18.169.577	-	291.633	18.461.210	-	-
UDO Group Export, Ltd. (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	422.808	82.421	-	505.229	-	-
Charrette Corporation, Inc.	01.07.99	USA	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Artelografica S.r.l.	30.09.99	Italia	-	100,00	1.718	-	-9.878	-8.160	-	-
Sem Print S.r.l.	30.09.99	Italia	-	100,00	1.718	-430	-2.577	-1.289	-	-
Eliotinese Picking Pack Service Point, S.r.l.	30.09.99	Italia	-	100,00	1.718	687	-20.273	-17.868	-	-
Amrose E Lyndmann S.r.l.	30.09.99	Italia	-	100,00	1.718	-	3.694	5.412	-	-
Scot Douglas, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
The Copy Shop of South West England, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
L.D.O. Geoprint, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Turnhot, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Bayless Wisdom, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Harper & Tunsall, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Gaprole, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
Copystar Cardiff, Ltd. (*) (1)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
UDO FM, Ltd. (*)	23.01.98	Reino Unido	-	100,00	-	-	-	-	-	-
					<b>28.490.826</b>	<b>49.482.466</b>	<b>-33.634</b>	<b>77.939.658</b>	<b>15.049.888</b>	<b>12.824.689</b>
<b>Participaciones Históricas</b>										
Ofirex, S.A.	26.12.86	España	100,00	-	-	-	-	-	970.139	-
					<b>28.490.826</b>	<b>49.482.466</b>	<b>-33.634</b>	<b>77.939.658</b>	<b>16.020.027</b>	<b>12.824.689</b>

(\*) Se trata de sociedades no operativas

(1) Sociedades Participadas por Picking Pack Service Point UK, Ltd.

A continuación se muestra el detalle de las inversiones realizadas por GPP durante los últimos tres ejercicios, en inmovilizado material, inmaterial y financiero.

**DETALLE DE LAS INVERSIONES EN INMOVILIZADO MATERIAL DE  
GRUPO PICKING PACK, S.A. y SDES.DEPENDIENTES**

INMOVILIZADO MATERIAL BRUTO (Miles de pesetas)	Efecto nuevas sociedades en conso-		Efecto bajas sociedades en conso-		Diferenci as de conversión	Saldo Final		
	Saldo Inicial	Adiciones	lidación	Bajas			lidación	Traspasos
<b>Año 1997</b>	<b>549.860</b>	<b>198.546</b>	<b>106.297</b>	<b>-3.035</b>	<b>-74.002</b>	<b>989</b>	<b>778.655</b>	
Terrenos	1.179				-1.179		0	
Edificios y otras construcciones	53.172	164			-3.535	17.577	67.378	
Instalaciones Técnicas y maquinaria	184.773	65.735	71.433	-479	-60.201	83.313	344.574	
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	92.612	15.348	21.993		-4.114	503	126.342	
Elementos de transporte	15.359	164	383	-1615	-383		13.908	
Equipos para el proceso de información	72.629	12.294	11.618	-941	-4.514	525	91.611	
Otro inmovilizado	8.880		870		-76		9.674	
Inmovilizado en curso	121.256	104.841				-100.929	125.168	
<b>Año 1998</b>	<b>778.655</b>	<b>1.426.078</b>	<b>6.213.094</b>	<b>-580.215</b>	<b>-11.948</b>	<b>-50.501</b>	<b>7.775.163</b>	
Terrenos	0		416.786				416.786	
Edificios y otras construcciones	67.378	102.281	613.109	-12.661		-8.476	761.631	
Instalaciones Técnicas y maquinaria	344.574	1.030.121	4.675.675	-455.702	182.812	-30.496	5.746.984	
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	126.342	105.191	406.515	-21.223	14.231	-4.661	626.395	
Elementos de transporte	13.908	5.986	101.009	-40.570	4.031	-6.868	77.496	
Equipos para el proceso de información	91.611	25.360		-3.316	19.559		133.214	
Otro inmovilizado	9.674	1.369					11.043	
Inmovilizado en curso	125.168	155.770		-46.743	-232.581		1.614	
<b>Año 1999</b>	<b>7.775.163</b>	<b>3.089.738</b>	<b>2.612.868</b>	<b>-1.866.282</b>	<b>0</b>	<b>-1.430.693</b>	<b>793.088</b>	<b>10.973.882</b>
Terrenos	416.786	38.873	42.937	-444.925		-2.274	33.091	84.488
Edificios y otras construcciones	761.631	291.284	274.950	-89.316		-89.352	99.678	1.248.875
Instalaciones Técnicas y maquinaria	5.746.984	2.278.824	1.138.465	-1.194.235		-1.186.487	555.862	7.339.413
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	626.395	300.824	1.136.595	-42.059		-109.889	78.745	1.990.762
Elementos de transporte	77.496	19.057	7.476	-57.665		-7.331	16.904	55.937
Equipos para el proceso de información	133.214	72.838	-	-3.614		30.058	-2.410	230.086
Otro inmovilizado	11.043	15.924	12.445	-16.314		-10.096	11.428	24.250
Inmovilizado en curso	1.614	71.953	-	-18.154		-55.312	-30	71

**DETALLE INVERSIONES EN INMOVILIZADO INMATERIAL DE  
GRUPO PICKING PACK, S.A. y SDES.DEPENDIENTES**

INMOVILIZADO INMATERIAL BRUTO (Miles de pesetas)	Saldo		Efecto nuevas sociedades en conso- lidación	Bajas	Efecto bajas sociedades en conso- lidación	Trasposos	Diferencias de conversión	Saldo Final
	Inicial	Adiciones						
<b>Año 1997</b>	<b>1.172.506</b>	<b>140.165</b>	<b>25.329</b>	<b>-1.055</b>	<b>-446.745</b>	<b>-989</b>		<b>889.211</b>
Propiedad Industrial	42.171	18.645	1.000	-	-	-	-	61.816
Aplicaciones Informáticas	22.984	10.640	250	-1.055	-250	3.863	-	36.432
Fondo de comercio	-	54.090	-	-	-	-	-	54.090
Derecho sobre bienes en leasing	1.107.351	56.790	24.079	-	-446.495	-4.852	-	736.873
<b>Año 1998</b>	<b>889.211</b>	<b>512.470</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-18.026</b>		<b>1.383.655</b>
Propiedad Industrial	61.816	11.270	-	-	-	1.205	-	74.291
Aplicaciones Informáticas	36.432	67.396	-	-	-	7.912	-	111.740
Fondo de comercio	54.090	650	-	-	-	-	-	54.740
Derecho sobre bienes en leasing	736.873	330.097	-	-	-	-27.143	-	1.039.827
Otros	-	103.057	-	-	-	-	-	103.057
<b>Año 1999</b>	<b>1.383.655</b>	<b>2.021.723</b>	<b>40.405</b>	<b>-22.314</b>	<b>-</b>	<b>-39.003</b>	<b>675.139</b>	<b>4.060.205</b>
Propiedad Industrial	74.291	70.097	-	-1.000	-	-	-	143.388
Aplicaciones Informáticas	111.740	722.633	2.715	-3.645	-	18.914	162.191	1.014.548
Fondo de comercio	54.740	-	24.222	-	-	7.494	-	86.856
Derecho sobre bienes en leasing	1.039.827	1.052.834	12.993	-17.302	-	-56.133	504.702	2.536.921
Otros	103.057	176.159	475	-367	-	-9.278	8.846	2787.892

**DETALLE INVERSIONES EN INMOVILIZADO FINANCIERO DE  
GRUPO PICKING PACK, S.A. y SDES.DEPENDIENTES**

<b>INMOVILIZADO FINANCIERO</b>  (Miles de pesetas)	<b>Saldo</b>		<b>Efecto nuevas sociedades en conso- lidación</b>		<b>Efecto bajas sociedades en conso- lidación</b>		<b>Diferencias</b>	<b>Saldo</b>
	<b>Inicial</b>	<b>Adiciones</b>		<b>Bajas</b>		<b>de</b>	<b>Final</b>	
<b>Año 1997</b>	<b>43.266</b>	<b>18.127</b>	<b>2.560</b>	<b>-11.420</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>52.533</b>	
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	985.655			-12.966			972.689	
Menos Provisiones	-976.018			5.879			-970.139	
Otras participaciones	7.218						7.218	
Fianzas y depósitos a largo plazo	26.411	18.127	2.560	-4.333			42.765	
<b>Año 1998</b>	<b>52.533</b>	<b>42.971</b>	<b>50.864</b>	<b>-3.988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>142.380</b>	
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	972.689	38.451	15.014	-2.550			1.023.604	
Menos Provisiones	-970.139						-970.139	
Otras participaciones	7.218	332					7.550	
Fianzas y depósitos a largo plazo	42.765	4.188		-1.438			45.515	
Otros	-		35.850				35.850	
<b>Año 1999</b>	<b>142.380</b>	<b>806.927</b>	<b>1.845.379</b>	<b>-74.650</b>	<b>0</b>	<b>102.639</b>	<b>2.822.675</b>	
Participaciones en empresas del grupo y asociadas	1.023.604	342.069		-31.985			1.333.688	
Menos Provisiones	-970.139						-970.139	
Otras participaciones	7.550			-7.550			-	
Crédito Fiscal a largo plazo	-	320.500					320.500	
Acciones propias	-	132.453					132.453	
Fianzas y depósitos a largo plazo	45.515	11.905	45.380			2.200	105.000	
Otros activos a largo plazo	35.850	-	1.799.999	-35.115		100.439	1.901.173	

#### IV.5.2 Indicaciones relativas a las principales inversiones en curso de realización, y futuras, exclusión hecha de los intereses en curso de adquisición en otras empresas.

Se presenta a continuación un detalle de las inversiones previstas por GRUPO PICKING PACK, S.A., por divisiones para los años 2000-2003:

##### Estimaciones de las Inversiones de las divisiones de GPP (2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Total</b>
<b>Expansión actividades de GPP</b>					
Reprografía Digital	16.6	17.2	18.2	19.2	<b>71.2</b>
Material de Oficina	2.2	2.2	2.1	1.8	<b>8.3</b>
Servicios Logísticos	4.2	0.5	0.6	0.7	<b>6</b>
<b>Total por año</b>	<b>23</b>	<b>19.9</b>	<b>20.9</b>	<b>21.7</b>	<b>85.5</b>
<b>Expansión de la actividad de OLA INTERNET</b>					
Ola Net	51.0	16.5	14.8	11.4	93.7
Filiales Ola	2.5	1.2	1.4	1.8	6.9
	<b>53.5</b>	<b>17.7</b>	<b>16.2</b>	<b>13.2</b>	<b>100.6</b>
<b>Total inversiones</b>	<b><u>76,5</u></b>	<b><u>37,6</u></b>	<b><u>37,1</u></b>	<b><u>34,9</u></b>	<b><u>186,1</u></b>

Inversiones relacionadas con la expansión de actividades de GRUPO PICKING PACK, S.A.:

Las inversiones de la compañía se centrarán en:

- Refuerzo de la red para consolidar la fragmentada industria de la reprografía digital.
- Desarrollo de aplicaciones en la web para el sector de la reprografía.
- Integración del negocio de material de oficina especializado en la venta a través de Internet.
- Inversión en logística para liderar el sector de e-fulfilment en España

Las inversiones previstas para los ejercicios 2000-2003 son fundamentalmente en inmovilizado material de maquinaria y útiles de Reprografía en general (83.3%), Material de Oficina (9.7%) y Servicios Logísticos (7%).

La cifra de inversiones en inmovilizado obedece a la adquisición de maquinaria de reprografía principalmente y se realizarán en torno a un 42,5% en Reino Unido y un 27,7% en Estados Unidos. Las inversiones son elevadas debido a la constante innovación tecnológica que se da en la industria de reprografía digital y en el afán de GPP de prestar un servicio de la más alta calidad a sus clientes quienes valoran ante todo la calidad del servicio.

En España, la principal inversión es en concepto de mejora de los sistemas y servicios logísticos para desarrollar en mayor medida la capacidad de respuesta ante la creciente expectativa de desarrollo del comercio electrónico en Internet (e-fulfilment).

El negocio de venta de material de oficina irá poco a poco trasladándose a Internet, con lo que se requerirá una inversión cada vez menor. La inversión principal de las web de venta on-line es la publicidad, y esta se considera gasto recurrente del periodo en el que se produce la inversión en medios.

Para llevar a cabo los planes de crecimiento en “e-fulfilment” (prestación de servicios integrales de logística, que van desde la logística tradicional hasta la gestión de almacenes en tiempo real a través de Internet), la compañía ha previsto afrontar una serie de inversiones durante el presente ejercicio destinada a la transformación de la logística tradicional al e-fulfilment.

### **Inversiones previstas relacionadas con la expansión de la actividad de OLA INTERNET:**

Las inversiones en OLA INTERNET, S.A. y sus filiales corresponden principalmente al desarrollo de su plan de negocio, principalmente el de Olanet. Es importante señalar que las inversiones que se requieren para el establecimiento de comunicaciones IP, son menores a las que se requieren para la puesta en funcionamiento de un negocio de telefonía tradicional.

Las inversiones necesarias pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

#### **a) Inversiones en Inmovilizado Material**

Este apartado incluye las inversiones en Nodos, Routers y Dialers.

Las llamadas de Olanet, en lugar de pasar por centralitas de telefonía se distribuyen por nodos de Internet que estarán localizados por la geografía española. La voz es transformada en paquetes cuando pasan por el nodo mas cercano al emisor y estos paquetes son transformados en voz cuando pasan por el nodo más cercano al receptor del mensaje. Las inversiones necesarias para la instalación la red de transmisión de voz de tecnología IP por toda España cuya base tecnológica está suministrada por la compañía Lucent Technologies Inc.

El router es un aparato que desvía las llamadas correspondientes a Olanet, hacia los nodos de la compañía. El dialer es un pequeño marcador acoplado al cable del teléfono, que evita marcar prefijos distintivos. Los routers se han de instalar en todos los nodos que componen la red de Ola Internet

Se ha estimado que la instalación de dialers ya no será necesaria a partir de Octubre del 2000, cuando se introduzca definitivamente en España el sistema de pre-selección de llamada. Durante el año 2000 los dialers necesarios para evitar la marcación de prefijos por parte del abonado.

b) Otro inmovilizado, fundamentalmente a inversiones en software.

Aproximadamente 6.9 millones de euros para el período 2000-2003 se destinarán a las filiales de OLA INTERNET, S.A.

Adicionalmente, la sociedad podría llevar a cabo pequeñas adquisiciones de compañía relacionadas con su actividad en Internet con el objetivo de aumentar la cantidad y calidad de los servicios que presta a sus clientes actualmente



## **CAPÍTULO V**

**EL PATRIMONIO, LA SITUACION FINANCIERA  
Y LOS RESULTADOS DEL EMISOR.**

**CAPITULO V**  
**EL PATRIMONIO, LA SITUACION FINANCIERA**  
**Y LOS RESULTADOS DEL EMISOR.**

**V.1 INFORMACIONES CONTABLES INDIVIDUALES.**

**V.1.1 Cuadro comparativo del balance y cuenta de pérdidas y ganancias del último ejercicio cerrado con los de los dos ejercicios anteriores.**

**GRUPO PICKING PACK, S.A. Individual**

**Balance de Situación de la Sociedad Matriz a 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999**

(Miles de pesetas)	1997	1998	1999
<b>ACTIVO</b>			
<b>Gastos de Establecimiento</b>	<b>142.950</b>	<b>711.102</b>	<b>1.369.353</b>
<b>Inmovilizaciones inmateriales</b>	<b>6.947</b>	<b>12.739</b>	<b>49.132</b>
<b>Inmovilizaciones materiales</b>	<b>4.031</b>	<b>6.845</b>	<b>30.434</b>
Mobiliario, instalaciones y utillaje	4.398	8.280	31.676
Elementos de Transporte	1.393	1.393	4.309
- Amortizaciones	-1.760	-2.828	-5.551
<b>Inmovilizaciones Financieras</b>	<b>1.169.503</b>	<b>8.147.689</b>	<b>28.395.868</b>
Participaciones en empresas del grupo	2.615.507	3.166.018	16.020.027
Créditos a empresas del Grupo		7.094.603	14.542.647
Cartera de valores a largo plazo			318.930
Otros Créditos			393.187
Crédito Fiscal a largo plazo			320.500
Fianzas a largo plazo		1.528	1.576
- Provisiones	-1.446.004	-2.114.460	-3.200.999
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.323.431</b>	<b>8.878.375</b>	<b>29.844.787</b>
<b>Deudores</b>	<b>231.879</b>	<b>1.541.390</b>	<b>1.219.135</b>
Clientes, Empresas del grupo deudores	17.294	863.371	422.001
Deudores varios	193.195	195.460	199.238
Administraciones Públicas	21.390	482.559	597.896
<b>Inversiones Financieras temporales</b>	<b>228.282</b>	<b>3.343.913</b>	<b>357.302</b>
Inversiones a corto plazo en eurodepósitos	149.214	3.257.895	389
Imposiciones a corto plazo en bancos		13.367	13.976
Créditos a empresas del grupo	79.068	69.481	321.201
Depósitos a corto plazo			16.741
Intereses devengados y otros		3.170	4.995
<b>Tesorería</b>	<b>53.962</b>	<b>157.909</b>	<b>1.861.904</b>
<b>Ajustes por periodificación</b>	<b>21.442</b>	<b>58.879</b>	<b>47.867</b>
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>535.565</b>	<b>5.102.091</b>	<b>3.486.208</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.858.996</b>	<b>13.980.466</b>	<b>33.330.995</b>

## GRUPO PICKING PACK, S.A. Individual

### Balance de Situación de la Sociedad Matriz a 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999

	1997	1998	1999
(Miles de pesetas)			
<b>PASIVO</b>			
Capital Suscrito	1.785.450	13.390.875	31.192.758
Prima de Emisión	466.180	466.180	466.180
Reservas	6.244	6.244	58.861
Resultados Negativos Ejercicios Anteriores	-223.114	-475.112	-395.004
Pérdidas y ganancias	-251.998	80.108	349.324
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>1.782.762</b>	<b>13.468.295</b>	<b>31.672.119*</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>			<b>4.462</b>
<b>Provisión para responsabilidades</b>	<b>-</b>	<b>193.151</b>	<b>266.430</b>
Deudas con entidades de crédito			5.694
Deudas con empresas del grupo	24.766	182.258	1.241.483
Acreedores comerciales	47.958	127.928	126.535
Otras deudas no comerciales	3.510	8.834	14.273
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>76.234</b>	<b>319.020</b>	<b>1.387.985</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.858.996</b>	<b>13.980.466</b>	<b>33.330.995</b>

\* Los Fondos Propios de la compañía a 31/12/99 están compuestos fundamentalmente por el capital social. Con la ampliación de capital descrita en el presente folleto y la ampliación prevista de 112 Mill. de Euros (18.716 Mill. de Ptas) los fondos propios ascenderán hasta aproximadamente 453 Mill. de Euros (75.341 Mill de Ptas), si bien se prevén unas pérdidas para el ejercicio 2000 de aproximadamente 45 Mill. de Euros (7.500 Mill de Ptas.).

**GRUPO PICKING PACK, S.A. Individual**

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad Matriz correspondiente a los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999.**

	1997	1998	1999
<b>(Miles de pesetas)</b>			
Ingresos por prestaciones de servicio	51.094	609.466	360.008
Otros Ingresos de explotación	36.350	0	282.498
<b>Total Ingresos de explotación</b>	<b>87.444</b>	<b>609.466</b>	<b>642.506</b>
Gastos de personal			
Sueldos ,salarios y asimilados	27.455	50.292	107.053
Cargas sociales	2.141	3.058	8.949
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	7.441	41.484	189.447
Otros Gastos de explotación	66.566	586.267	241.460
<b>Total Gastos de explotación</b>	<b>103.603</b>	<b>681.101</b>	<b>546.909</b>
<b>Beneficio (Pérdida) de explotación</b>	<b>-16.159</b>	<b>-71.635</b>	<b>95.597</b>
Ingresos Financieros	33.724	804.559	1.502.895
Gastos financieros	0	5.612	96.548
<b>Beneficio (Pérdida) de actividades ordinarias</b>	<b>17.565</b>	<b>727.312</b>	<b>1.501.944</b>
Ingresos Extraordinarios	108.436	775	213
Beneficios en enajenación cartera control	141.550	0	27.647
<b>Total Ingresos Extraordinarios</b>	<b>249.986</b>	<b>775</b>	<b>27.860</b>
Pérdidas procedentes de cartera de control	475.865	861.607	1.254.907
Gastos Extraordinarios (minusvalías inmobiliarias)	43.684	92.549	196.073
<b>Total Gastos Extraordinarios</b>	<b>519.549</b>	<b>954.156</b>	<b>1.450.980</b>
<b>Beneficio (Pérdida) antes de Impuestos</b>	<b>-251.998</b>	<b>-226.069</b>	<b>78.824</b>
Impuesto de Sociedades	0	-306.177	270.500
<b>BENEFICIOS (PERDIDAS) DEL EJERCICIO</b>	<b>-251.998</b>	<b>80.108</b>	<b>349.324</b>

**V.1.2 Cuadro de financiación comparativo del último ejercicio cerrado con los dos ejercicios anteriores.**

## GRUPO PICKING PACK, S.A. Individual

### Cuadro de financiación de la Sociedad matriz correspondiente a los ejercicios anuales terminados al 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999

(Miles de pesetas)	1997	1998	1999
<b>ORIGENES</b>			
Recursos procedentes de las operaciones	-18.242	983.199	1.791.164
Enajenación de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones materiales			49.120
b) Inmovilizaciones financieras	179.700		
Ampliación de Capital		11.605.425	17.854.500
Ingresos a distribuir			4.461
Cancelación de inmovilizaciones financieras			902.969
<b>Total Orígenes</b>	<b>161.458</b>	<b>12.588.624</b>	<b>20.602.214</b>
Excesos de aplicaciones sobre orígenes (disminución de capital circulante)	461.781	0	2.684.848
	<b>623.239</b>	<b>12.588.624</b>	<b>23.287.062</b>
<b>APLICACIONES</b>			
Gastos de Establecimiento	95.434	607.749	840.469
Adquisiciones de inmovilizado			
a) Inmovilizaciones inmateriales	1.656	6.611	39.360
b) Inmovilizaciones materiales	2.598	3.882	74.457
c) Inmovilizaciones financieras	523.551	7.646.642	22.332.776
Provisiones para riesgos y gastos			
<b>Total Aplicaciones</b>	<b>623.239</b>	<b>8.264.884</b>	<b>23.287.062</b>
Exceso de orígenes sobre aplicaciones (aumento de capital circulante)	0	4.323.740	0
	<b>623.239</b>	<b>12.588.624</b>	<b>23.287.062</b>

## GRUPO PICKING PACK, S.A. Individual

## Variación de Capital Circulante Sociedad Matriz

(Miles de pesetas)	1997		1998		1999	
	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Dismin.</u>
Deudores	167.648		1.309.511			322.255
Acreedores		24.778		242.786		1.068.965
Inver. financieras temp.		628.967	3.115.631			2.986.611
Tesorería	15.200		103.947		1.703.995	
Ajustes por periodificación	9.116		37.437			11.012
<b>TOTAL</b>	<b>191.964</b>	<b>653.745</b>	<b>4.566.526</b>	<b>242.786</b>	<b>1.703.995</b>	<b>4.388.843</b>
Variación de Capital Circulante		-461.781		4.323.740	2.684.848	
	<b>191.964</b>	<b>191.964</b>	<b>4.566.526</b>	<b>4.566.526</b>	<b>4.388.843</b>	<b>4.388.843</b>

### V.1.3 Informe de auditoría, acompañado de las cuentas anuales y del informe de gestión, correspondientes al último ejercicio cerrado.

Se incorpora al presente Folleto como Anexo nº 1.

**V.2 SI LA SOCIEDAD ES LA ENTIDAD DOMINANTE DE UN GRUPO DE SOCIEDADES Y ESTA OBLIGADA A FORMULAR CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS, SE PROPORCIONARAN LAS SIGUIENTES INFORMACIONES.**

**V.2.1 Cuadro comparativo del Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidados del último ejercicio cerrado con los de los dos ejercicios anteriores.**

**GRUPO PICKING PACK, S.A. Consolidado**  
Balance de Situación a 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999

	1997	1998	1999
<b>(Miles de pesetas)</b>			
<b>ACTIVO</b>			
Gastos de Establecimiento	245.367	903.068	1.542.741
Inmovilizaciones Inmateriales	767.233	1.204.364	3.400.539
Inmovilizaciones materiales	498.604	2.916.426	5.783.056
Inmovilizaciones Financieras	52.533	142.380	2.822.675
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.563.737</b>	<b>5.166.238</b>	<b>13.549.011</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación*</b>	<b>548.425</b>	<b>8.476.265</b>	<b>21.139.676</b>
<b>Gastos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>113.619</b>	<b>114.864</b>	<b>386.594</b>
Existencias	360.474	1.009.290	3.047.629
Deudores	1.650.002	5.980.516	11.092.075
Inversiones Financieras temporales	263.796	3.275.876	50.335
Tesorería	299.698	1.810.798	3.377.976
Ajustes por periodificación	64.255	292.763	544.139
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>2.638.225</b>	<b>12.369.243</b>	<b>18.112.154</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.864.006</b>	<b>26.126.610</b>	<b>53.187.435</b>

\* El detalle de la evolución de la partida del Fondo de Comercio de Consolidación se presenta en la tabla siguiente:

**Detalle de los Fondos de Comercio Generados en 1998 y 1999**

<b>Sociedad</b>	<b>Porcentaje de Participación</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	
		<b>1999</b>	<b>1998</b>
Charrette Corporation Inc	100%	12.006.462	-
Grafisprat SL	100%	163.529	-
Algama Desarrollo Empresarial SL	100%	27.858	-
Picking Pack Italia Srl	100%	231.095	-
Picking Pack Service Point Ireland Ltd	100%	24.406	-
Picking Pack Service Point Germany GmbH	100%	35.538	-
Picking Pack Service Point UK Ltd	100%	-	8.358.925
Chroma Reprographics, Ltd	100%	-	54.635
		<b>12.488.888</b>	<b>8.413.560</b>
<b>Saldo a 31/12/1997</b>	<b>548.425</b>		
Adiciones			8.413.560
Amortización	-485.720		
<b>Saldo a 31/12/1998</b>	<b>8.476.265</b>		
Adiciones		12.488.888	
Amortización	-1.222.700		
Diferencias de Conversión	1.397.223		
<b>Saldo a 31/12/1999</b>	<b>21.139.676</b>		



**GRUPO PICKING PACK, S.A. Consolidado**  
**Balance de Situación a 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999**

(Miles de pesetas)	1997	1998	1999
<b>PASIVO</b>			
Capital Suscrito	1.785.450	13.390.875	31.192.758
Prima de Emisión	466.180	466.180	466.180
Otras reservas de la sociedad dominante	-129.923	6.244	58.861
Resultados de ejercicios anteriores	-223.114	-475.112	-395.004
Reservas en sociedades consolidadas por Integración global o proporcional	-188.338	-740.982	-1.476.741
Diferencias por conversión	0	-322.682	675.076
Pérdidas y ganancias consolidadas	-251.629	820.485	912.355
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>1.458.626</b>	<b>13.145.008</b>	<b>31.433.485</b>
Socios Externos	0	14.031	-
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	0	4.557	354.960
Provisiones para riesgos y Gastos	0	260.439	99.722
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	339.896	4.588.990	6.852.637
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	1.349.839	3.085.381	4.055.891
Deudas empresas del grupo y asociadas a corto plazo	5.282	207.394	383.085
Acreedores comerciales	1.550.255	4.199.361	8.087.294
Otras deudas no comerciales	160.108	621.449	1.920.361
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>4.864.006</b>	<b>26.126.610</b>	<b>53.187.435</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada correspondiente a los ejercicios anuales**  
**terminados al 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999**

(Miles de pesetas)	1997	1998	1999
Importe neto de la cifra de negocio	4.746.785	20.365.950	31.901.391
Aumento de productos en curso y terminados	0	243	0
Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado	50.957	0	0
Otros Ingresos de explotación	129.492	196.408	528.259
<b>Total Ingresos</b>	<b>4.927.234</b>	<b>20.562.601</b>	<b>32.429.650</b>
Reducción de productos en curso y terminados	2.274	0	0
Consumos y otros gastos externos	1.851.587	6.843.383	13.367.113
Gastos de personal			
Sueldos ,salarios y asimilados	898.863	5.124.263	7.796.960
Cargas sociales	228.452	616.447	1.084.602
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	124.286	1.087.397	2.051.046
Variación de las provisiones de tráfico	26.634	49.434	27.564
Otros Gastos de explotación	2.096.467	5.691.422	7.298.918
<b>Total Gastos</b>	<b>5.228.563</b>	<b>19.412.346</b>	<b>31.626.203</b>
<b>Beneficio (Pérdida) de Explotación</b>	<b>-301.329</b>	<b>1.150.255</b>	<b>803.447</b>
Ingresos Financieros	41.608	94.339	649.774
Gastos Financieros	153.334	670.655	665.413
Amortización del fondo de comercio de consolidación	69.333	67.774	-
Participación de beneficios de sociedades puestas en equivalencia	0	60.078	-
<b>Beneficio (Pérdida) de Actividades ordinarias</b>	<b>-482.388</b>	<b>566.243</b>	<b>787.808</b>
Beneficios por enajenación de participaciones en sociedades	300.459	-	-
Beneficios procedentes del inmovilizado	95	2.599	338.745
Ingresos Extraordinarios	25.653	22.167	23.252
<b>Total Ingresos Extraordinarios</b>	<b>326.207</b>	<b>24.766</b>	<b>361.997</b>
Pérdidas procedentes del inmovilizado material	-	2.516	25.133
Gastos Extraordinarios	95.448	190.733	690.775
<b>Total Gastos Extraordinarios</b>	<b>95.448</b>	<b>193.249</b>	<b>715.908</b>
<b>Beneficio (Pérdida) antes de impuestos</b>	<b>-251.629</b>	<b>397.760</b>	<b>433.897</b>
Impuesto sobre beneficios	-	-428.636	-478.458
Resultado atribuido a socios externos	-	5.911	-
<b>Beneficio (Pérdida) consolidado del ejercicio</b>	<b>-251.629</b>	<b>820.485</b>	<b>912.355</b>

## V.2.2 Cuadro de financiación consolidado comparativo del último ejercicio cerrado con los dos ejercicios anteriores.

### CUADRO DE FINANCIACION DE GRUPO PICKING PACK, S.A.

(Miles de pesetas)	1997	1998	1999
<b>CASH FLOW POR OPERACIONES</b>			
Resultado del ejercicio	-251.629	820.485	912.355
Ajustes al resultado			
Dotación a las amortizaciones del inmovilizado	124.286	1.087.397	2.051.046
Dotación del fondo de comercio de consolidación	69.333	67.774	-
Beneficio en la enajenación de inmovilizaciones	-95	-83	-313.612
Resultado a tribuido a socios externos	-	5.911	-
Beneficios en la enajenación de la cartera de control	-300.459	-	-
Recuperación de provisiones	-15.500	-	-
Participación en beneficios de sociedades puestas en equivalencia	-	-60.078	-
<b>Fondos generados</b>	<b>-374.064</b>	<b>1.921.406</b>	<b>2.649.789</b>
Variaciones del fondo de maniobra			
(Aumentos) disminuciones de existencias	-139.628	-648.816	-2.038.339
(Aumentos) disminuciones de deudores	-239.337	-4.330.514	-5.111.559
Aumento (disminuciones) de acreedores a corto plazo	843.438	5.048.101	6.333.046
(Aumentos) disminuciones de ajustes por periodificación	8.364	-228.508	-251.376
<b>Variación del fondo de maniobra</b>	<b>472.837</b>	<b>-159.737</b>	<b>-1.068.228</b>
<b>Cash Flow por Operaciones</b>	<b>98.773</b>	<b>1.761.669</b>	<b>1.581.561</b>
<b>CASH FLOW POR INVERSIONES</b>			
Adquisiciones de inmovilizado			
Gastos de establecimiento	-193.991	-705.121	-875.369
Inmovilizaciones Inmateriales	-140.165	-512.470	-2.021.723
Inmovilizaciones Materiales	-198.546	-1.426.078	-3.089.738
Inmovilizaciones Financieras	-18.127	-4.520	-806.927
Adquisiciones de fondo de comercio	-183.632	-8.413.560	-12.488.888
Ingresos (Gastos) a distribuir	-	-1.492	78.673
Variaciones de conversión	-	-301.560	750.978
Provisiones para riesgos y gastos y otros movimientos	-	-	-197.159
Diferencias en el perímetro de consolidación	-	-1.814.751	-3.413.227
<b>Cash Flow por Inversiones</b>	<b>-734.461</b>	<b>-13.179.552</b>	<b>-22.063.380</b>
<b>CASH FLOW POR ACTIVIDADES FINANCIERAS</b>			
Ampliaciones de capital social	-	11.605.425	17.854.500
Deuda a largo plazo	-	4.249.094	80
Cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo	-533.652	-	-
Enajenación de inmovilizaciones materiales en inmateriales	2.204	82.309	894.226
Enajenación de inmovilizado financiero	311.879	3.988	74.650
Gastos a distribuir	250.475	247	-
Variación en el perímetro de consolidación	173.198	-	-
<b>Cash Flow por Actividades Financieras</b>	<b>204.104</b>	<b>15.941.063</b>	<b>18.823.456</b>
<b>Variación de Tesorería</b>	<b>-431.584</b>	<b>4.523.180</b>	<b>-1.658.363</b>
Aumentos (disminuciones) de Inversiones Financieras Temporales	-589.738	3.012.080	-3.225.541
Aumentos (disminuciones) de tesorería	158.154	1.511.100	1.567.178

### Movimientos del Capital y reservas de Grupo Picking Pack, S.A. y sociedades dependientes

(Millones de pesetas)					Diferencias	Resultados	Reservas			Perdidas y
	Capital	Prima de	Reserva	Otras	por ajuste	Negativos	Sdades	Diferencias	ganancias	
	Suscrito	Emisión	Legal	Reservas	capital a	de	as	de	atribuibles	
					euros	ejercicios	por	integración	a la	TOTAL
						anteriores	global	de	sociedad	
								de	dominante	
								de	de	
<b>Saldo a 31/12/1996</b>	<b>1.785.450</b>	<b>466.180</b>	<b>6.244</b>	<b>0</b>		<b>-271.721</b>	<b>-896</b>		<b>-272.823</b>	<b>1.712.434</b>
Distribución de resultados						48.607	-321.430		272.823	
Salida de Mecosa del perímetro de consolidación				-136.167			133.988			-2.179
Pérdida consolidada de 1997									-251.629	-251.629
<b>Saldo a 31/12/1997</b>	<b>1.785.450</b>	<b>466.180</b>	<b>6.244</b>	<b>-136.167</b>		<b>-223.114</b>	<b>-188.338</b>		<b>-251.629</b>	<b>1.458.626</b>
Distribución de resultados				136.167		-251.998	-135.798		251.629	0
Ampliación de capital	11.605.425									11.605.425
Dotación a la amortización del fondo de comercio							-417.946			-417.946
Otros movimientos							1.100			1.100
Diferencias de conversión								-322.682		-322.682
Beneficio consolidado de 1998									820.485	820.485
<b>Saldo a 31/12/1998</b>	<b>13.390.875</b>	<b>466.180</b>	<b>6.244</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-475.112</b>	<b>-740.982</b>	<b>-322.682</b>	<b>820.485</b>	<b>13.145.008</b>
Distribución de resultados						80.108	740.377		-820.485	0
Ampliación de capital	17.854.500									17.854.500
Dotación a la amortización del fondo de comercio							-1.222.700			-1.222.700
Redenominación a Euros	-52.617				52.617					0
Depreciación inmovilizado							-231.025			-231.025
Diferencias de conversión								997.758		997.758
Beneficio consolidado de 1999									912.355	912.355
<b>Saldo a 31/12/1999</b>	<b>31.192.758</b>	<b>466.180</b>	<b>6.244</b>	<b>0</b>	<b>52.617</b>	<b>-395.004</b>	<b>-740.982</b>	<b>997.758</b>	<b>912.355</b>	<b>31.433.485</b>

### **V.2.3 Informe de auditoria, acompañado de las cuentas anuales consolidadas y del informe de gestión consolidado, correspondientes al último ejercicio cerrado.**

Se incorpora al presente Folleto como Anexo nº 1.

### **V.2.4 Bases de presentación de las cuentas anuales consolidadas.**

Las bases de presentación de las cuentas anuales específicas de cada año se encuentran en la propia memoria anual.

Presentamos a continuación las bases de presentación de forma genérica:

En cumplimiento con la legislación vigente, los Administradores de Grupo Picking Pack, S.A., sociedad dominante, han formulado las cuentas anuales consolidadas con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio consolidado, de la situación financiera consolidada y de los resultados consolidados de los ejercicios en cuestión.

Las citadas cuentas anuales, han sido preparadas a partir de los registros de contabilidad individuales de Grupo Picking Pack, S.A. y de cada una de las sociedades dependientes. En el proceso de consolidación, han sido integradas por el método de integración global las sociedades dependientes. En el proceso de consolidación, cuando las participaciones minoritarias eran irrelevantes, se ha considerado que el Grupo Picking Pack posee el 100%.

Las participaciones poco significativas que dadas sus características tendrían que haberse integrado en la consolidación, se muestran valoradas al coste no habiendo sido incluidas en el proceso de consolidación al no haberse considerado relevantes para la obtención de la imagen fiel de las cuentas consolidadas.

Las cuentas anuales consolidadas, han sido formuladas de acuerdo con los principios contables y normas de valoración y clasificación contenidos en el Plan General de Contabilidad, así como las normas contenidas en el Real Decreto 1815/91 que aprobó las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas de entre los que cabe destacar:

#### **a) Gastos de establecimiento**

Los gastos de establecimiento se muestran al coste, netos de su correspondiente amortización acumulada, conforme a los siguientes criterios:

- Los gastos incurridos en relación con las ampliaciones de capital de las sociedades del Grupo son amortizados utilizando el método lineal durante un período de cinco años.
- Los gastos relacionados con la apertura y puesta en marcha del primer “megaservice”, en cada uno de los países en los que la Sociedad opera, son activados y amortizados utilizando el método lineal durante un período de tres años.

- Los gastos de primer establecimiento, correspondientes principalmente a los costes de puesta en marcha de los nuevos almacenes del Grupo, son amortizados utilizando el método lineal durante un período de cinco años.

#### **b) Inmovilizaciones inmateriales**

El inmovilizado inmaterial se valora a su coste de adquisición o coste directo de producción aplicado, según proceda, y se presenta neto de su correspondiente amortización acumulada, conforme a los siguientes criterios:

- Las patentes, marcas comerciales y los derechos de traspaso se registran al coste y son amortizadas mediante el método lineal durante un período de diez años.
- Las aplicaciones informáticas se registran al coste y se amortizan durante un período entre cuatro y seis años en que está prevista su utilización.
- El fondo de comercio correspondiente al diferencial entre el precio pagado por la compra de determinados activos y su valor de mercado, y el fondo de comercio puesto de manifiesto por la adquisición onerosa de ciertos derechos sobre servicios de distribución, se amortizan linealmente en un período de diez años, en el que se estima que contribuyen a la obtención de ingresos.
- Los derechos de uso y de opción de compra derivados de la utilización de inmovilizados materiales contratados en régimen de arrendamiento financiero, se registran por el valor de contado del bien en el momento de la adquisición. La amortización de estos derechos se realiza linealmente durante la vida útil del bien arrendado. En el pasivo se refleja la deuda total por las cuotas de arrendamiento más el importe de la opción de compra. La diferencia inicial entre la deuda total y el valor de contado del bien, equivalente al gasto financiero de la operación, se contabiliza como gasto a distribuir en varios ejercicios y se imputa a resultados durante la duración del contrato con un criterio financiero. En el momento en que se ejercita la opción de compra, el coste y la amortización acumulada de estos bienes se traspasa a los conceptos correspondientes del inmovilizado material.

#### **c) Inmovilizaciones materiales**

El inmovilizado material se presenta por su valor de coste de adquisición o producción deducidas las amortizaciones acumuladas correspondientes.

La amortización de los elementos del inmovilizado material se realiza sobre los valores de coste actualizado siguiendo el método lineal, durante los siguientes períodos de vida útil estimados:

Descripción	Años de vida útil
Edificios y otras construcciones	14-50
Instalaciones técnicas y maquinaria	4-20
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	5-10
Elementos de transporte	4-10
Equipos para proceso de información	3-6
Otro inmovilizado	4-8

Los gastos de mantenimiento y reparaciones del inmovilizado material que no mejoran su utilización o prolongan su vida útil, se cargan a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento que se producen.

#### **d) Inmovilizaciones financieras**

Los valores mobiliarios figuran valorados a precio de adquisición, incluidos los gastos inherentes a la misma y, en su caso, el coste de los derechos de suscripción. Del coste de adquisición se excluyen los dividendos e intereses explícitos devengados y no vencidos en el momento de la compra.

Las fianzas y depósitos constituidos se valoran por el importe de los desembolsos efectuados.

Los créditos a largo plazo se valoran por el importe efectivamente desembolsado.

Se dotan las oportunas provisiones por depreciación de los valores mobiliarios cuando se aprecian circunstancias de suficiente entidad y clara constancia. A estos efectos, cuando se trata de participaciones en capital se provisiona el exceso del coste de adquisición sobre el valor teórico contable de las participaciones, corregido por el importe de las plusvalías tácitas adquiridas que todavía subsisten al cierre del ejercicio.

#### **e) Fondo de comercio de consolidación**

El fondo de comercio de consolidación recoge las diferencias entre el valor teórico-contable y el valor de coste de las sociedades participadas.

El fondo de comercio se amortiza a partir de la fecha efectiva de la adquisición de la participación en el período en que dicho fondo contribuye a la obtención de ingresos para el Grupo. En el caso de los fondos de comercio generados a partir de 1998 el Grupo ha adoptado el criterio de amortizarlo de forma sistemática durante un período de veinte años (de acuerdo con lo permitido por la Ley 37/98, de 16 de noviembre) con cargo al capítulo de reservas en sociedades consolidadas por integración global.

Los fondos de comercio correspondientes a adquisiciones anteriores al ejercicio 1998 de sociedades en España, se amortizaban hasta el 31 de diciembre de 1998, linealmente en un período de diez años con cargo al resultado del ejercicio. Durante el ejercicio 1999 el Grupo ha amortizado con cargo a reservas la totalidad de los fondos de comercio pendientes de amortizar, por un importe de 331 millones de pesetas, de las sociedades directamente participadas en España, no teniendo dicho tratamiento impacto sobre los fondos propios del Grupo, distinto del que tendría de haberse amortizado con cargo a resultados.

#### **f) Existencias**

Las existencias se muestran valoradas a precio de adquisición o coste de producción, como sigue:

- Materias primas y aprovisionamientos: Precio de adquisición, determinado de acuerdo con el método del precio medio ponderado.
- Productos terminados y en curso: Coste medio ponderado de los consumos de materias primas y otros materiales, incorporando la parte aplicable de costes directos e indirectos de mano de obra y de gastos generales de fabricación.
- Existencias comerciales: A precio de adquisición, determinado de acuerdo con el método del precio medio ponderado.

Las sociedades realizan dotaciones a la provisión por depreciación de las existencias cuyo coste excede a su valor de mercado.

#### **g) Clientes y efectos comerciales a cobrar**

Siguiendo la práctica comercial generalizada, una parte de las ventas efectuadas por el Grupo se instrumenta en efectos comerciales. Los efectos a cobrar se descuentan en bancos salvo buen fin. En los balances de situación consolidado adjuntos, los saldos de clientes al 31 de diciembre incluyen los efectos descontados pendientes de vencimiento, figurando su contrapartida por el mismo importe como deudas con entidades de crédito.

El grupo sigue el criterio de dotar aquellas provisiones para insolvencias que permiten cubrir los saldos de cierta antigüedad o en los que concurren circunstancias que permitan razonablemente su calificación como de dudoso cobro.

#### **h) Transacciones en moneda extranjera**

Las transacciones en moneda extranjera en cada sociedad consolidada se registran contablemente por su contravalor en la moneda local, utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se realizan. Los beneficios o pérdidas por las diferencias de cambio surgidas en la cancelación de los saldos



provenientes de transacciones en moneda extranjera, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento en que se producen.

Los saldos a cobrar y a pagar en moneda extranjera de estados participantes en la Unión Económica y Monetaria al cierre del ejercicio se valoran a los tipos de cambio fijos e irrevocables.

Los saldos a cobrar y a pagar en moneda extranjera distintos de los incluidos en la zona Euro al cierre del ejercicio se valoran en la moneda local a los tipos de cambio vigentes a la fecha de cierre, reconociéndose como gastos las pérdidas netas de cambio no realizadas, determinadas para grupos de divisas de similar vencimiento y comportamiento en el mercado, y difiriéndose hasta su vencimiento los beneficios netos no realizados, determinados de igual modo excepto en el caso de que exista algún tipo de cobertura sobre el riesgo de tipo de cambio que permita razonablemente considerar que no se producirán pérdidas futuras en la liquidación de los saldos.

#### **i) Indemnizaciones por despido**

Excepto en el caso de causa justificada, las sociedades vienen obligadas a indemnizar a sus empleados cuando son cesados en sus servicios.

Ante la ausencia de cualquier necesidad previsible de terminación anormal del empleo y dado que no reciben indemnizaciones aquellos empleados que se jubilan o cesan voluntariamente en sus servicios, los pagos por indemnizaciones, en su caso, se cargan a gastos en el momento en que se toma la decisión de efectuar el despido.

#### **j) Impuesto sobre Sociedades**

El gasto por Impuesto sobre Sociedades de cada ejercicio se calcula sobre el beneficio económico, corregido por las diferencias de naturaleza permanente con los criterios fiscales y tomando en cuenta las bonificaciones y deducciones aplicables. El efecto impositivo de las diferencias temporales se incluye, en su caso, en las correspondientes partidas de impuestos anticipados o diferidos del balance de situación.

El Grupo, atendiendo a la mejora de los resultados de los ejercicios 1999 y 1998, que han permitido la compensación, por las sociedades del grupo que tributan consolidadamente en España, de bases imponibles por un importe total de aproximadamente 600 millones de pesetas, y teniendo asimismo en cuenta las expectativas futuras de obtención de beneficios ha reconocido, al haberse estimado segura su realización, un crédito fiscal que representa un menor impuesto a pagar en el futuro, por un importe total para las sociedades del Grupo en España de 718.500 miles de pesetas equivalente al 80% de las bases imponibles de ejercicios anteriores pendientes de compensar al 31 de diciembre de 1999 (448.000 miles de pesetas al 31 de diciembre de 1998).

Asimismo al 31 de diciembre de 1999 el Grupo ha reconocido un crédito fiscal por importe de 300 millones de pesetas, correspondiente al 40% de las bases imponibles pendientes de compensar de Picking Pack Italia, S.R.L. al haberse estimado segura su recuperación.

### **Financiación de la adquisición de UDO Holdings**

La financiación de la OPA sobre la compañía inglesa se hizo mediante tres vehículos: el capital social de GPP (650 miles de libras esterlinas ó 162,5 millones de pesetas) un préstamo concedido por Grupo Picking Pack, S.A. a GPP Capital Plc (25.421 miles de libras esterlinas ó 6.55,25 millones de pesetas) y un préstamo a largo plazo con The Royal Bank of Scotland (22.700 miles de libras esterlinas ó 5.675 millones de pesetas). GPP Capital hace frente a la carga financiera mediante los dividendos recibidos de Picking Pack Service Point (UK), Ltd.

### **Renegociación de la deuda procedente de la adquisición de UDO Holdings.**

En noviembre de 1999, Grupo Picking Pack ha suscrito un crédito sindicado, multidivisa (euro, dólar, libra) y multibeneficiario, liderado por el Banco Santander Central Hispano, S.A. por un importe total de 30 millones de euros. (Ver capítulo 6.VII para mayor detalle)

Dicho crédito se ha suscrito para refinanciar el préstamo concedido por el Royal Bank of Scotland para la adquisición de Picking Pack Service Point UK, Ltd (antes UDO Holdings).

El nuevo crédito devenga un tipo de interés del MIBOR + 1% y tiene su vencimiento en noviembre de 2006 (Ver condiciones en Cap. VI.7)

### **Detalle de los créditos con empresas del grupo a 31/12/1999**

<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Fecha de Concesión</b>	<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Tipo de Interés</b>	<b>Saldo a 31/12/99</b>
GPP Capital Plc	8/07/99	31/12/09	Libor + 2%	10.021.606
GPP Capital Plc	30/01/98	30/01/00	Libor + 2%	3.431.984
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	23/12/99	23/12/00	Mibor + 1%	590.000
Picking Pack Service Point, S.A.	23/12/99	23/12/00	Mibor + 1%	455.411
Picking Pack Italia, Srl	23/12/99	23/12/00	Mibor + 1%	43.646
<b>Total</b>				<b>14.542.647</b>

## Detalle de los saldos acreedores con empresas del grupo a 31/12/1999

<u>Miles de Pesetas</u>	<u>Saldo a 31/12/99</u>
Picking Pack Service Point España, S.A.	235.043
Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.	746.726
GPP Finance Ltd	250.872
GPP Capital Plc	4.282
Picking Pack Service Point UK Ltd	2.148
Picking Pack Italia Srl, S.A.	2.412
Otros	
<b>Total</b>	<b>1.241.483</b>

## V.2.5 Evolución del endeudamiento neto y del fondo de maniobra neto.

GRUPO PICKING PACK, S.A.

Cuadros de Evolución del endeudamiento individual correspondiente a los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999

<b>I.- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>(Miles de pesetas)</b>			
Emisión de obligaciones y bonos a largo plazo			
Deudas con entidades de crédito a largo plazo			
Otras deudas a largo plazo			
<b>1.1. Endeudamiento Financiero a largo plazo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Emisión de obligaciones y bonos a corto plazo			
Deudas con entidades de crédito a corto plazo			5.694
<b>1.2. Endeudamiento Financiero a corto plazo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.694</b>
<b>1. Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5.694</b>
Inversiones financieras temporales	149.214	3.274.432	36.101
Tesorería	53.962	157.909	1.861.904
<b>2. Tesorería disponible</b>	<b>203.176</b>	<b>3.432.341</b>	<b>1.898.005</b>
<b>3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)</b>	<b>-203.176</b>	<b>-3.432.341</b>	<b>-1.892.311</b>
+ Financiación recibida de empresas del grupo a largo plazo			
- Financiación concedida a empresas del grupo a largo plazo		-7.094.603	-14.542.647
<b>4.1. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a l.p.</b>	<b>0</b>	<b>-7.094.603</b>	<b>-14.542.647</b>
+ Financiación recibida de empresas del grupo a corto plazo	0	0	0
- Financiación concedida a empresas del grupo a corto plazo	-79.068	-69.481	-321.201
<b>4.2. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a c.p.</b>	<b>-79.068</b>	<b>-69.481</b>	<b>-321.201</b>
<b>4. Financiación recibida (concedida) neta del grupo</b>	<b>-79.068</b>	<b>-7.164.084</b>	<b>-14.863.848</b>
<b>5. TOTAL ENDEUDAMIENTO NETO (3+4)</b>	<b>-282.244</b>	<b>-10.596.425</b>	<b>-16.756.159</b>
% Fondos Propios/ Endeudamiento financiero bruto	n.a.	n.a.	556,237%
% Fondos Propios/ Endeudamiento neto total	-632%	-127%	-189%
% Endeudamiento financiero bruto/ Deudas totales	n.a.	n.a.	-0,03%
% Endeudamiento financiero c.p. /Endeudamiento financ. bruto	n.a.	n.a.	100%
% Tesorería disponible /Endeudamiento financiero a c.p.	n.a.	n.a.	33,333,4%
<b>II.- EVOLUCION FONDO DE MANIOBRA NETO</b>	<b>1.997</b>	<b>1.998</b>	<b>1.999</b>
+ Existencias	0	0	0
+ Clientes	17.294	863.371	422.001
- Acreedores Comerciales	-47.958	-127.928	-126.535
<b>= Fondo de maniobra de Explotación ajustado</b>	<b>-30.664</b>	<b>735.443</b>	<b>295.466</b>
+ Otros deudores a corto plazo	214.585	678.019	797.134
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-3.510	-8.834	-14.273
<b>= Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>180.411</b>	<b>1.404.628</b>	<b>1.078.327</b>
+ Tesorería disponible	203.176	3.432.341	1.898.005
+/- Financiación recibida/ concedida neta del grupo a corto plazo	79.068	7.164.084	14.863.848
- Endeudamiento financiero a corto plazo			
<b>= Fondo de maniobra neto</b>	<b>462.655</b>	<b>12.001.053</b>	<b>17.840.180</b>
% Fondo de maniobra neto/ capitales permanentes	26%	89%	56%
% Fondo de maniobra neto/ Stocks	n.a.	n.a.	n.a.
Fondos Propios	1.782.762	13.468.295	31.672.119
Capitales Permanentes	1.782.762	13.468.295	31.672.119

GRUPO PICKING PACK, S.A.

Cuadros de Evolución del endeudamiento consolidado correspondiente a los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 1997, 1998 y 1999

I.- EVOLUCION ENDEUDAMIENTO NETO	1997	1998	1999
<b>(Miles de pesetas)</b>			
Emisión de obligaciones y bonos a largo plazo			
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	339.686	4.588.780	6.852.347
Otras deudas a largo plazo	210	210	290
<b>1.1. Endeudamiento Financiero a largo plazo</b>	<b>339.896</b>	<b>4.588.990</b>	<b>6.852.637</b>
Emisión de obligaciones y bonos a corto plazo			
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	1.349.839	3.085.381	4.055.891
<b>1.2. Endeudamiento Financiero a corto plazo</b>	<b>1.349.839</b>	<b>3.085.381</b>	<b>4.055.891</b>
<b>1. Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>1.689.735</b>	<b>7.674.371</b>	<b>10.908.528</b>
Inversiones financieras temporales	263.796	3.275.876	50.335
Tesorería	299.698	1.810.798	3.377.976
<b>2. Tesorería disponible</b>	<b>563.494</b>	<b>5.086.674</b>	<b>3.428.311</b>
<b>3. ENDEUDAMIENTO FINANCIERO NETO (1-2)</b>	<b>1.126.241</b>	<b>2.587.697</b>	<b>7.480.217</b>
+ Financiación recibida de empresas del grupo a largo plazo			
- Financiación concedida a empresas del grupo a largo plazo			
<b>4.1. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a l.p.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
+ Financiación recibida de empresas del grupo a corto plazo	5.282	207.394	383.085
- Financiación concedida a empresas del grupo a corto plazo	0	0	0
<b>4.2. Financiación recibida (concedida) neta del grupo a c.p.</b>	<b>5.282</b>	<b>207.394</b>	<b>383.085</b>
<b>4. Financiación recibida (concedida) neta del grupo</b>	<b>5.282</b>	<b>207.394</b>	<b>383.085</b>
<b>5. TOTAL ENDEUDAMIENTO NETO (3+4)</b>	<b>1.131.523</b>	<b>2.795.091</b>	<b>7.863.302</b>
% Fondos Propios/ Endeudamiento financiero bruto	86%	171%	288%
% Fondos Propios/ Endeudamiento neto total	129%	470%	399%
% Endeudamiento financiero bruto/ Deudas totales	149%	275%	138%
% Endeudamiento financiero c.p. /Endeudamiento financ. bruto	80%	40%	37%
% Tesorería disponible /Endeudamiento financiero a c.p.	42%	165%	85%
<b>II.- EVOLUCION FONDO DE MANIOBRA NETO</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
+ Existencias	360.474	1.009.290	3.047.629
+ Clientes	1.382.798	4.759.585	8.840.502
- Acreedores Comerciales	-1.550.255	-4.199.361	-8.087.294
<b>= Fondo de maniobra de Explotación ajustado</b>	<b>193.017</b>	<b>1.569.514</b>	<b>3.800.837</b>
+ Otros deudores a corto plazo	267.204	1.220.931	2.251.573
- Otros acreedores no financieros a corto plazo	-160.108	-621.449	-1.920.361
<b>= Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>300.113</b>	<b>2.168.996</b>	<b>4.132.049</b>
+ Tesorería disponible	563.494	5.086.674	3.428.311
+/- Financiación recibida/concedida neta del grupo a corto plazo	-5.282	-207.394	-383.085
- Endeudamiento financiero a corto plazo	-1.349.839	-3.085.381	-4.055.891
<b>= Fondo de maniobra neto</b>	<b>-491.514</b>	<b>3.962.895</b>	<b>3.121.384</b>
% Fondo de maniobra neto/ capitales permanentes	-27%	22%	8%
% Fondo de maniobra neto/ Stocks	-136%	393%	102%
Fondos Propios	1.458.626	13.145.008	31.433.485
Capitales Permanentes	1.798.522	17.733.998	38.286.122

**V.3. Balance y Cuenta de Resultados Consolidados correspondientes al Primer trimestre de 2000.**

A continuación se incluye el Balance y la Cuenta de Resultados Consolidados no auditados de GPP sin incluir Ola Internet a 31 de marzo de 2000:

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**

**Cuenta de Resultados**

**Primer Trimestre 2000**

	<u>Miles de Pesetas</u>	<u>Miles de Euros</u>
Ventas Netas	12.447.377	74.810
Otros Ingresos	50.548	304
<b>Total Ingresos</b>	<b>12.497.925</b>	<b>75.114</b>
Suministros	(5.827.768)	(35.026)
Gastos de Personal	(3.185.680)	(19.146)
Amortización	(677.908)	(4.074)
Provisiones	(21.893)	(132)
Otros gastos de explotación	(2.325.477)	(13.976)
<b>Gastos de Explotación</b>	<b>(12.038.726)</b>	<b>(72.354)</b>
<b>Resultado Operativo</b>	<b>459.199</b>	<b>2.760</b>
Ingresos Financieros	22.674	136
Gastos Financieros	(195.766)	(1.177)
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(173.092)</b>	<b>(1.040)</b>
Puesta en equivalencia sociedades	(2.670)	(16)
<b>Resultado Ordinario</b>	<b>283.437</b>	<b>1.703</b>
Ingresos Extraordinarios	53.082	319
Gastos Extraordinarios	(82.437)	(495)
<b>Resultado Extraordinario</b>	<b>(29.355)</b>	<b>(176)</b>
<b>Resultado Consolidado</b>	<b>254.082</b>	<b>1.527</b>
Impuesto sobre sociedades	12.760	77
<b>Resultado después de Impuestos</b>	<b>266.842</b>	<b>1.604</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Balance de Situación Consolidado**  
**a 31 de Marzo 2000**

<b>ACTIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
<b>Gastos de establecimiento</b>	<b>1.608.850</b>	<b>9.669</b>
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	2.418.595	14.536
<b>Inmovilizado Material</b>	6.099.474	36.659
<b>Inmovilizado Financiero</b>	2.684.002	16.131
<b>Acciones propias &amp; Inmov. a LP</b>	1.636.231	9.834
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>14.447.151</b>	<b>86.829</b>
<b>Fondo de Comercio</b>	<b>22.840.934</b>	<b>137.277</b>
<b>Gastos a distribuir</b>	<b>705.708</b>	<b>4.241</b>
<b>Existencias</b>	<b>3.251.763</b>	<b>19.543</b>
Cientes	10.575.885	63.562
Empresas del grupo	92.110	554
Otras cuentas a cobrar	1.161.832	6.983
Administraciones Públicas	443.023	2.663
Otros Deudores	526.563	3.165
Provisiones	(345.403)	(2.076)
	<b>12.454.011</b>	<b>74.850</b>
Inversiones Financieras Temporales	128.534	773
Caja	560.989	3.372
Gastos Anticipados	933.745	5.612
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>17.329.043</b>	<b>104.150</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>55.322.836</b>	<b>332.497</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Balance de Situación Consolidado**

**a 31 de Marzo 2000**

---

<b>PASIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
Capital Social	31.245.374	187.788
Prima de Emisión	466.180	2.802
Reserva Legal	6.244	38
Reservas de Consolidación	(2.234.163)	(13.428)
Resultados Neg. Ejerc. Anteriores	(45.678)	(275)
Diferencias de Conversión	3.174.705	19.080
Resultado del Año	266.842	1.604
<b>Fondos Propios</b>	<b>32.879.503</b>	<b>197.610</b>
<b>Intereses Minoritarios</b>	<b>1.117</b>	<b>7</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>379.606</b>	<b>2.281</b>
<b>Provisiones para riesgos</b>	<b>197.660</b>	<b>1.188</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	<b>7.438.524</b>	<b>44.706</b>
Entidades Bancarias	4.815.994	28.945
Empresas del grupo	(7.754)	(47)
Proveedores	6.273.441	37.704
Otros acreedores	3.344.744	20.102
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>14.426.425</b>	<b>86.705</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>55.322.836</b>	<b>332.497</b>



V.4. **Balance y Cuenta de Resultados Individuales y Consolidados de Ola Internet, S.A. correspondientes al año 1999 y auditados por la sociedad KPMG Auditores, S.L.**

**OLA INTERNET, S.A. y Sociedades Dependientes**

<b>RESULTADOS de 1999</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>4.734</b>	<b>28</b>
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-408.560	-2.455
- Gastos de Personal	-113.260	-681
- Amortizaciones y Provisiones	-55.697	-335
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-572.783</b>	<b>-3.442</b>
+/- Resultados Financieros	5.128	31
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-567.655</b>	<b>-3.412</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	-1.739	-10
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	-
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
- Intereses Minoritarios	-	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
<b>BALANCE a 31/12/99</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	277.162	1.666
Inmovilizaciones materiales	771.717	4.638
Inmovilizaciones Financieras	33.070	199
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.081.949</b>	<b>6.503</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>357.914</b>	<b>-</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>18.341</b>	<b>110</b>
Existencias	1.342	8
Deudores	110.029	661
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	609.255	3.662
Ajustes por periodificación	772	5
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>721.398</b>	<b>4.336</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>2.179.602</b>	<b>13.100</b>
Capital Suscrito	34.941	210
Prima de Emisión	976.706	5.870
Pérdida del Ejercicio	-569.394	3.422
<b>Fondos Propios</b>	<b>442.253</b>	<b>2.658</b>
<b>Socios Externos</b>	<b>7.911</b>	<b>48</b>
<b>Diferencia negativa de consolidación</b>	<b>2.097</b>	<b>13</b>
Otras deudas	128.578	773
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>128.578</b>	<b>773</b>
Deudas con entidades de crédito	2.361	14
Deudas con empresas vinculadas	380.522	2.287
Acreeedores comerciales	354.093	2.128
Otras deudas no comerciales	861.787	5.179
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>1.598.763</b>	<b>9.609</b>

Se reproduce a continuación, las notas de la Memoria Anual de las Cuentas Anuales Consolidadas a 31 de Diciembre de 1999 de OLA INTERNET S.A. y SOCIEDADES DEPENDIENTES, auditadas por KPMG Auditores, S.L.

(1) Naturaleza y Actividades Principales

Ola Internet, S.A. (en adelante la Sociedad) se constituyó como sociedad anónima en España el 17 de mayo de 1999, por un período de tiempo indefinido.

La Sociedad tiene su domicilio social en Bilbao.

Su objeto social consiste en la prestación y comercialización de servicios de telecomunicaciones, telemarketing, publicidad, consultoría informática y servicios de seguridad en el sector de telecomunicaciones, así como la compra-venta de hardware, software, equipos informáticos de telecomunicaciones y el comercio electrónico.

La actividad principal de la Sociedad consiste en ser un operador de telefonía habiendo iniciado las operaciones en diciembre de 1999.

La Sociedad, junto con sus sociedades dependientes, constituye un grupo de empresas (en adelante el Grupo) cuya actividad principal es la siguiente:

- Internet Protocol 6, S.L. (IP6), constituida en diciembre de 1998 y domiciliada en Madrid, es una empresa dedicada a la prestación de servicios de consultoría relacionados con la seguridad en internet.
- Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A. (Miprecio) y Puntocom Contenido en Internet, S.A. (Puntocom) constituidas en octubre de 1999 y domiciliadas en Madrid, al 31 de diciembre de 1999 no habían iniciado su actividad que consistirá en la prestación de servicios a través de internet.

El ejercicio económico de todas las sociedades del Grupo coincide con el año natural. No obstante, dado que la adquisición de las sociedades dependientes, a su accionista mayoritario, tuvo lugar el 30 de diciembre de 1999 no se ha procedido a la integración de sus respectivas cuentas de pérdidas y ganancias.

(2) Bases de Presentación

En cumplimiento de la legislación vigente, los Administradores de la Sociedad han formulado estas cuentas anuales consolidadas con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del ejercicio terminado en 31 de diciembre de 1999.

Las cuentas anuales consolidadas han sido preparadas a partir de los registros auxiliares de contabilidad de cada una de las sociedades del Grupo.

Los Administradores de la Sociedad estiman que las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 1999 serán aprobadas por la Junta General de Accionistas sin variaciones significativas.

(3) Principios Contables y Normas de Valoración Aplicados

Estas cuentas anuales consolidadas han sido formuladas de acuerdo con los principios contables y normas de valoración y clasificación contenidos en el Plan General de Contabilidad y en las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas. Los principales son los siguientes:

(a) Consolidación

i) Fondo de comercio

El fondo de comercio de consolidación corresponde a la diferencia positiva existente entre el valor contable a la fecha de la primera consolidación o de la toma de participación de la sociedad dominante y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de la sociedad dependiente atribuible a dicha participación. La amortización del fondo de comercio de consolidación se realizará linealmente durante un período de diez años por entender los Administradores de la Sociedad que la recuperación del exceso de los capitales invertidos en la adquisición de las sociedades del Grupo se producirá en dicho plazo.

ii) Diferencia negativa de consolidación

Los importes negativos que resultan de la comparación mencionada en el apartado i) anterior, se incluyen en este epígrafe de los balances consolidados, registrándose en la cuenta de pérdidas y ganancias, únicamente, en aquellos casos en los que se encuentren basadas, con referencia a la fecha de adquisición de la correspondiente participación, en la evolución desfavorable de los resultados de la sociedad del Grupo de que se trate.

iii) Métodos de consolidación

Las sociedades del Grupo en las que Ola Internet, S.A. participa, se han consolidado mediante la aplicación del método de integración global por corresponder a la sociedad dominante la totalidad de sus derechos políticos.

iv) Homogeneización de las cuentas individuales

Los elementos del activo y del pasivo, así como los ingresos y gastos de las sociedades incluidas en la consolidación, se valoran siguiendo métodos uniformes y se presentan de acuerdo con los principios y normas de valoración establecidos en el Plan General de Contabilidad y demás legislación vigente.

v) Eliminación de transacciones y saldos

Los saldos mantenidos con empresas del Grupo han sido eliminados en el proceso de consolidación.

(b) Gastos de establecimiento

Siguiendo un criterio de prudencia valorativa, los gastos relacionados con el inicio de las actividades del Grupo se han registrado con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio.

(c) Inmovilizaciones inmateriales

El inmovilizado inmaterial se valora a su coste de adquisición y se presenta neto de su correspondiente amortización acumulada, conforme a los siguientes criterios:

- Las aplicaciones informáticas se amortizan linealmente durante el período de 4 ó 5 años en que está prevista su utilización. Los costes de mantenimiento de las aplicaciones informáticas se llevan a gastos en el momento en que se incurren.
- Los derechos de uso derivados de la utilización de inmovilizados materiales contratados en régimen de alquiler (renting), se registran por el valor de contado del bien en el momento de la adquisición en aquellos casos en los que el sustrato económico de la operación es asimilable al que se deriva de las operaciones de arrendamiento financiero cuando no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra. La amortización de estos derechos se realiza linealmente durante la vida útil del bien arrendado. En el pasivo se refleja la deuda total por las cuotas de arrendamiento. La diferencia inicial entre la deuda total y el valor de contado del bien, equivalente al gasto financiero de la operación, se contabiliza como gasto a distribuir en varios ejercicios y se imputa a resultados durante la duración del contrato con un criterio financiero.

(d) Inmovilizaciones materiales

El inmovilizado material se presenta por su valor de coste de adquisición deducidas las amortizaciones acumuladas correspondientes.

La amortización de los elementos del inmovilizado material se realiza sobre los valores de coste siguiendo el método lineal durante los siguientes años de vida útil estimados:

	<u>Años de vida útil</u>
Instalaciones técnicas y maquinaria	8,4
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	7 - 10
Equipos para procesos de información	3 - 5
Otro inmovilizado material	3 - 4

Los gastos de mantenimiento y reparaciones del inmovilizado material que no mejoran su utilización o prolongan su vida útil, se cargan a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento en que se producen.

(e) Gastos a distribuir en varios ejercicios

Incluyen gastos por intereses diferidos de deudas contraídas, que se imputan a resultados durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas, de acuerdo con un método financiero.

(f) Existencias

Las existencias comerciales se muestran valoradas a precio de adquisición según el método FIFO.

El Grupo realiza dotaciones a la provisión por depreciación de las existencias cuyo coste excede a su valor de mercado o cuando existen dudas de su recuperabilidad.

(g) Clientes y efectos comerciales a cobrar

El Grupo sigue el criterio de dotar aquellas provisiones para insolvencias que permiten cubrir los saldos de cierta antigüedad o en los que concurren circunstancias que permiten razonablemente su calificación como de dudoso cobro.

(h) Corto/largo plazo

En el balance de situación consolidado adjunto se clasifican a corto plazo los créditos y deudas con vencimiento igual o inferior a doce meses y a largo plazo en el caso contrario.

(i) Indemnizaciones por despido

Excepto en el caso de causa justificada, las sociedades vienen obligadas a indemnizar a sus empleados cuando prescinden de sus servicios.

Ante la ausencia de cualquier necesidad previsible de terminación anormal del empleo y dado que no reciben indemnizaciones aquellos empleados que se jubilan o cesan voluntariamente en sus servicios, los pagos por indemnizaciones, cuando surgen, se cargan a gastos en el momento en que se toma la decisión de efectuar el despido.

(j) Impuesto sobre Sociedades

El gasto por el Impuesto sobre Sociedades de cada ejercicio se calcula sobre el beneficio contable de cada sociedad del Grupo, corregido por las diferencias de naturaleza permanente con los criterios fiscales y tomando en cuenta las bonificaciones y deducciones aplicables. El efecto impositivo de las diferencias temporales se incluye, en su caso, en las correspondientes partidas de impuestos anticipados o diferidos del balance de situación.

Los créditos fiscales por pérdidas compensables se reconocen como menor gasto de impuestos en el ejercicio en que tiene lugar la compensación.

(4) Inmovilizaciones Inmateriales

El movimiento de este capítulo durante el período de siete meses y quince días terminado el 31 de diciembre de 1999 es el siguiente:

	Miles de pesetas			
	17.05.99	Incorporación es al conjunto consolidable	Altas	31.12.99
Aplicaciones informáticas	-	1.107	34.627	35.734
Derechos sobre bienes en arrendamiento financiero	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>243.880</u>	<u>243.880</u>
	-	1.107	278.507	279.614
Menos, amortización acumulada	<u>-</u>	<u>(15)</u>	<u>(2.437)</u>	<u>(2.452)</u>
	<u>=</u>	<u>1.092</u>	<u>276.070</u>	<u>277.162</u>

La Sociedad utiliza, mediante un contrato de alquiler (renting), ciertos equipos de comunicación. Las condiciones más importantes del contrato firmado el 29 de noviembre de 1999 son las siguientes:

	<u>Miles de pesetas</u>
Valor de contado de los bienes	243.880
Calendario de pagos	
Primera cuota (29.12.99)	60.970
Resto (36 cuotas mensuales de 5.590.000 ptas cada una)	<u>201.251</u>
Precio total del arrendamiento	<u>262.221</u>

El resumen de los pasivos derivados de esta operación al 31 de diciembre de 1999 es como sigue:

	<u>Miles de pesetas</u>
Importe total del contrato	262.221
Pagos realizados en el ejercicio	<u>(66.559)</u>
Acreeedores por "renting"	<u>195.662</u>

Estos pasivos se desglosan en:

	<u>Miles de pesetas</u>
Largo plazo	128.578
Corto plazo	<u>67.084</u>
	<u>195.662</u>

## (5) Inmovilizaciones materiales

El movimiento de este capítulo durante el período de siete meses y quince días terminado el 31 de diciembre de 1999 es el siguiente:

	Miles de pesetas			31.12.99
	17.05.99	Incorporaciones al conjunto consolidable	Altas	
Coste				
Instalaciones técnicas y maquinaria	-	-	20.651	20.651
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	-	5.477	43.169	48.646
Equipos para procesos de información	-	8.057	421.931	429.988
Otro inmovilizado material	-	16	326.573	326.589
	-	<u>13.550</u>	<u>812.324</u>	<u>825.874</u>
Amortización acumulada				
Instalaciones técnicas y maquinaria	-	-	(233)	(233)
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	-	(107)	(614)	(721)
Equipos para procesos de información	-	(789)	(43.610)	(44.399)
Otro inmovilizado material	-	(1)	(8.803)	(8.804)
	-	<u>(897)</u>	<u>(53.260)</u>	<u>(54.157)</u>
Valor neto	-	<u>12.653</u>	<u>759.064</u>	<u>771.717</u>

Las adquisiciones de inmovilizado efectuadas durante el ejercicio incluyen compras a sociedades relacionadas por importe de 35.677.000 pesetas.

Al 31 de diciembre de 1999 se encontraba en proceso de análisis con un suministrador de equipos de telefonía la adquisición de determinados elementos de inmovilizado material en sustitución de activos fijos cuyo valor neto contable al cierre del ejercicio ascendía a un importe de 299.928.000 pesetas. De acuerdo con la oferta presentada por el mencionado suministrador, este se compromete, como parte de la transacción, a adquirir los equipos sustituidos por un importe máximo que se aproximaría al valor neto por el que dichos elementos se muestran en estas cuentas anuales consolidadas. Los Administradores de la Sociedad estiman que en el caso de que se proceda a la sustitución de los mencionados equipos de telefonía el impacto en la situación patrimonial del Grupo no sería significativo.

Asimismo, la Sociedad se encuentra en proceso de obtención de la licencia B-1 necesaria para ejercer su actividad como un operador de telefonía.

El capítulo de otras deudas incluye un importe de 357.154.000 pesetas correspondientes a adquisiciones de inmovilizado pendientes de pago al cierre del ejercicio.



(6) Inmovilizaciones Financieras

El importe que figura en este epígrafe corresponde principalmente a importes entregados en relación con contratos de arrendamiento de locales.

El vencimiento por años es el siguiente:

	<u>Miles de pesetas</u>
2001	80
2002	11.993
2004	1.360
2005 y siguientes	<u>19.637</u>
	<u>33.070</u>

(7) Fondo de Comercio de Consolidación

Su detalle al 31 de diciembre de 1999 es como sigue:

	<u>Miles Pesetas</u>
Puntocom Contenido en Internet, S.A.	183.712
Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A.	<u>174.202</u>
	<u>357.914</u>

Los beneficios estimados que generarán los fondos de comercio durante el período en el que se encuentra prevista su amortización, serían superiores al valor neto contable de los mismos al cierre del ejercicio.

(8) Inversiones Financieras Temporales

El saldo que figura en este epígrafe corresponde, principalmente, a inversiones en renta fija con vencimiento en el año 2000, cuyo detalle es el siguiente:

	<u>Miles de pesetas</u>	<u>Tipo de interés</u>
Fondos de inversión mobiliaria	58.048	-
Deuda pública	183.193	2% - 3%
Fianzas y depósitos constituidos a corto plazo	<u>42.278</u>	
	<u>283.519</u>	

(9) Fondos Propios

La Sociedad se constituyó con un capital social de 70.000 euros, representado por 700 acciones de 100 euros de valor nominal cada una. Con fecha 5 de julio de 1999 se procedió a cancelar la totalidad de los títulos representativos de las acciones en circulación y a la emisión de 7.000 nuevos títulos de 10 euros de valor nominal cada uno equivalentes a 11.647.000 pesetas.

Asimismo y en dicha fecha la Sociedad, haciendo uso de la autorización otorgada por la Junta General de Accionistas, llevó a cabo una ampliación de capital por importe de 140.000 euros equivalente a 23.294.000 pesetas mediante la emisión de 14.000 nuevas acciones nominativas de 10 euros de valor nominal cada una con una prima de emisión de 419,294 euros por acción, equivalentes a 976.706.000 pesetas cuyo importe es de libre disposición. Dicha ampliación fue totalmente suscrita y desembolsada.

Al 31 de diciembre de 1999 el capital social está representado por 21.000 acciones nominativas de 10 euros nominales cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones gozan de los mismos derechos políticos y económicos.

El detalle del accionariado que posee una participación en la Sociedad, al 31 de diciembre de 1999, superior al 10% es el siguiente:

	<u>Miles de pesetas</u>	<u>% de participación</u>
Chelatos Holding BV	8.316	23,8%
Inversiones Ibersuizas, S.A.	4.659	13,3%

(10) Socios Externos

El detalle al 31 de diciembre de 1999 de la participación de los socios externos en las empresas del Grupo es como sigue:

	<u>Miles de pesetas</u>
Internet Protocol 6, S.L.	3.656
Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A.	<u>4.255</u>
	<u>7.911</u>

(11) Diferencia Negativa de Consolidación

El saldo de esta capítulo al 31 de diciembre de 1999, corresponde a Internet Protocol 6, S.L.

(12) Empresas del Grupo y Asociadas

Las únicas transacciones efectuadas con sociedades del grupo en el período de siete meses y quince días terminado en 31 de diciembre de 1999 corresponden a los servicios recibidos de Internet Protocol 6, S.L. por un importe de 35.677.000 pesetas y las adquisiciones de inmovilizado que se mencionan en la nota 5.

(13) Otras Deudas no Comerciales

Su detalle al 31 de diciembre de 1999 es el siguiente:

	<u>Miles de pesetas</u>
Chelatos Holding BV (nota 9)	
Adquisición de empresas del Grupo	356.022
Préstamos concedidos	24.500
Administraciones públicas	33.798
Proveedores de inmovilizado a corto plazo	361.741
Otras deudas	377.726
Remuneraciones pendientes de pago	<u>18.418</u>
	<u>1.172.205</u>

Otras deudas incluye anticipos realizados por terceros a Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A. por 180.824.000 pesetas y a Puntocom Contenido en Internet, S.A. por 189.802.000 pesetas realizados con el objetivo de ampliar su capital social. No obstante, dichas aportaciones han sido devueltas en el año 2000 al no tener lugar las ampliaciones previstas.

El saldo de 356.022.000 pesetas corresponde al importe pendiente de pago a Chelatos Holding BV como consecuencia de la adquisición de las participaciones que se mencionan en la nota 1 llevada a cabo en el ejercicio. Asimismo, el Grupo mantiene un saldo acreedor por importe de 24.500.000 pesetas correspondiente a un préstamo sin interés concedido por el mencionado accionista cuyo vencimiento no se encuentra establecido, no obstante, su devolución no podrá exceder el plazo de un año.

Los saldos acreedores con Administraciones públicas son los siguientes:

	<u>Miles de pesetas</u>
Hacienda pública, acreedora	
Por IVA	9.436
Impuesto sobre Sociedades	3.113
Retenciones	13.387
Seguridad Social	<u>7.862</u>
	<u>33.798</u>

(14) Gastos de Personal

Su detalle se muestra a continuación:

	<u>Miles de pesetas</u>
Sueldos y salarios	96.274
Cargas sociales	<u>16.986</u>
	<u>113.260</u>

El número medio de empleados durante el ejercicio ha ascendido a 29.

(15) Remuneraciones y Saldos con Miembros del Consejo de Administración

Durante el ejercicio 1999 los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad han devengado sueldos, dietas y otras remuneraciones por un importe de 7.236.000 pesetas y no mantienen saldos por anticipos o créditos con el Grupo a dicha fecha.

Asimismo, la Sociedad no tiene contraídas obligaciones en materia de pensiones y de seguros de vida con los miembros actuales o anteriores del Consejo de Administración, ni tiene obligaciones por cuenta de ellos a título de garantía.

(16) Garantías Comprometidas con Terceros y Otros Pasivos Contingentes

El 10 de diciembre de 1999, la Sociedad firmó un contrato con un suministrador de telefonía para la prestación de los servicios de conexión, continuidad y enlace de la red telefónica durante el ejercicio 2000, cuyo coste ascenderá a 950.000.000 de pesetas.

(17) Aspectos Derivados de la Introducción del Euro

Los Administradores son conscientes del impacto que supone la introducción del euro en el negocio del Grupo y de los cambios que se van a producir, tanto a nivel estratégico como operativo, encontrándose en fase de establecimiento los correspondientes planes de acción relacionados con aspectos administrativos y contables. No obstante, se estima que dicho proceso no producirá efecto alguno en la estructura general del Grupo.

(18) Acontecimientos Posteriores al Cierre

Con posterioridad al 31 de diciembre de 1999 se han producido los siguientes hechos relevantes:

(a) Ampliación de capital

En el primer trimestre de 2000 la Sociedad, haciendo uso de la autorización otorgada por la Junta General de Accionistas, llevó a cabo las siguientes ampliaciones de capital:

<u>Fecha</u>	<u>Número de acciones</u>	<u>Capital social</u>	<u>Prima de emisión</u>
22 de febrero de 2000	2.100	21.000	880.509
1 de marzo de 2000	8.088	80.880	11.074.028
6 de marzo de 2000	2.900	<u>29.000</u>	<u>2.568.496</u>
Importes en euros		<u>130.880</u>	<u>14.523.033</u>
En miles de pesetas		<u>21.777</u>	<u>2.416.429</u>

(b) Opciones sobre acciones

La Junta General Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el 1 de febrero de 2000 ha acordado dos ampliaciones de capital social en las que se emitirán 2.100 y 800 acciones, respectivamente, de 10 euros de valor nominal cada una. Estas acciones irán destinadas a dotar un plan de opciones sobre acciones a favor de los empleados de la Sociedad y de sus filiales. Estas emisiones de capital social llevarán aparejada, cada una, una prima de emisión por importe de 419,294 euros por acción en el caso de la primera ampliación y de 2.109,972 euros por acción en el caso de la segunda.

a) Ampliación de capital

En el primer trimestre de 2000 la Sociedad, haciendo uso de la autorización otorgada por la Junta General de Accionistas, ha llevado a cabo las siguientes ampliaciones de capital:

<u>Fecha</u>	<u>Número Acciones</u>	<u>Capital Social</u>	<u>Prima de emisión</u>
22 de febrero de 2000	2.100	21.000	880.509
1 de marzo de 2000	8.088	80.880	11.074.028
<u>6 de marzo de 2000</u>	<u>2.900</u>	<u>29.000</u>	<u>2.568.496</u>
Importes en euros		<b>130.880</b>	<b>14.523.033</b>
Importes en miles de pesetas		<b>21.777</b>	<b>2.416.429</b>

b) Opciones sobre acciones

La Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 1 de febrero de 2000 ha acordado dos ampliaciones de capital social en las que se emitirán 2.100 y 800 acciones, respectivamente, de 10 euros de valor nominal cada una, destinadas a dotar un plan de opciones sobre acciones a favor de los empleados de la Sociedad y de sus filiales. Estas emisiones de capital social llevarán aparejada, cada una, una prima de emisión por importe de 419,294 euros por acción en el caso de la primera ampliación y de 2.109,972 euros por acción en el caso de la segunda.

c) Concesión licencia B-1

La sociedad ha obtenido en abril de 2000 la concesión de la licencia B-1 necesaria para ejercer su actividad como un operador de telefonía, sin tener que recurrir a la instalación de dispositivos de desviación de llamada en sus clientes, culminándose de esta forma el proceso iniciado durante el ejercicio 1999.”

Se muestran a continuación los estados financieros individuales auditados a 31/12/99 de las distintas compañías que componen el grupo Ola Internet:

**OLA INTERNET, S.A. (Individual)**

<b>RESULTADOS de 1999</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>4.734</b>	<b>28</b>
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-408.560	-2.455
- Gastos de Personal	-113.260	-681
- Amortizaciones y Provisiones	-55.697	-335
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-572.783</b>	<b>-3.442</b>
+/- Resultados Financieros	5.128	31
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-567.655</b>	<b>-3.412</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	-1.739	-10
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	-
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
- Intereses Minoritarios	-	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-569.394</b>	<b>-3.422</b>
<b>BALANCE a 31/12/99</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	276.070	1.659
Inmovilizaciones materiales	758.279	4.557
Inmovilizaciones Financieras	389.092	2.338
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.423.441</b>	<b>8.555</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>18.341</b>	<b>110</b>
Existencias	1.342	8
Deudores	94.000	565
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	216.455	1.301
Ajustes por periodificación	772	5
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>312.569</b>	<b>1.879</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>1.754.351</b>	<b>10.544</b>
Capital Suscrito	34.941	210
Prima de Emisión	976.706	5.870
Pérdida del Ejercicio	-569.394	3.422
<b>Fondos Propios</b>	<b>442.253</b>	<b>2.658</b>
Deudas con entidades de crédito	-	-
Otras deudas	128.578	773
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>128.578</b>	<b>773</b>
Deudas con entidades de crédito	-	-
Deudas con empresas vinculadas	386.877	2.325
Acreedores comerciales	328.840	1.976
Otras deudas no comerciales	467.803	2.812
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>1.183.520</b>	<b>7.113</b>

## INTERNET PROTOCOL 6, S.L. (IP6)

<b>RESULTADOS de 1999</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	<b>124.396</b>	<b>748</b>
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-49.919	-300
- Gastos de Personal	-63.990	-385
- Amortizaciones y Provisiones	-879	-5
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>9.608</b>	<b>58</b>
+/- Resultados Financieros	-307	-2
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>9.301</b>	<b>56</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio		0
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>9.301</b>	<b>56</b>
- Impuesto sobre sociedades	-3.113	-
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>6.188</b>	<b>37</b>
- Intereses Minoritarios	-	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>6.188</b>	<b>37</b>

<b>BALANCE a 31/12/99</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	230	1
Inmovilizaciones materiales	8.773	53
Inmovilizaciones Financieras	0	0
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>9.003</b>	<b>54</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Existencias		0
Deudores	51.404	309
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	22	0
Ajustes por periodificación	0	0
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>51.426</b>	<b>309</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>60.429</b>	<b>363</b>
Capital Suscrito	500	3
Resultados de Ejercicios Anteriores	-113	-
Pérdida del Ejercicio	6.188	-113
<b>Fondos Propios</b>	<b>6.575</b>	<b>40</b>
<b>Socios Externos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Deudas con entidades de crédito	-	-
Otras deudas	-	-
<b>Acreedores a largo plazo</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Deudas con entidades de crédito	2.361	14
Deudas con empresas vinculadas	24.500	147
Acreedores comerciales	8.264	50
Otras deudas no comerciales	18.729	113
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>53.854</b>	<b>324</b>



**PUNTOCOM CONTENIDO EN INTERNET, S.A. (IBERICA.COM)**

<b>RESULTADOS de 1999</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	-	-
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-21.147	-127
- Gastos de Personal	-	-
- Amortizaciones y Provisiones	-33	0
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-21.180</b>	<b>-127</b>
+/- Resultados Financieros	43	0
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-21.137</b>	<b>-127</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	-	0
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-21.137</b>	<b>-127</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	-
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-21.137</b>	<b>-127</b>
- Intereses Minoritarios	-	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-21.137</b>	<b>-127</b>

<b>BALANCE a 31/12/99</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	862	5
Inmovilizaciones materiales	3.035	18
Inmovilizaciones Financieras	-	-
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>3.897</b>	<b>23</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	-	-
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	-	-
Existencias	-	-
Deudores	4.160	25
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	197.376	1.186
Ajustes por periodificación	-	-
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>201.536</b>	<b>1.211</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>205.433</b>	<b>1.235</b>
Capital Suscrito	15.025	90
Pérdida del Ejercicio	-21.137	-127
<b>Fondos Propios</b>	<b>-6.112</b>	<b>-37</b>
<b>Socios Externos</b>	-	-
<b>Ingresos a distribuir</b>	-	-
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	-	-
Deudas con entidades de crédito	-	-
Otras deudas	-	-
<b>Acreedores a largo plazo</b>	-	-
Deudas con entidades de crédito	-	-
Deudas con empresas vinculadas	7.444	45
Acreedores comerciales	11.085	67
Otras deudas no comerciales	193.016	1.160
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>211.545</b>	<b>1.271</b>

## MIPRECIOPUNTOCOM COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNET, S.A.

<b>RESULTADOS de 1999</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
<b>+ Ingresos Totales</b>	-	-
- Aprovisionamientos y Gastos Externos	-7.379	-44
- Gastos de Personal	-	-
- Amortizaciones y Provisiones	-	-
<b>= Resultado de Explotación</b>	<b>-7.379</b>	<b>-44</b>
+/- Resultados Financieros	7	0
<b>= Resultado de las Actividades Ordinarias</b>	<b>-7.372</b>	<b>-44</b>
+/-Resultado Extraordinario y Amortiz. Fdo Comercio	-	0
+/-Participación en Resultados Soc. puestas en equivalencia	-	-
<b>= Resultado antes de impuestos</b>	<b>-7.372</b>	<b>-44</b>
- Impuesto sobre sociedades	-	-
<b>= Resultado antes de minoritarios</b>	<b>-7.372</b>	<b>-44</b>
- Intereses Minoritarios	-	-
<b>= Resultado del ejercicio</b>	<b>-7.372</b>	<b>-44</b>
<b>BALANCE a 31/12/99</b>	<b>000 Ptas</b>	<b>000 Euros</b>
Inmovilizaciones Inmateriales	-	-
Inmovilizaciones materiales	1.630	10
Inmovilizaciones Financieras	-	-
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.630</b>	<b>10</b>
<b>Fondo de Comercio de Consolidación</b>	-	-
<b>Gastos a Distribuir en varios ejercicios</b>	-	-
Existencias	-	-
Deudores	1.590	10
Tesorería e Inversiones Financieras temporales	195.402	1.174
Ajustes por periodificación	-	-
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>196.992</b>	<b>1.184</b>
<b>ACTIVO=PASIVO</b>	<b>198.622</b>	<b>1.194</b>
Capital Suscrito	15.025	90
Pérdidas del Ejercicio	-7.372	-44
<b>Fondos Propios</b>	<b>7.653</b>	<b>46</b>
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	-	-
Deudas con entidades de crédito	-	-
Otras deudas	-	-
<b>Acreedores a largo plazo</b>	-	-
Deudas con entidades de crédito	-	-
Deudas con empresas vinculadas	2.826	17
Acreedores comerciales	5.904	35
Otras deudas no comerciales	182.239	1.095
<b>Acreedores a corto plazo</b>	<b>190.969</b>	<b>1.148</b>

Para entender realmente cual es la magnitud del proyecto Ola Internet y la previsión de desarrollo futuro, es fundamental leer el capítulo 7 del presente folleto, en el que se describen las previsiones de cada una de las actividades de GPP para los próximos cuatro años.

### Relaciones entre las compañías del grupo Ola Internet, S.A.

### **OLA Internet, S.A.**

Saldos Acreedores con sociedades del grupo a 31/12/99:

	<b><u>Miles de Ptas</u></b>
Internet Protocol 6, S.L.	30.855
Chelatos Holding BV	356.022
<b>Total</b>	<b>386.877</b>

El saldo acreedor con Chelatos Holding BV corresponde al importe pendiente de pago de la adquisición de las participaciones llevadas a cabo en el ejercicio y que son Internet Protocol 6, S.L., Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A. y Puntocom Contenido en Internet, S.A.. A fecha actual, el saldo pendiente de pago a Chelatos Holding BV se ha regularizado totalmente.

Las únicas transacciones efectuadas con sociedades del grupo en el periodo 1999 corresponden a servicios recibidos de Internet Protocol 6, S.L. por un importe de 35.677.000 pesetas y adquisiciones de inmovilizado.

### **Internet Protocol 6, S.L.**

El detalle de los saldos con empresas del grupo y asociadas a 31/12/99 es:

<b><u>Saldos Deudores</u></b>	<b><u>Miles Ptas</u></b>
Ola Internet, S.A.	30.855
Puntocom Contenido en Internet	7.444
<u>Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet</u>	<u>2.826</u>
<b>Total</b>	<b>41.125</b>

<b><u>Saldos Acreedores</u></b>	<b><u>Miles Ptas</u></b>
Chelatos Holding BV	24.500

El saldo acreedor corresponde a un préstamo concedido por Chelatos Holding BV el 30 de septiembre de 1999. El vencimiento máximo del préstamo es de un año desde su formalización y no devenga intereses.

Las transacciones con empresas del grupo en el ejercicio 1999 corresponden a ingresos por ventas y prestaciones de servicios y su detalle por sociedad es como sigue:

<b><u>Saldos Deudores</u></b>	<b><u>Miles Ptas</u></b>
Ola Internet, S.A.	72.693
Puntocom Contenido en Internet	2.438
<u>Mipreciopuntocom Comercio Electrónico Internet</u>	<u>10.131</u>
<b>Total</b>	<b>85.262</b>

### **Puntocom Contenido en Internet, S.A.**

A 31/12/99 existía una deuda comercial con Internet Protocol 6, S.L. por importe de 7.744 miles de pesetas.

Las únicas transacciones efectuadas con sociedades del grupo en el periodo 1999 corresponden a compras efectuadas a Internet Protocol 6, S.L. por un valor de 10.131.000 pesetas.

### **MiprecioPuntocom Comercio Electrónico Internet, S.A.**

A 31/12/99 existía una deuda comercial con Internet Protocol 6, S.L. por importe de 2.826 miles de pesetas.

Las únicas transacciones efectuadas con sociedades del grupo en el periodo 1999 corresponden a compras efectuadas a Internet Protocol 6, S.L. por un valor de 2.438.000 pesetas.

## **CAPITULO VI**

**LA ADMINISTRACION, DIRECCION Y EL  
CONTROL DEL EMISOR.**

## CAPITULO VI.

### LA ADMINISTRACION, DIRECCION Y EL CONTROL DEL EMISOR.

#### VI.1 IDENTIFICACION Y FUNCION EN LA SOCIEDAD DE LAS PERSONAS QUE SE MENCIONAN.

##### VI.1.1 Miembros del órgano de administración.

GRUPO PICKING PACK, S.A. se rige de acuerdo a sus Estatutos, por la Junta General de Accionistas y está dirigida por un Consejo de Administración, que de acuerdo con los Estatutos Sociales, estará integrado por un número de miembros no inferior a tres ni superior a quince. Los miembros del Consejo de Administración son elegidos por la Junta General de Accionistas. En la actualidad el Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK, S.A. está integrado por las siguientes personas:

Cargo	Externo/ Dominical	Nombre	Fecha Nombramiento /Reelección
Presidente	Dominical	Carlo U. Campanini Bonomi**	16/5/00
Vicepresidente	Dominical	Alessandro Benetton	21/5/99
Secretario Consejero	Externo	Ignacio López-Balcells Romero	16/5/00
Vocales	Externo	Joaquín Barrera Amann	16/5/00
	Externo	Manuel Checa Liébana	16/5/00
	Externo	Guglielmo Sartori di Borgoricco	16/5/00
	Dominical	Joan Castells Trius	6/7/97
	Dominical	Robin G. Holland-Martin*	26/6/98
	Externo	Juan A. Samaranch Salisachs	21/5/99
	Dominical	INOVA, S.C.R., S.A., representado por D. Ricardo Iglesias Baciana	16/5/00
	Dominical	Koldo Barrena Iturbe	16/5/00
Vicesecretario No Consejero	<b>Ejecutivo</b>	Ugo Giorcelli	16/5/00
		Mireia Blanch Olivé	

\* Presidente de los Comités de Auditoría y Remuneración.

\*\* Ejecutivo

Los datos más significativos de la trayectoria profesional de los miembros del Consejo de Administración se indican de manera resumida a continuación:

<b>Nombre</b>	<b>Trayectoria Profesional</b>
D. Carlo U. Campanini Bonomi	<p>Economista por la Universidad Americana en Londres.</p> <p>Tras desarrollar su actividad profesional en el banco de inversiones americano Brown Brothers Harriman, fue durante 3 años Consejero Delegado en España de la empresa de venta por correo “Postalmarket”.</p> <p>Desde 1995 es el máximo responsable de GRUPO PICKING PACK, S.A.</p>
D. Alessandro Benetton	<p>MBA en Administración de Empresas por Harvard Business Graduate School</p> <p>Trabajó durante dos años en el banco de inversión Goldman Sachs, en Londres.</p> <p>Presidente de 21 Investimenti, S.P.A., compañía de inversiones industriales</p>
D. Joaquín Barrera Amann	<p>Economista – MBA IESE</p> <p>Fundador y Consejero Delegado de Gral. Atlántica de Inversiones, sociedad dedicada a la realización de inversiones en empresas.</p>
D. Manuel Checa Liébana	<p>Economista – ExCensor Jurado de Cuentas</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional en la Banca y en puestos de responsabilidad de Papelera Sarrió.</p>
D. Guiglielmo Sartori di Borgoricco	<p>Economista. En la actualidad es Director del banco Credit Suisse First Boston, en Londres. Experto en Marketing Financiero y Derivados.</p>
D. Joan Castells Trius	<p>Economista. Actualmente es Presidente y Consejero Delegado de FIATC Mutua de Seguros y Consejero de varias compañías cotizadas.</p>
D. Robin G. Holland-Martin	<p>Fue socio de Cazenove &amp; Co., donde ejerció como especialista de Corporate Finance</p> <p>Ha ejercido cargos de consejero en varias compañías cotizadas y no cotizadas, como experto independiente.</p>

---

D. Juan A. Samaranch Salisachs	<p>Ingeniero Industrial - MBA por la Universidad de Nueva York</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional en el sector financiero en First Boston y Warburg Dillon Read. Es fundador y Consejero Delegado de GBS Finanzas sociedad especializada en fusiones y adquisiciones.</p>
D. Ignacio López-Balcells Romero	<p>Abogado economista, Master en derecho financiero y tributario.</p> <p>Socio fundador del Bufete B. Buigas. Ha desarrollado su carrera profesional fundamentalmente en el área mercantil, nacional e internacional.</p>
D. Ricardo Iglesias Baciana (repres. Persona física de INOVA, S.C.R., S.A.)	<p>Licenciado en Empresariales, MBA por ESADE</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional en el sector financiero en JP MORGAN, SBS e Inversiones IBERSUIZAS, donde es cofundador y Consejero Delegado.</p>
D. Koldo Barrena Iturbe	<p>Doctor en Informática por la Universidad de Deusto.</p> <p>Ha promovido numerosas empresas de informática (Kyat, Dynasti, Grupo Deusto-IT); de trabajo temporal (Bcs); de productos de facturación para operadores de telefonía móvil (Dycsa); de integración de sistemas en internet (Gran Via Internet), portales de ocio y turismo, empresa de joyerías (Cashjoya), etc.</p> <p>Socio promotor del grupo OLA INTERNET, S.A.</p>
D. Ugo Giorcelli	<p>Licenciado en Empresariales por la Universidad Cattolica de Milán</p> <p>Tras iniciar su carrera profesional como auditor y consultor en KPMG, ha trabajado en FD Infotec Italia y previo a su incorporación a GPP en 1999 como Director Financiero y Director de Desarrollo Corporativo, ha sido Director Financiero y miembro del Comité Ejecutivo de la firma distribuidora de fotocopiadoras y faxes Danka International.</p>

---



La Junta General de 16 de mayo de 2000 aprobó la designación por plazo de un año, de INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A., titular directa e indirectamente de un 19,62% del capital social de OLA INTERNET, S.A., cuyos accionistas son Torreal, S.A. (37,5%), Inversiones Ibersuizas, S.A. (35%), Inversiones GB Balboa, S.A., sociedad controlada por la familia García Baquero (20%), y Banco Pastor (7,5%), quien ha designado como persona física representante a D. Ricardo Iglesias Baciana; la designación de D. Koldo Barrena Iturbe, titular, a través de la sociedad INVERSIONES TECNOLÓGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES, S.L. del 14,615% del capital social de OLA INTERNET, S.A. (4,872% de GRUPO PICKING PACK, tras el canje) y de D. Ugo Giorcelli, Director Financiero de GRUPO PICKING PACK, S.A., como nuevos consejeros.

Asimismo dicha Junta aprobó la reelección de D. Carlo Umberto Campanini Bonomi, D. Joaquín Barrera Ammán, D. Manuel Checa Liébana, D. Ignacio López-Balcells Romero y D. Guglielmo Sartori Di Borgoricco cuyos cargos vencían el día 29 de junio de 2000. Dicha reelección se ha producido por un período de 5 años.

La designación de D. Ugo Giorcelli se produce derivado de la gran importancia que su cargo tiene, responsable de la dirección financiera de todo el grupo.

INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A. y D. Koldo Barrena Iturbe han sido designados consejeros en cumplimiento de los acuerdos de canje y en representación de la totalidad de los accionistas de OLA INTERNET, S.A.

En relación con el “Código de Buen Gobierno” se han adoptado las siguientes medidas:

-En marzo de 1998 el Consejo de Administración designó un **Comité de Auditoría**, que está compuesto por los siguientes consejeros no ejecutivos:

Robin G. Holland-Martin

Joaquín Barrera Amann

Manuel Checa Liébana

El Comité de Auditoría, deberá reunirse al menos dos veces al año. Es el órgano responsable fundamentalmente de revisar los métodos financieros empleados, los cambios de política contable que puedan producirse, los ajustes de carácter significativo que pudieran derivarse de la revisión realizada por los Auditores del Grupo. El contenido de su trabajo incluye asimismo el mantenimiento de reuniones con los Auditores externos del Grupo, el establecimiento de sus honorarios, así como su designación y/o renovación.

Los miembros del Comité de Auditoría, salvo su Presidente, el Sr. Holland-Martin no perciben remuneración por su pertenencia a dicho Comité.

El **Comité de Remuneración**, designado asimismo por el Consejo de Administración en marzo de 1998, está compuesto por los siguientes consejeros no ejecutivos:

Robin G. Holland-Martin

Joaquín Barrera Amann

Guglielmo Sartori di Borgoricco

El Comité de Remuneración, que se reunirá con una periodicidad mínima de dos veces al año, tiene por objeto principal realizar propuestas al Consejo de Administración en relación a: la política retributiva del Grupo al mas alto nivel; las características y condiciones de los planes de opciones sobre acciones de la Compañía y los directivos y empleados a los que vayan dirigidos, así como las líneas generales de la política de remuneración del Grupo.

Los miembros del Comité de Remuneración, salvo su Presidente, el Sr. Holland-Martin no perciben remuneración por su pertenencia a dicho Comité.

-. No existe un Reglamento regulador del funcionamiento del Consejo de Administración, si bien se está estudiando su implantación.

-. El número estatutario mínimo y máximo de Consejeros es tres y quince respectivamente. La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de 16 de mayo de 2000 determinó en doce su número. Actualmente hay doce consejeros.

-. No existen limitaciones estatutarias ni requisitos especiales para ser nombrado miembro del Consejo de Administración de la Sociedad, distintos de ser designado por la Junta General de Accionistas y no hallarse incurso en causa alguna de incompatibilidad legal. No existe límite de edad para desempeñar el cargo de miembro del Consejo de Administración.

-. No está establecido estatutariamente un número mínimo de reuniones del Consejo de Administración. Durante el ejercicio 1999 hubo **diez sesiones**.

-. La Sociedad tiene elaborado un Reglamento Interno de Conducta, cuya redacción ha sido ampliada y modificada con fecha 16 de abril de 2000 por el Consejo de Administración de la Sociedad, y presentado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores

#### **VI.1.2 Directores y demás personas que asumen la gestión de la Sociedad al nivel más elevado.**

Con fecha 21 de mayo de 1999 se designó un **Comité de Dirección**, compuesto actualmente por :

Carlo U. Bonomi

Ugo Giorcelli  
Stephen Baish  
John Jack Ford III

Don Carlo Umberto Campanini Bonomi asume la gestión y dirección del GRUPO PICKING PACK, S.A., teniendo poderes mancomunados con uno cualesquiera de los miembros del Consejo de Administración y en menor cuantía con el Director Financiero del Grupo.

Don Ugo Giorcelli es Director Financiero del Grupo.

Don Stephen Baish es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point UK, Ltd. y asume su dirección y la dirección de la actividad de Reprografía Digital del Grupo

Don John Jack Ford III es Presidente y Consejero Delegado de Charrette Corp. y asume la dirección de la actividad de material de oficina del Grupo.

Tras la perfección de la operación de canje a que se refiere el presente folleto, está previsto designar miembro del Comité de Dirección a Don Fernando Reymundo, en su calidad de Consejero Delegado de OLA INTERNET, S.A. y director de operaciones de Internet de GPP.

Asimismo, está previsto que entre a formar parte de dicho Comité cualquier Director General de las sociedades que componen el grupo, cuya división supere la cifra de los 7.500 millones de pesetas en ventas. Cualquier consejero no ejecutivo podrá atender las reuniones de dicho órgano, cuyo presidente será elegido a rotación, cada seis meses.

La responsabilidad de este comité está centrada en el análisis de los resultados de las distintas divisiones a corto plazo, establecer objetivos operativos y revisar el avance de los nuevos proyectos y de las innovaciones a implantar en el Grupo. Este comité se reunirá cada tres meses.

#### **Otros Directivos.**

Don Jorge Valls es Consejero de PICKING PACK SERVICIOS LOGÍSTICOS, S.A. y asume su dirección.

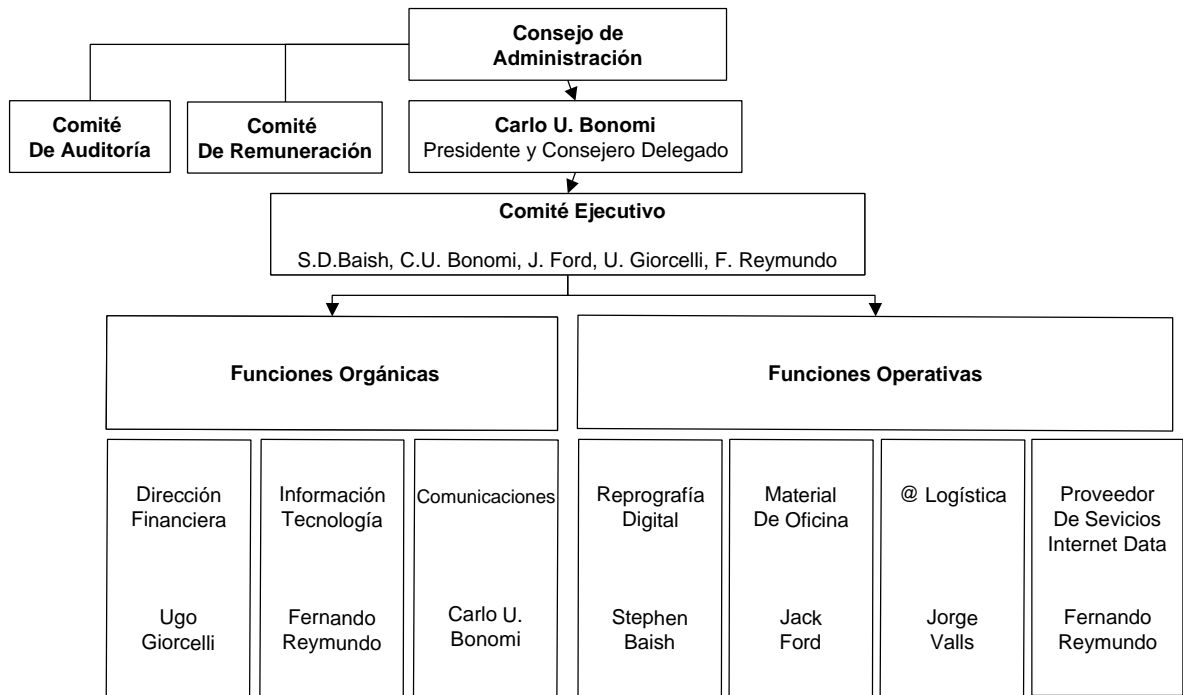
Don Javier López-Balcells Romero es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point España, S.A., y asume su dirección.

Don Maurizio Mussati es Presidente de Picking Pack Italia, S.R.L. e Ivan Fonzi es Consejero Delegado y asume su dirección.

Don Brendan Berry es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point Ireland ltd.

Doña Renata Kruger es Consejero Delegado de Picking Pack Service Point Germany GmbH

A continuación se indica el organigrama de GRUPO PICKING PACK al nivel más elevado, tras la incorporación de OLA INTERNET, S.A.



### VI.1.3 Fundadores de la Sociedad si fue fundada hace menos de cinco años.

La Sociedad fue fundada en el año 1969.

## VI.2 CONJUNTO DE INTERESES EN LA SOCIEDAD DE LAS PERSONAS CITADAS EN EL APARTADO VI.1.

### VI.2.1 Las personas citadas anteriormente poseían a la fecha de redacción del presente folleto, acciones de la sociedad en las siguientes cantidades:

<u>Participaciones Directas</u>	<u>Nº acciones</u>	<u>Nº acciones</u>	<u>Nº acciones</u>	<u>Total</u>	<u>Tras OLA</u>	<u>Representada</u>
	<u>Directas</u>	<u>Indirectas</u>	<u>Representadas</u>			
Don Carlo U. Campanini Bonomi	16.635	-	-	16.635	16.635	
Don Guglielmo Sartori di Borgoricco	338.292	-	-	338.292	338.292	
Don Manuel Checa Liébana	900	-	-	900	900	
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	-	-	-	-	
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	-	-	-	636.681	
Don Koldo Barrena Iturbe	-	-	-	-	4.655.142	Inversiones Tecnológicas
Don Ugo Giorcelli	-	-	-	-	-	
Don Alessandro Benetton	-	-	} 7.114.795	7.123.545	7.123.545	21 Invest International
Don Robin George Holland-Martin	8.750	-				
Don Joan Castell Trius	2.025	-	662.187	664.212	664.212	Grupo Fiatc
Don Joaquín Barrera Amann	-	2.821	-	2.821	2.821	Gral Atlántica Inversiones*
*(a través de Gral. Atlántica de Inversiones de la que posee un 12,3%) Inova Capital, S.C.R.	-	-	-	-	6.130.016	

(Representada por D. Ricardo Iglesias Baciana)

<u>Participaciones Directas</u>	<u>%</u>	<u>%</u>	<u>%</u>	<u>% Capital</u>	<u>Tras OLA</u>	<u>Representada</u>
	<u>Directas</u>	<u>Indirectas</u>	<u>Representadas</u>			
Don Carlo U. Campanini Bonomi	0,027%	-	-	0,027%	0,018%	
Don Guglielmo Sartori di Borgoricco	0,541%	-	-	0,541%	0,361%	
Don Manuel Checa Liébana	0,001%	-	-	0,001%	0,001%	
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	-	-	-	-	
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	-	-	-	0,679%	
Don Koldo Barrena Iturbe	-	-	-	-	4,966%	Inversiones Tecnológicas
Don Ugo Giorcelli	-	-	-	-	-	
Don Alessandro Benetton	-	-	} 11,385%	11,399%	7,600%	21 Invest International
Don Robin George Holland-Martin	0,014%	-				
Don Joan Castell Trius	0,003%	-	1,060%	1,063%	0,709%	Grupo Fiatc
Don Joaquín Barrera Amann	-	0,005%	-	0,005%	0,003%	Gral Atlántica Inversiones*
*(a través de Gral. Atlántica de Inversiones de la que posee un 12,3%) Inova Capital, S.C.R.	-	-	-	-	6,540%	

(Representada por D. Ricardo Iglesias Baciana)

Las familias Bonomi y Benetton controlan la compañía 21 Invest International Holdings, Ltd, que es propietaria del 11,38% % de Grupo Picking Pack, S.A.

Don Joan Castell Trius es presidente de Fiatc, Mutua de Seguros y Reaseguros que es accionista de Grupo Picking Pack, S.A. y que, según ha manifestado, poseía la cantidad de 662.187 acciones, de forma directa e indirecta, lo que representa el 1,06% del capital social.

Los miembros del Consejo de Administración, en su totalidad, representan el 13,06% del capital social. En la última Junta General de 16 de mayo de 2000, se delegaron votos en el Consejo de Administración por un importe de entorno al 28,59% del capital social.

## **VI.2.2 Participación de dichas personas en las transacciones inhabituales y relevantes de la Sociedad, en el transcurso del último ejercicio y del corriente.**

D. Ignacio López-Balcells Romero, Consejero Secretario de GRUPO PICKING PACK, es Socio Director de BUFETE B. BUIGAS, asesor legal del Grupo.

- BUFETE B. BUIGAS ha prestado sus servicios de asesoramiento legal a GRUPO PICKING PACK, asimismo ha prestado su asesoramiento a GRUPO PICKING PACK, S.A. en todas las adquisiciones realizadas durante los ejercicios 1999 y 2000.
- D. Ignacio López-Balcells Romero es Secretario no Consejero de OLA INTERNET, S.A.
- BUFETE B. BUIGAS ha asesorado legalmente a OLA INTERNET, S.A. desde sus inicios en 1999 habiendo percibido honorarios de ésta por importe de 3,8 millones de ptas., si bien no ha prestado asesoramiento legal a la misma en la operación de canje descrita en el presente folleto.

En el cuadro del apartado VI.2.3 siguiente se detallan las remuneraciones percibidas por BUFETE BUIGAS.

D. Juan A. Samaranch Salisachs, Consejero de GRUPO PICKING PACK, es socio y Consejero Delegado de GBS Finanzas, S.A.

- D. Juan A. Samaranch Salisachs es accionista directo de OLA INTERNET, S.A. en un 2,04% de su capital social e indirectamente a través de la sociedad GBS Finanzas, S.A., quien tiene un 1,61% de OLA INTERNET, S.A.
- El Sr. Samaranch se ha abstenido de votar en las sesiones del Consejo de Administración de GRUPO PICKING PACK en los que se ha estudiado y aprobado la adquisición de OLA INTERNET, S.A.
- GBS Finanzas, S.A. ha intervenido en el análisis y estudio de operaciones de ventas y adquisiciones llevadas a cabo en el ejercicio de 1999.
- GBS Finanzas, S.A. ha prestado servicios de asesoramiento a OLA INTERNET, S.A. en la operación de canje con GRUPO PICKING PACK, S.A., por los que percibirá honorarios por importe de 187,5 millones de ptas., que serán pagados total y exclusivamente por OLA INTERNET, S.A., a la cual, los accionistas de la misma han proveído de fondos suficientes al efecto, con total indemnidad en consecuencia para GRUPO PICKING PACK.

D. Ricardo Iglesias Baciana, es representante persona física de INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A., Consejero de GRUPO PICKING PACK.

- D. Ricardo Iglesias Baciana es a su vez Consejero Delegado de Inversiones Ibersuizas, S.A.
- Inversiones Ibersuizas, S.A. es accionista de OLA INTERNET, S.A., de forma indirecta, a través de su participación del 35% en INOVA, S.C.R., S.A.
- Inversiones Ibersuizas, S.A. ha asesorado a OLA INTERNET, S.A., en el diseño y desarrollo de su plan de negocio, habiendo devengado unos honorarios en concepto de asesoramiento y comisión de éxito, por importe de 687,5 millones de ptas., que serán pagados total y exclusivamente por OLA INTERNET, S.A., a la cual, los accionistas de la misma han proveído de fondos suficientes al efecto, con total indemnidad en consecuencia para GRUPO PICKING PACK.

GRUPO PICKING PACK no cuenta con un comité que regule los posibles conflictos de interés entre partes vinculantes.

### VI.2.3 Importe de los sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengadas por las citadas personas cualquiera que sea su causa.

A/ A cargo de la Sociedad matriz:

Los miembros del Consejo de Administración han percibido en 1999 los siguientes importes por los conceptos indicados:

<u>1999</u>	En millones de pesetas			
	<u>Sueldo</u>	<u>Remuneración</u>	<u>Dietas</u>	<u>Asesoramiento</u>
Don Carlo U. Campanini Bonomi	48,6	1	-	-
Don Guglielmo Sartori di Borgoricco	-	1	-	-
Don Manuel Checa Liébana	-	1	-	-
Don Ignacio López-Balcells Romero	-	1	-	50 *
Don Juan Antonio Samaranchs Salisachs	-	1	-	7 **
Don Alessandro Benetton	-	1	-	-
Don Robin George Holland-Martin	-	1	-	-
Don Joan Castell Trius	-	1	-	-
Don Joaquín Barrera Amann	-	1	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>48,6</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>57</b>
INOVA CAPITAL, S.C.R., S.A.	} Designados el 16 de mayo de 2000			
Don Koldo Barrena Iturbe				
Don Ugo Giorcelli				

\* Satisfechos a BUFETE B.BUIGAS

\*\* Satisfechos a GBS Finanzas, S.A.

Directivos

El sueldo correspondiente a otros directivos ascendió a 28 millones de ptas.

El Presidente del Comité de Remuneración y del Comité de Auditoría, Robin Holland-Martin, percibió una remuneración por el desempeño de dichos cargos de 1,2 millones de pesetas.

B/ A cargo del conjunto de empresas dependientes:

Consejeros de sociedades dependientes.

Se ha satisfecho una remuneración a los miembros del Consejo de Administración de Picking Pack Service Point (UK), Ltd. por importe de dos millones de pesetas y a los de GPP Capital Ltd. por importe de 1,3 millones de ptas. No se han devengado honorarios por pertenencia al Consejo de Administración de otras de las Sociedades participadas.

Directivos de sociedades dependientes.

En 1999 se han devengado honorarios a favor de dichos siete directivos de las filiales por importe de 306 millones de pesetas por su labor ejecutiva diaria.

#### **VI.2.4 Importe de las obligaciones contraídas en materia de pensiones y de seguros de vida.**

No existe política de las Sociedades del Grupo en España en materia de ventajas al personal ni en materia de pensiones.

En cuanto a las sociedades del Grupo ubicadas fuera de España:

Picking Pack Service Point (UK), dispone de planes de pensiones que proporcionan prestaciones basadas en el sueldo final que sirve de base para determinar la prestación estatal. Los activos de dichos planes se mantienen separados de los de la Sociedad. Las aportaciones a los planes de pensiones se cargan a la cuenta de resultados con el fin de repartir el coste de las pensiones durante la vida laboral de los empleados con el Grupo. El importe aportado a dicho plan de pensiones en 1998 fue de 358.000 libras esterlinas (89,5 millones de pesetas) y de 362.274 libras esterlinas (91,5 millones de pesetas) en 1999. Todas las contingencias actuales se encuentran debidamente provisionadas.

CHARRETTE dispone de un plan de jubilaciones, no contributivo, que cubre a la mayor parte de sus empleados a tiempo completo. En el ejercicio 1998 y 1999 no ha sido necesario realizar dotaciones al mismo, al existir un exceso de provisiones de aproximadamente el doble de las obligaciones que pudieran ser exigibles al mismo (5.899 miles de dólares USA, en 1998 y 6.613 miles dólares



en 1999 respectivamente 885 y 1.095 millones de pesetas). Dicho plan está sobre dotado en aproximadamente cinco millones de dólares.

Asimismo dispone de otro plan que cubre a la mayoría de los empleados quienes participan de forma voluntaria. La contribución de CHARRETTE al plan está basada en una fórmula relativa a las contribuciones realizadas por los empleados. La contribución realizada por la compañía en 1998 fue de 398 mil dólares USA (59,7 millones de ptas.), y en 1999 de 214 mil dólares USA (35,4 millones de ptas.), lo que representa en ambos casos el 42% de las contribuciones realizadas por los empleados.

**VI.2.5 Importe global de todos los anticipos, créditos concedidos y garantías constituidas por el emisor a favor de las mencionadas personas, y todavía en vigor.**

No existen.

**VI.2.6 Mención de las principales actividades que las personas citadas ejerzan fuera de la Sociedad, cuando estas actividades sean significativas en relación con dicha Sociedad.**

Don Carlo Umberto Campanini Bonomi desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Charrette Corporation
- Consejero de Cephren
- Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.
- Consejero de Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.
- Consejero de Picking Pack Service Point (UK), Ltd.
- Consejero de GPP Capital, Ltd.
- Consejero de Picking Pack Service Point France, S.A.
- Consejero de Picking Pack Service Point Italia, S.R.L.

Don Juan Castell Trius desempeña, entre otros, los siguientes cargos:

- Presidente de Fiatc, Mutua de Seguros y Reaseguros
- Consejero de La Seda de Barcelona, S.A.

Don Ignacio López-Balcells Romero desempeña los siguientes cargos:

- Socio Director de Bufete B. Buigas
- Consejero de GPP Capital, Plc.
- Secretario no consejero de OLA INTERNET, S.A.

Doña Mireia Blanch Olivé desempeña los siguientes cargos:

- Secretario no Consejero de Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.
- Secretario no Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.
- Vicesecretario no consejero de OLA INTERNET, S.A.

Don Robin G. Holland-Martin desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Picking Pack Service Point UK, Ltd.
- Consejero de 21 Invest Ltd.
- Consejero de 21 Société Centrale pour L'Industrie S.A.
- Consejero de 21, Centrale Partners, S.A.
- Consejero de Henderson Administration Trustees Ltd

Don Alessandro Benetton desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Benetton Group
- Presidente de 21 Investimenti
- Presidente de 21 Société Centrale Pour l'Industrie, S.A.
- Consejero de Edizione Holding
- Consejero de Autogrill
- Consejero de Banca Nazionale del Lavoro

Don Juan A. Samaranch desempeña los siguientes cargos:

- Consejero Delegado de GBS Finanzas.
- Consejero de Iberpistas, S.A.
- Consejero de Privat Bank
- Accionista y Consejero de OLA INTERNET, S.A.

Don Ricardo Iglesias desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Ibersuizas Participadas, S.A.
- Consejero de Inversiones Ibersuizas, S.A.
- Consejero de OLA INTERNET, S.A.
- Consejero de Acerías y forjas de Azcoitia S.A
- Consejero de Befesa Medio Ambiente, S.A.

- Consejero de Omsa alimentación, S.A.
- Consejero de Tavex Algodonera, S.A.

Don Koldo Barrena Iturbe desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Dycsa, S.A.
- Consejero de Dynasty, S.A.
- Consejero del Grupo IT-Deusto
- Consejero de CashJoya
- Consejero de Visionrent
- Consejero de Betatech, fondo de tecnología de empresas cotizadas
- Consejero de Retemsa, compañía de equipos de telecomunicaciones

Don Ugo Giorcelli desempeña los siguientes cargos:

- Consejero de Picking Pack Service Point España, S.A.
- Consejero de Picking Pack Servicios Logísticos, S.A.
- Consejero de Picking Pack Service Point (UK), Ltd.
- Consejero de Charrette Corporation
- Consejero de Picking Pack Italia

#### **VI.2.7 Importe de los honorarios devengados por los Auditores Externos de la Sociedad en los dos últimos ejercicios cerrados cualquiera que sea su causa.**

Todas las sociedades de KPMG, Auditores de GRUPO PICKING PACK, S.A. han devengado y cobrado durante 1998 y 1999 los siguientes importes, por los conceptos que se indican, relativos a todas las Sociedades que conforman GRUPO PICKING PACK, S.A.:

(millones de Ptas.)	1998	1999
Auditoria.	43	65
Otros servicios.	84*	260**

\* Incluye los trabajos realizados en la adquisición de UDO Holdings, ltd.

\*\* Incluye los trabajos realizados en la adquisición de Wagon Holdings-Charrette Corporation y otros relacionados con dicha operación.

**VI.3 EN LA MEDIDA EN QUE SEAN CONOCIDOS POR EL EMISOR, INDICACIÓN DE LAS PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS QUE, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, AISLADA O CONJUNTAMENTE, EJERZAN O PUEDAN EJERCER UN CONTROL SOBRE EL EMISOR.**

21 Invest International Holdings, Ltd. posee una participación directa del 11,38% del capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A. No existe control a efectos del artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

Tras la adquisición de OLA INTERNET, S.A. los principales accionistas de la Sociedad serán los siguientes:

<u>ACCIONISTAS DE GRUPO PICKING PACK, S.A.</u>	<u>%</u>
21 INVEST INTERNATIONAL HOLDINGS	7,587%
INOVA CAPITAL, SCR S.A.	6,540%
INVERSIONES TECNOLOGICAS Y DE TELECOMUNICACIONES. S.L.	4,872%
CHELATOS HOLDING B.V.	2,482%
OPTICAL 2 NET, GmbH	2,244%
ESPIGA CAPITAL INVERSIÓN SCR S.A.	2,242%
PROMOCIONES Y CONCIERTOS INMOBILIARIOS, S.A.	2,120%
<hr/>	
<b>TOTAL</b>	<b>28,086%</b>

**VI.4 INDÍQUESE SI EXISTEN PRECEPTOS ESTATUTARIOS QUE SUPONGAN O PUEDAN LLEGAR A SUPONER UNA RESTRICCIÓN A LA ADQUISICIÓN DE PARTICIPACIONES IMPORTANTES EN LA SOCIEDAD POR PARTE DE TERCEROS AJENOS A LA MISMA.**

No existen preceptos estatutarios que supongan o puedan llegar a suponer una restricción o una limitación a la adquisición de participaciones importantes en la Sociedad por parte de terceros ajenos a la misma. No existe límite máximo de voto.

**VI.5 SI LAS ACCIONES DE LA SOCIEDAD ESTÁN ADMITIDAS A NEGOCIACIÓN EN UNA BOLSA DE VALORES, RELACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS EN SU CAPITAL, A QUE SE REFIERE EL REAL DECRETO 377/1991, DE 15 DE MARZO, CON INDICACIÓN DE SUS TITULARES.**

A la fecha de redacción de este folleto, la única participación superior o igual al 5% del capital social de GRUPO PICKING PACK, S.A. es la detenida por 21 Invest International Holdings Ltd., con un 11.38% del capital social.

**VI.6 NÚMERO APROXIMADO DE ACCIONISTAS, DISTINGUIENDO ENTRE TITULARES DE ACCIONES CON Y SIN DERECHO AL VOTO.**

En la última Junta General Ordinaria y Extraordinaria de la sociedad, celebrada el pasado día 16 de mayo de 2000 asistieron aproximadamente 6.000 accionistas titulares de 19.925.487 acciones, entre presentes y representados, lo cual supone el 31,885% del capital social.

Se estima que el total de accionistas de la sociedad se acerca a los 50.000 según el listado del SCLV de la última Junta General de Accionistas, habiendo aproximadamente un 60% de “free float” tras el canje de acciones de OLA INTERNET, cuya cifra se estima que se mantenga tras la ampliación de capital de 112 millones de euros, de próxima emisión.

La totalidad de las acciones de GRUPO PICKING PACK S.A. tienen derecho a voto en las Juntas Generales, sin mínimo de asistencia.

**VI.7 IDENTIFICACIÓN DE LAS PERSONAS O ENTIDADES QUE SEAN PRESTAMISTAS DE LA SOCIEDAD, BAJO CUALQUIER FORMA JURÍDICA Y PARTICIPEN EN LAS DEUDAS DE LA SOCIEDAD, SEGÚN LA NORMATIVA CONTABLE, DE LA MISMA EN MÁS DE UN 20 POR 100, CUANTIFICANDO DICHS INTERESES EN CADA CASO.**

A 31 de diciembre de 1999 GRUPO PICKING PACK, S.A. tiene concedida, en condiciones de mercado, líneas de crédito multibeneficiario con sus filiales españolas por un importe máximo de 40,38 millones de euros (6.720 millones de pesetas) de los que hay dispuestos aproximadamente 12 millones de euros (2.000 millones de pesetas) y avales concedidos por importe aproximado de 51,70 millones de euros (8.603 millones de pesetas) a sus filiales por riesgos de las mismas, de acuerdo con la práctica común en España.

GRUPO PICKING PACK, S.A. Picking Pack Service Point UK, ltd y GPP Capital tienen concedido un crédito multidivisa a largo plazo con BSCH y otras entidades sindicadas, por un importe máximo de 27,9 millones de euros (4.642 millones de pesetas) y un vencimiento a 11 de mayo de 2006. El principal del crédito se reduce linealmente de forma semestral, mediante el pago de un importe de aproximadamente 2,14 millones de euros (356 millones de ptas.) y genera un tipo de interés sobre el importe dispuesto equivalente al Libor + 1%.

A partir de 30 de junio de 2000 se aplicará un margen variable en función del ratio de resultados obtenidos por GPP respecto de las cantidades a pagar correspondientes al servicio de la deuda en cada ejercicio (devolución del principal del período más intereses, más gastos).

El principal requisito para su mantenimiento consiste en que los resultados antes de amortizaciones (EBITDA) obtenidos por GPP para cada período de cálculo (cada 30 de junio, respecto del cierre del ejercicio anterior) sean

superiores en al menos 2,5 veces respecto de las obligaciones asumidas por ésta para la devolución de la parte correspondiente del crédito, más sus intereses y gastos.

La Sociedad ya ha previsto el supuesto que, fruto de la operación de adquisición de OLA INTERNET, S.A., en la revisión anual establecida para junio de 2001, respecto del cierre del año 2000, no se diesen los requisitos previstos para el mantenimiento de dicho crédito, en cuyo caso, la Sociedad procedería a renegociar con las distintas entidades bancarias los requisitos establecidos, o procedería a amortizar el crédito con otras fuentes de financiación disponibles, entre ellas la ampliación de capital de 112 millones de euros a la que se hace referencia en los capítulos 0 y VII de este folleto.

Este crédito se suscribió para refinanciar el préstamo que la Sociedad tenía suscrito a largo plazo con The Royal Bank of Scotland, por lo que con fecha 1 de diciembre de 1999, se procedió a amortizar la deuda existente con dicha entidad.

#### **VI.8 EXISTENCIA DE CLIENTES O SUMINISTRADORES CUYAS OPERACIONES DE NEGOCIO CON LA EMPRESA SEAN SIGNIFICATIVAS (AL MENOS, UN 25% DE LAS VENTAS O COMPRAS TOTALES DE LA EMPRESA).**

No existen clientes o proveedores que tengan relaciones de negocio significativas con GRUPO PICKING PACK, si bien durante 1999, “Telefónica, Publicidad e Información” (TPI, del Grupo TELEFÓNICA) supuso una facturación en Picking Pack Servicios Logísticos, S.A. de 932 millones de pesetas, lo que supone un 24% de la facturación de la compañía y un 2,8% de la facturación total del Grupo en el ejercicio de 1999.

#### **VI.9 ESQUEMAS DE PARTICIPACION DEL PERSONAL EN EL CAPITAL DEL EMISOR.**

## PLANES DE OPCIONES

	<b>Primer Plan GPP</b>	<b>Segundo Plan GPP</b>	<b>Plan OLA</b>
<b>Número de Acciones</b>	1.266.825	2.670.000	1.795.566
<b>Precio de Ejercicio</b>	4,68 Euros	5,07 Euros	0,54 Euros
<b>Fecha de Ejercicio</b>	Julio 2002-Julio 2004	Sin determinar	Julio 2000- Julio 2002
<b>Nº de beneficiarios (aprox.)</b>	100	Sin determinar	15
<b>Cobertura Actual</b>	Ampliación de capital aprobada en Junta General y no formalizada	Ampliación de capital aprobada en Junta General y no formalizada	1.795.566 acciones de GPP en cartera de OLA
<b>Fecha Aprobación</b>	Diciembre 1998	Abril 2000	Junio 1999
<b>Precio de Emisión o Costo</b>	3,25 Euros	3,25 Euros	1,1 Euros
<b>Dilución tras ampliacion 112 mill.€</b>	1,117%	2,354%	1,583%

En el cuadro anterior se indican los tres planes de opciones que GRUPO PICKING PACK, S.A. tiene previsto realizar, así como sus características principales, cuyos detalles se señalan a continuación para cada plan.

A la fecha de redacción de este folleto se encuentran pendientes de determinar algunos aspectos de los planes de opciones de la Sociedad, los cuales, a medida que se vayan concretando, serán comunicados a través de un hecho relevante.

La ejecución del Primer Plan de Opciones requerirá la verificación previa de un folleto informativo, según lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores, modificada por la Disposición Decimosexta de la Ley 55/1999.

La ejecución del Segundo Plan de Opciones se comunicará con carácter previo mediante la remisión de un hecho relevante.

### **Primer Plan de Opciones sobre acciones.**

El Consejo de Administración de Grupo Picking Pack, S.A., en su reunión de fecha 9 de diciembre de 1998, a propuesta del Comité de Remuneración de la compañía, acordó llevar a cabo un Plan de incentivos a largo plazo destinado a Directivos y ciertos empleados de la compañía y sus filiales, aprobando los términos y condiciones básicos del mismo y facultando al Comité de Remuneración la determinación de la fecha de implementación del Plan, así como su administración y ejecución.

En julio de 1999 se puso en marcha el Plan de Opciones mediante entrega de las opciones a favor de los Directivos y empleados.

### **Características de las Opciones.**

Las Opciones de compra de acciones otorgadas son intransferibles y se han concedido de forma gratuita. Cada opción da derecho a la compra de un número determinado de acciones de la compañía.

Las opciones sobre acciones están representadas formalmente por medio de un certificado (se adjunta como anexo nº 3) que ha sido entregado por la sociedad a los destinatarios que han aceptado las opciones a ellos ofrecidas.

### **Número de personas al que va dirigido el Plan de Opciones.**

El número de beneficiarios a los que va dirigido es de 90, incluyendo al Presidente de GRUPO PICKING PACK (143.725 opciones); el Consejero Director Financiero (78.975 opciones); 71 directivos (1.012.400 opciones) y 17 empleados (31.725 opciones).

Dicho plan consiste en la concesión a Directivos y los miembros de sus equipos de la Sociedad y sus filiales, españolas y extranjeras, que cumplan las condiciones que el Comité determina para poder ser elegidos por éste para participar en el Plan. Adicionalmente deberán mantener una relación laboral con la compañía y ésta deberá ser mantenida durante el plazo mínimo de vigencia de la opción.

### **Objetivos del Plan de Opciones.**

A efectos informativos se detallan a continuación los objetivos principales que se persiguen con la creación del mencionado Plan:

- Mejorar el rendimiento individual de cada directivo de la compañía y sus filiales.
- Fomentar la organización de sus respectivos departamentos para mejorar el rendimiento conjunto, proporcionando al directivo y a sus equipos, incentivos y recompensas para motivar su dedicación ya que los destinatarios forman parte de los equipos sobre los cuales recae en



mayor medida la responsabilidad de la coordinación y ejecución del desarrollo y crecimiento de la compañía.

- Fidelizar a los destinatarios motivando su continuidad en la compañía.
- Incentivar a los destinatarios mediante una asociación de sus intereses con los de los accionistas de GPP.

### **Disponibilidad de acciones para llevar a cabo el Plan de Opciones.**

La Junta General de Accionistas de 16 de mayo de 2000 acordó extender la delegación concedida al Consejo de Administración de la sociedad en la junta celebrada el 21 de Mayo de 1999 para ejecutar un aumento de capital social con supresión del derecho de suscripción preferente de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159.1 LSA, con el fin de llevar a cabo el Plan de opciones de compra de acciones a favor de ejecutivos de la compañía y sus filiales, y en lo menester ratificar y aprobar de nuevo dicho aumento de capital, siendo el tipo de emisión de las nuevas acciones el de 3,25 euros por acción con todos los demás términos y condiciones aprobadas en dicho acuerdo.

Dicho aumento se acordó con exclusión del derecho de suscripción preferente, reconocido a los actuales accionistas, en virtud de lo dispuesto en el artículo 159.1 de la Ley de Sociedades Anónimas, a cuyos efectos el Consejo de Administración justificó la exclusión del derecho de suscripción preferente de los accionistas al considerar de interés social, la incorporación en la estructura accionarial de la Sociedad, de determinados directivos y empleados con experiencia y demostradas capacidades, proporcionándoles un plan motivador que permita incentivarles y vincular estrechamente sus intereses a los intereses de los accionistas de GRUPO PICKING PACK. La Junta delegó en el Consejo de Administración de la compañía la facultad de señalar, en el plazo de un año desde la adopción del acuerdo, la fecha en que dicha ampliación debe llevarse a efecto.

El número de acciones a emitir, ajustado tras el contrasplit realizado por la Sociedad en noviembre de 1999 es de 1.266.825 acciones (2,026% del capital social actual).

A fin de disponer de las acciones necesarias para hacer frente al Plan de Opciones, se va a suscribir un contrato de permuta financiera con una entidad bancaria, en base al cual ésta suscribe las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. a 3,25 euros y las transmitirá a la compañía por un importe equivalente a dichos 3,25 euros más los gastos derivados de su suscripción y tenencia y una comisión. No obstante lo anterior, la Compañía considera la posibilidad de que la entidad bancaria transmita dichas acciones directamente a los Directivos que resulten finalmente beneficiarios del Plan.

La ampliación de capital será objeto de folleto informativo con verificación previa por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

**Plazo de ejercicio.**

Las opciones concedidas en virtud del Plan serán ejercitables una vez transcurrido el plazo de tres años desde la fecha de su concesión, es decir en julio de 2002 y siempre que el participante haya cumplido durante dicho periodo con el requisito de permanencia en la compañía. Podrán ejercitarse durante los dos años siguientes a la fecha de ejercicio y en aquellos casos en que expresamente lo haya autorizado el Comité de Remuneración, en el plazo de un año. La opción caduca a los cinco años desde su concesión.

Una opción podrá ser ejercitable en plazos, durante el periodo de ejercicio, sin embargo todas las opciones deberán ejercitarse con respecto a acciones completas. A la expiración del plazo de ejercicio el derecho de opción quedara automáticamente cancelado.

En caso de terminación de la relación laboral del destinatario con la Compañía con anterioridad al plazo para el ejercicio de la opción, dicha terminación tendrá los efectos siguientes:

1. En los casos de desistimiento voluntario por parte de un empleado, despido, ya sea procedente o improcedente, desistimiento por la Compañía en el caso de directivos sujetos al RDL 1382/85, quedará automáticamente resuelto el derecho de opción que se les haya concedido perdiendo la facultad de ejercer cualquier opción concedida bajo el Plan para la compra de acciones de la compañía, salvo que el Comité de Remuneración decidiera de forma expresa otras consecuencias.
2. En el supuesto de fallecimiento del destinatario de la opción, la opción concedida será ejercitable por la persona designada expresamente por el destinatario como Beneficiario de la Opción que haya aceptado tal derecho dentro del plazo de los seis meses siguientes al fallecimiento del destinatario.
3. En el supuesto de invalidez permanente o gran invalidez del destinatario la opción concedida continuará siendo ejercitable en los términos previstos en el Plan.
4. En caso de jubilación del destinatario, la opción concedida resultará inmediatamente ejercitable desde la fecha efectiva de jubilación y hasta el vencimiento de la opción, de conformidad con lo establecido en el Plan.
5. Se asimilará a los anteriores supuestos de terminación anticipada la excedencia voluntaria por un periodo superior a 6 meses y siempre que el trabajador no se haya reincorporado a la compañía antes del

vencimiento del plazo para el ejercicio de la opción, en cuyo caso el derecho de opción quedara automáticamente resuelto.

#### **Precio de ejercicio.**

El precio de adquisición de las acciones que se adjudiquen a los empleados y consejeros a los que va dirigido el presente plan, y que será el que tengan que abonar en el momento de ejercitar tales opciones, ha sido determinado por el Comité de Remuneración en 4,68 euros (0,234 euros por acción antes del contrasplit), equivalente a la cotización media de las acciones durante los días 20 de noviembre de 1998 a 30 de abril de 1999, con aplicación de un descuento del 5%. Dicho precio será objeto de ajuste en función de futuras ampliaciones de capital que, en su caso, pudieran acordarse.

#### **Forma de ejercicio.**

Para ejercitar una opción el titular de la opción remitirá una notificación al Comité de Remuneración, por medio que acredite su recepción, identificando la opción que pretende ejercitar y el número de acciones que desea adquirir, adjuntando el pago del precio de las acciones. No obstante, el Comité de Remuneración podrá establecer durante la vigencia del Plan procedimientos específicos para tal ejercicio.

El precio de compra de las acciones que se adquieran en ejercicio de la opción deberá ser íntegramente satisfecho en la fecha de ejercicio, junto con los gastos de intermediación derivados de la transmisión. Además, con el fin de que la compañía pueda satisfacer cualquier requisito fiscal relativo a retención de impuestos en el IRPF del destinatario, también se requerirá al titular de la opción para que abone en el momento del ejercicio el importe de aquellas cantidades de carácter fiscal o laboral que pudieran ser repercutidas como consecuencia de la concesión de las opciones y su ejercicio.

La transmisión de acciones en ejercicio del derecho de opción de compra se efectuará dentro de los plazos que al efecto determine el Comité de Remuneración para cumplir con la legislación vigente en materia de Mercado de Valores. Como regla general para las notificaciones recibidas entre los días 28 y 13 del mes siguiente se transmitirán el día 15 de ese mes. Las notificaciones recibidas entre los días 14 y 27 de cada mes, se transmitirán el día 31 del mismo mes o el día hábil siguiente.

#### **Gastos estimados de ejecución del Plan de Opciones.**

Los gastos estimados para la puesta en marcha del Plan de Opciones, incluyendo la emisión de acciones se estima que representarán un 9,5% sobre el importe efectivo de la ampliación de capital prevista para disponer de las acciones necesarias para satisfacer los compromisos asumidos con dicho Plan.

### **Dilución para los Accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A.**

La entrega de las acciones a los destinatarios del Plan supondrá una dilución del 1,35% para los accionistas al tratarse de una ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente, justificado en el interés social que supone el incentivo y fidelización de sus principales Directivos. Dado que la fecha de ejercicio del plan de opciones es posterior a la ampliación de capital de 112 millones de euros, dicha dilución pasará a ser del 1,117%.

El valor de las 1.266.825 acciones afectadas al Plan, al precio de ejercicio ajustado es de 5.928.741 euros.

### **Segundo Plan de Opciones sobre acciones.**

El Consejo de Administración de Grupo Picking Pack, S.A., en su reunión de fecha 14 de abril de 2000, a propuesta del Comité de Remuneración de la compañía, acordó llevar a cabo un Segundo Plan de incentivos a largo plazo destinado a Directivos y ciertos empleados de la compañía y sus filiales, aprobando los términos y condiciones básicos del mismo y facultando al Comité de Remuneración la determinación de las personas a las que va dirigido, los plazos de ejercicio, la fecha de implementación del Plan, así como su administración y ejecución.

La Junta General de 16 de mayo de 2000 acordó la aprobación de las condiciones del segundo tramo del Plan de opciones de compra sobre acciones de la sociedad a favor de ejecutivos y administradores de la Compañía y sus filiales.

Las características de las opciones, los objetivos del plan y la forma de ejercicio de las mismas son de idénticas a las establecidas para el Primer Plan de Opciones.

### **Número de personas al que va dirigido el Plan de Opciones.**

El número aproximado de directivos y empleados a los que va dirigido aún no está determinado.

### **Disponibilidad de acciones para llevar a cabo el Plan de Opciones.**

La Junta General de Accionistas de 16 de mayo de 2000 acordó aumentar el capital social con exclusión del derecho de suscripción preferente de conformidad con el artículo 159.1. de la ley de Sociedades Anónimas, siendo las nuevas acciones emitidas al tipo de 3,25 euros y delegación en el Consejo de Administración de la ejecución del acuerdo de conformidad con el artículo 153.1 a) de la ley de Sociedades Anónimas para dar cumplimiento al Plan de opciones de compra de acciones a favor de ejecutivos y administradores de la compañía y sus filiales aprobado por la misma.

El número máximo de acciones a emitir es de 2.670.000 acciones (4,27% del capital social actual).

A fin de disponer de las acciones necesarias para hacer frente al Plan de Opciones, se va a suscribir un contrato de permuta financiera con una entidad bancaria, en base al cual ésta suscribe las acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. a 3,25 euros y las transmitirá a la compañía por un importe equivalente a dichos 3,25 euros más los gastos derivados de su suscripción y tenencia y una comisión. No obstante lo anterior, la Compañía considera la posibilidad de que la entidad bancaria transmita dichas acciones directamente a los Directivos que resulten finalmente beneficiarios del Plan.

La ampliación de capital será objeto de folleto informativo con verificación previa por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

#### **Plazo de ejercicio.**

El Consejo de Administración todavía no ha establecido el plazo de ejercicio, si bien las opciones concedidas en virtud del Plan serán ejercitables transcurridos plazos similares al Primer Plan de Opciones.

#### **Precio de ejercicio.**

El precio de adquisición de las acciones que se adjudiquen a los empleados y consejeros a los que va dirigido el presente plan, y que será el que tengan que abonar en el momento de ejercitar tales opciones, ha sido determinado por el Comité de Remuneración en 5,07 euros por acción, equivalente a la cotización media de las acciones durante los días diez de enero a 10 de abril de 2000, con aplicación de un descuento del 5%. Dicho precio será objeto de ajuste en función de futuras ampliaciones de capital que, en su caso, pudieran acordarse.

#### **Gastos estimados de ejecución del Plan de Opciones.**

Los gastos estimados para la puesta en marcha del Plan de Opciones, incluyendo la emisión de acciones se estima que representarán un 9,5% sobre el importe efectivo de la ampliación de capital prevista para disponer de las acciones necesarias para satisfacer los compromisos asumidos con dicho Plan.

#### **Dilución para los Accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A.**

La entrega de las acciones a los destinatarios del Plan supondrá una dilución del 2,85% para los accionistas al tratarse de una ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente, justificado

en el interés social que supone el incentivo y fidelización de sus principales Directivos. Dado que la fecha de ejercicio del plan de opciones es posterior a la ampliación de capital de 112 millones de euros, dicha dilución pasará a ser del 1,117%. El valor de las acciones afectadas al Plan, al precio de ejercicio ajustado es de 13.536.900 Ptas.

### **Plan de opciones de OLA INTERNET, S.A.**

La Junta General de Accionistas de OLA INTERNET, S.A. celebrada con carácter universal el día 10 de Junio de 1999 facultó al Consejo de Administración para diseñar un plan de Opciones sobre acciones de la compañía para directivos de la misma.

El Consejo de Administración de OLA INTERNET, S.A. (OLA) en sesión celebrada el pasado 15 de junio de 1999 acordó la creación de un Comité de Remuneración, cuya función sería entre otras diseñar y formular un plan de incentivos a Largo Plazo destinado a Directivos, Ejecutivos y Consejeros de la compañía y sus filiales, consistente, básicamente, en la concesión a favor de los mismos de derechos de opción de compra sobre acciones de OLA.

El Consejo de Administración de OLA en sesión de fecha 15 de diciembre de 1999 aprobó los términos y condiciones generales del Plan delegando en el Comité de Remuneración su redacción, administración y ejecución.

Las características de las opciones, los objetivos del plan y la forma de ejercicio de las mismas son de similares características a las establecidas para el Primer Plan de Opciones.

### **Número de personas al que va dirigido el Plan de Opciones**

El número aproximado de empleados a los que va dirigido es de aproximadamente 15 personas del grupo OLA INTERNET, S.A. El Plan está dirigido a directivos empleados de la compañía, siempre y cuando mantengan una relación laboral durante el plazo de vigencia de las opciones, así como a miembros del Consejo de Administración, siempre que ostenten dicho cargo durante el plazo de vigencia de las opciones.

### **Disponibilidad de acciones para llevar a cabo el Plan**

OLA INTERNET, S.A. dispone en el momento de realizar el canje de 2.290 acciones propias, que tras el canje serán 1.795.566 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. (1,92% del capital social resultante), que se mantendrán en autocartera, al objeto de disponer de acciones para el cumplimiento del plan de opciones sobre acciones suscrito entre OLA y sus directivos.

### **Plazo de ejercicio**

Las opciones concedidas serán ejercitables según el calendario siguiente:

1. Un 25% de las opciones a partir del próximo 6 de julio de 2000, y en cualquier momento durante toda la vigencia del Plan.
2. Un 25% de las opciones a partir del primer aniversario desde la incorporación del participante en la compañía y en cualquier momento durante toda la vigencia del Plan.
3. El restante 50% en tramos de un 6,25% cada trimestre natural vencido a partir del segundo aniversario desde la incorporación del participante en la compañía, y en cualquier momento durante toda la vigencia del Plan.

No obstante lo anterior, transcurridos tres (3) meses desde la finalización del Plan o desde que el participante deje de prestar sus servicios en la compañía por cualquier causa, las opciones no ejercitadas y/o no devengadas quedarán automáticamente canceladas y sin efecto.

### **Precio de ejercicio**

Existen dos precios de ejercicio diferentes, en función del momento de la incorporación de los directivos a la compañía. Existe un precio de ejercicio de 71.429 ptas por acción respecto a 1.575 acciones de OLA INTERNET, S.A. (1.234.942 acciones y un precio equivalente de 0,55 euros por acción de Grupo Picking Pack S.A., tras el canje) por un importe total de 112,5 millones de Ptas. Existe un segundo precio de 352.734 ptas. por acción respecto a 715 acciones de OLA INTERNET, S.A. (560.624 acciones y un precio equivalente a 3,87 euros por acción de Grupo Picking Pack S.A., tras el canje) por un importe total de 252 millones de Ptas.

### **Gastos estimados de ejecución del Plan de Opciones.**

Considerando que las acciones objeto del plan de opciones de OLA INTERNET, S.A. ya se encuentran en autocartera de ésta, en el momento de su adquisición por parte de GRUPO PICKING PACK, se estima que GRUPO PICKING PACK, S.A. no tendrá ningún gasto derivado de la disponibilidad de las mismas.

### **Dilución para los Accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A.**

La entrega de las acciones a los Directivos de OLA INTERNET, S.A., dentro de este primer plan de opciones, no supondrá dilución para los accionistas al haber sido asumida la misma por los actuales accionistas de OLA. Dado que la fecha de ejercicio del plan de opciones es posterior a la ampliación de capital de 112 millones de euros, la dilución para los accionistas de GRUPO PICKING PACK, S.A. será del 1,583%.

En la actualidad no existe en España una normativa concreta sobre el tratamiento contable a aplicar en las operaciones de entrega de opciones a

directivos. GRUPO PICKING PACK procederá en su momento, y previa consulta a sus auditores externos, a realizar la contabilización de acuerdo con las normas que puedan establecerse y, en su defecto, recurrirá a la normativa y prácticas internacionales para reflejar la imagen fiel.

#### **VI.10 OPERACIONES ENTRE COMPAÑÍAS.**

Como se indica en el Capítulo III.4, PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A., a la fecha de redacción del folleto tiene 65.511 acciones de su dominante, GRUPO PICKING PACK, S.A., (1,048% de su capital actual) adquiridas durante el ejercicio 1999 a un coste medio de 0,38 euros. Dicha compra de acciones se ha realizado al objeto de cumplir los compromisos de PICKING PACK SERVICE POINT ESPAÑA, S.A. derivados de la operación de adquisición de la empresa Disvec, S.L., realizada en octubre de 1997 por importe de 150 millones de pesetas. Los vendedores de dicha sociedad eran tres socios, que hoy forman parte de la plantilla de las filiales de GRUPO PICKING PACK, S.A. En dicho contrato de compraventa, se establecía que parte del precio de compra podía satisfacerse en acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. o su equivalente en efectivo, a elección de Picking Pack Service Point España, S.A. El pago se ha producido parcialmente y quedan pendientes varios vencimientos hasta el año 2003.

OLA INTERNET, S.A. tras el canje dispondrá de 1.795.732 acciones de GRUPO PICKING PACK, S.A. (1,92% de su capital tras el canje), que se mantendrán en autocartera, al objeto de disponer de acciones para el cumplimiento del plan de opciones sobre acciones suscrito entre OLA y sus directivos, con anterioridad a la adquisición de ésta por parte de GRUPO PICKING PACK, S.A.

Al objeto de optimizar la infraestructura de la parte de actividad dedicada a logística, y obtener su consolidación, así como importantes ahorros, se ha reorganizado internamente la participación que GRUPO PICKING PACK tenía en ACE INTERGALACTIC TRANSPORTS, S.A., de modo que el día 19 de marzo de 1999, la totalidad de dicha participación se vendió a la sociedad participada COEPSA MONTIRITRANS, S.A. El importe de dicha transacción ascendió a 393.178.000 ptas., que supone una diferencia de 11 millones respecto del valor neto contable que dicha participación tenía en los libros de GRUPO PICKING PACK, el día de la transmisión por lo que se ha generado una pequeña pérdida a escala individual, que no afecta a nivel consolidado.

Tras la enajenación por parte de GRUPO PICKING PACK y adquisición por parte de COEPSA a que se refiere el párrafo anterior, COEPSA MONTIRITRANS, S.A. y ACE INTERGALACTIC TRANSPORTS, S.A. se han fusionado con fecha efectiva de 1 de enero de 1999, mediante la absorción de la primera por la segunda, con la consecuente disolución sin liquidación de la segunda y transmisión en bloque de su patrimonio a la sociedad absorbente.



## **CAPÍTULO VII**

### **PERSPECTIVAS DEL EMISOR**

## **CAPITULO VII**

### **PERSPECTIVAS DEL EMISOR**

#### **VII.1 INDICACIONES GENERALES SOBRE LA EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS DEL EMISOR CON POSTERIORIDAD AL CIERRE DEL ULTIMO EJERCICIO CUYOS ESTADOS FINANCIEROS DEFINITIVOS SE REPRODUZCAN EN EL FOLLETO, COMPARÁNDOLA CON DICHO ULTIMO EJERCICIO.**

##### **VII.1.0 Introducción**

Se enumeran a continuación algunos de los principales hechos que caracterizan la evolución de la compañía durante el primer trimestre del año 2000 y que fundamentalmente se refieren a cambios producidos en la estructura societaria del grupo:

- Con fecha 16 de enero de 2000, GPP ha adquirido, por importe de 1.700 Millones de Pesetas el 5% del capital social de la sociedad Blueline Online (ahora denominada Cephren – [www.cephren.com](http://www.cephren.com)), sociedad norteamericana especializada en la gestión de documentos, vía Internet, para arquitectos, ingenieros y actividades de construcción y diseño gráfico; asimismo ofrece servicios de subastas de material tras la fusión con e-bricks. Otros accionistas de referencia de a compañía son General Electric, Goldman Sachs y la constructora Bechtel
- Con fecha 6 de marzo de 2000, la sociedad ha suscrito un preacuerdo para la adquisición del 100% del capital social de Ola Internet, S.A., que se instrumentalizará mediante la ampliación de capital a la que hace referencia el presente folleto. Ola Internet es el primer proveedor español de servicio de voz y datos sobre IP (Internet Protocol) y soluciones business to business (B2B). Asimismo, desarrolla en la actualidad un negocio de prestación de servicios de Internet, comercio electrónico y contenidos verticales , a través de sus divisiones de e-business y contenidos. Para una mayor información sobre Ola Internet, S.A. ver Capítulo II del presente folleto.

## VII.1.1 Cifra de negocios

Se recogen las cifras más relevantes de la cuenta de resultados consolidada de Grupo Picking Pack S.A. (sin incluir todavía Ola Internet, S.A.) a 31 de marzo de 2000, comparándolas con las del mismo período del año 1999:

### Resumen magnitudes económicas

(Millones de Ptas)	I Trim1999	I Trim2000	Var. 99-00
Ventas	5.202	12.498	+140%
EBITDA	703	1.137	+62%
BDI	232	267	+15%
Recursos Propios	13.548	32.880	+142%
Total Activo	25.759	55.323	+115%
Ratio endeudamiento	33%	35%	
Empleados*	1.215	2.030	

\* Este incremento de personal es debido a la adquisición de Charrette

### Resumen actividades por país / división

**EE.UU.** 48% de las ventas de GPP en el trimestre: A través de una política de inversiones en el área de la reprografía digital la filial de GPP en EE.UU. ha puesto en marcha su plan para equilibrar las ventas entre material de oficina especializado y reprografía digital, esperando que las mismas sean 50/50 para finales de año. Durante el primer trimestre se han cerrado las compras de tres compañías de tamaño mediano: Simco, LDO y Southern Blueprints que han contribuido a la mejora del margen operativo de la división americana y han incrementado el mix de reprografía en la oferta.

Charrette.com, la web que ofrece material de oficina especializado ha llegado al final del trimestre a un nivel de ventas ya superior al total del 1999, esperando llegar a la cifra de 4 Mln de dólares (aprox 720 Mln Pts) para finales de año. La compañía está en el proceso de integrar charrette.com con el sistema SAP, para aprovechar las sinergia de gestión utilizando las numerosas aplicaciones vinculadas con esta solución. Posteriormente se exportará a Europa

**Reino Unido** 32% de las ventas de GPP en el trimestre: La evolución favorable se ha mantenido también en este trimestre, con un margen operativo que ha reflejado las expectativas de finales de 1999. En particular las fuertes inversiones que se habían hecho en el curso de 1999 han permitido conseguir un inicio muy positivo del año.

**España (División de reprografía y material de oficina)** 10% de las ventas de GPP en el trimestre. El crecimiento orgánico de las ventas ha llegado en este

trimestre a un 38% sobre el mismo periodo del 1999. El crecimiento es directa consecuencia de dos factores:

1. Fuerte crecimiento de las actividades de reprografía digital
2. Expansión del canal de facility management. Esta formula que GPP ha “trasladado” desde su filial Inglesa esta obteniendo buenos resultados en España. Durante el trimestre se han inaugurado 3 nuevos centros en las instalaciones de compañías multinacionales.

**España (E-fulfilment y logística)** 7% de las ventas de GPP en el trimestre. Esta actividad, en línea con las expectativas, esta en proceso de un completo “turn around” para reconvertirse en el operador líder nacional en la provisión de servicios de e-fulfilment. El management de la compañía ha sido reforzado en el trimestre. Con esta inversión en equipo humano con larga experiencia y a través de un plan de inversiones focalizado en nuevas aplicaciones informáticas, (sistemas integrados para e-fulfilment) y en un almacén “inteligente” esta división ha relanzado su negocio que todavía ha aportado en este trimestre una contribución negativa de aprox unos 184 Mln Pts al beneficio del Grupo, incluyendo unos 63 Mln de gastos extraordinarios. No obstante la división ha conseguido cerrar importantes acuerdos de distribución en exclusiva del calibre de El Corte Ingles, Travel Club, ParfumsNet etc. y se espera distribuir a domicilio unos 3 Mln de paquetes durante el año 2000.

Dicho esto, y por no ser estratégica a largo plazo esta división al no poderse exportar a otros países, GPP está invirtiendo en ella para alcanzar una rentabilidad adecuada que permita realizar una joint venture con un tercero y alcanzar una masa crítica en el futuro, no descartando la disposición total o parcial de la misma, tomándose una decisión al respecto en función de los resultados obtenidos.

**Italia** 2% de las ventas de GPP en el trimestre. También Italia ha empezado su fase de refocalización, con una fuerte apuesta en los servicios de reprografía digital y gestión electrónica de documentos. El plan introducido por un nuevo responsable de país ya se esta implementando. Esta división ha aportado una contribución negativa de aprox unos 75 Mln Pts al beneficio del Grupo.

Tras las recientes adquisiciones llevadas a cabo y en función del comportamiento de la división en el futuro, se analizará y tomara una decisión sobre la conveniencia de mantener la compañía en su estado actual, potenciarla con nuevas adquisiciones o desinvertir total o parcialmente de la misma.

**Otros (Irlanda e Alemania)** 1% de las ventas de GPP en el trimestre.

Las divisiones de Irlanda e Alemania, aunque pequeñas, han conseguido mantener el crecimiento en ventas ya obtenido durante el ultimo trimestre de 1999.

**Estados Financieros del primer trimestre del año 2000**  
**de Grupo Picking Pack, S.A. sin incluir Ola Internet, S.A.**

A continuación se incluye el Balance y la Cuenta de Resultados Consolidados no auditados a 31 de marzo de 2000:

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Cuenta de Resultados Consolidada**  
**Primer Trimestre 2000**

	Miles de Pesetas	Miles de Euros
Ventas Netas	12.447.377	74.810
Otros Ingresos	50.548	304
<b>Total Ingresos</b>	<b>12.497.925</b>	<b>75.114</b>
Suministros	(5.827.768)	(35.026)
Gastos de Personal	(3.185.680)	(19.146)
Amortización	(677.908)	(4.074)
Provisiones	(21.893)	(132)
Otros gastos de explotación	(2.325.477)	(13.976)
<b>Gastos de Explotación</b>	<b>(12.038.726)</b>	<b>(72.354)</b>
<b>Resultado Operativo</b>	<b>459.199</b>	<b>2.760</b>
Ingresos Financieros	22.674	136
Gastos Financieros	(195.766)	(1.177)
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(173.092)</b>	<b>(1.040)</b>
Puesta en equivalencia sociedades	(2.670)	(16)
<b>Resultado Ordinario</b>	<b>283.437</b>	<b>1.703</b>
Ingresos Extraordinarios	53.082	319
Gastos Extraordinarios	(82.437)	(495)
<b>Resultado Extraordinario</b>	<b>(29.355)</b>	<b>(176)</b>
<b>Resultado Consolidado</b>	<b>254.082</b>	<b>1.527</b>
Impuesto sobre sociedades	12.760	77
<b>Resultado después de Impuestos</b>	<b>266.842</b>	<b>1.604</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**  
**Balance de Situación Consolidado**  
**a 31 de Marzo 2000**

<b>ACTIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
<b>Gastos de establecimiento</b>	<b>1.608.850</b>	<b>9.669</b>
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	2.418.595	14.536
<b>Inmovilizado Material</b>	6.099.474	36.659
<b>Inmovilizado Financiero</b>	2.684.002	16.131
<b>Acciones propias &amp; Inmov. a LP</b>	1.636.231	9.834
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>14.447.151</b>	<b>86.829</b>
<b>Fondo de Comercio</b>	<b>22.840.934</b>	<b>137.277</b>
<b>Gastos a distribuir</b>	<b>705.708</b>	<b>4.241</b>
<b>Existencias</b>	<b>3.251.763</b>	<b>19.543</b>
Cientes	10.575.885	63.562
Empresas del grupo	92.110	554
Otras cuentas a cobrar	1.161.832	6.983
Administraciones Públicas	443.023	2.663
Otros Deudores	526.563	3.165
Provisiones	(345.403)	(2.076)
	<b>12.454.011</b>	<b>74.850</b>
Inversiones Financieras Temporales	128.534	773
Caja	560.989	3.372
Gastos Anticipados	933.745	5.612
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>17.329.043</b>	<b>104.150</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>55.322.836</b>	<b>332.497</b>

**GRUPO PICKING PACK, S.A.**

**Balance de Situación Consolidado  
a 31 de Marzo 2000**

<b>PASIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
Capital Social	31.245.374	187.788
Prima de Emisión	466.180	2.802
Reserva Legal	6.244	38
Reservas de Consolidación	(2.234.163)	(13.428)
Resultados Neg. Ejerc. Anteriores	(45.678)	(275)
Diferencias de Conversión	3.174.705	19.080
Resultado del Año	266.842	1.604
<b>Fondos Propios</b>	<b>32.879.503</b>	<b>197.610</b>
<b>Intereses Minoritarios</b>	<b>1.117</b>	<b>7</b>
<b>Ingresos a distribuir</b>	<b>379.606</b>	<b>2.281</b>
<b>Provisiones para riesgos</b>	<b>197.660</b>	<b>1.188</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	<b>7.438.524</b>	<b>44.706</b>
Entidades Bancarias	4.815.994	28.945
Empresas del grupo	(7.754)	(47)
Proveedores	6.273.441	37.704
Otros acreedores	3.344.744	20.102
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>14.426.425</b>	<b>86.705</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>55.322.836</b>	<b>332.497</b>

**Estados Financieros del primer trimestre del año 2000**  
**de Ola Internet, S.A. (Grupo Consolidado)**

A continuación se incluye el Balance y la Cuenta de Resultados Consolidados de Ola Internet, S.A. no auditados a 31 de marzo de 2000:

**OLA INTERNET, S.A.**  
**Cuenta de Resultados Consolidada**  
**Primer Trimestre de 2000**

	Miles de Pesetas	Miles de Euros
<b>Ventas</b>	<b>51.054</b>	<b>307</b>
Coste de las Ventas	145.739	876
<b>Margen Bruto</b>	<b>-94.685</b>	<b>-569</b>
Otros Gtos Explotación	785.075	4.718
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>-879.760</b>	<b>-5.287</b>
Amortizaciones	73.873	444
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>-953.633</b>	<b>-5.731</b>
Resultado Financiero	1.936	12
<b>Beneficio (Pérdida) Ordinario</b>	<b>-951.697</b>	<b>-5.720</b>
Amortiz Fondo Comercio	4.474	27
<b>Beneficio (Pérdida) antes de Impuestos</b>	<b>-956.171</b>	<b>-5.747</b>
Impuesto de Sociedades		
<b>Beneficio (Pérdida) Neto</b>	<b>-956.171</b>	<b>-5.747</b>

Nota: Las ventas del primer trimestre han sido inferiores a las presupuestadas ya que, si bien se han contratado más líneas de las previstas, el ritmo de instalación de "dialers" ha sido inferior a el del plan de negocio. Los resultados están en línea con el volumen de facturación real del trimestre.



**OLA INTERNET, S.A.**  
**Balance de Situación Consolidado**  
**a 31 de Marzo 2000**

<b>ACTIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
Inmovilizado Inmaterial	90.397	543
Inmovilizado Material	1.177.467	7.077
Inmovilizado Financiero	542.887	3.263
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>1.810.752</b>	<b>10.883</b>
<b>Fondo de comercio</b>	<b>353.440</b>	<b>2.124</b>
Existencias	14.846	89
Deudores y clientes	28.100	169
HP deudora	227.459	1.367
Otros deudores	38.645	232
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>309.051</b>	<b>1.857</b>
Tesorería	475.582	2.858
Inversiones financ temp	553.561	3.327
Gastos Anticipados	74.204	446
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.576.589</b>	<b>21.496</b>
<b>PASIVO</b>	<b>Miles de Pesetas</b>	<b>Miles de Euros</b>
Capital	56.718	341
Prima de emisión	3.393.135	20.393
Resultados ejercicios anteriores	-560.558	-3.369
Resultado del ejercicio	-956.171	-5.747
<b>Fondos Propios</b>	<b>1.933.124</b>	<b>11.618</b>
Diferencia negativas consolidación	2.097	13
Proveedores y Acreedores	729.006	4.381
HP acreedora	60.672	365
Proveedores Inmovilizado	393.755	2.367
Otros acreedores + Socios Externos	457.935	2.752
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.576.589</b>	<b>21.496</b>

## **VII.1.2 Descripción de las tendencias más recientes y significativas en relación con la demanda, producción, precios de venta y costes y evolución física de existencias, ventas y compras.**

### **1-. Reprografía.**

Los dos componentes más importantes de los costes de esta industria son la inversión en equipos de impresión (HP, OCE, XEROX, CANON) y el mantenimiento de los mismos. Cada año Picking Pack Service Point (UK), Ltd. invierte aproximadamente 1.000 millones de pesetas en nueva maquinaria. El paso de la reprografía analógica a la digital hace que las inversiones sean más importantes lo cual implicará que algunos competidores locales no puedan efectuar esta migración. La importancia del tamaño para poder acometer estas inversiones hace que el primer operador que consolide el mercado tenga una importante ventaja competitiva; la estrategia de GPP es ser uno de estos consolidadores. Asimismo esta compañía tendrán redes de puntos de servicio en los diferentes países que les permitirán diseñar, distribuir e imprimir datos de un lugar a otro manteniendo la misma calidad.

La introducción de nuevas tecnologías de gestión y transmisión de datos en la era digital, como el EDMS, están cambiando las relaciones proveedor cliente, quien demanda servicios on-line. GPP invierte en estas nuevas tecnologías tanto directamente (EurografixNet) como indirectamente, con la adquisición del 5% de Cephren, con quien se está en conversaciones para expandir su inversión en Europa. (ver apartado Nuevas inversiones en Capítulo 4)

### **2-. Material de oficina.**

La adquisición de Charrette en 1999 aumentó el poder de compra de GPP desde 1.500 a cerca de 8.000 millones de pesetas anuales. Debido al alto número de referencias y a la diversidad de países el aprovechamiento de dicho poder de compra se va obteniendo de forma gradual, y ya se han firmado acuerdos con algunos proveedores de material a nivel global.

La competencia de las multinacionales se hace sentir en los márgenes; sin embargo la introducción de la marca blanca, sobre todo en España, que supone aproximadamente un 25% de las ventas (10% si se no se incluye el papel de fotocopiadora) supone unos mayores márgenes que los productos tradicionales (aproximadamente un 40 contra un 30%).

### **3-. Logística para e-commerce**

La presión de las grandes organizaciones que operan en otros segmentos logísticos con menores márgenes (SEUR, UPS, MRW etc.) y que desean introducirse en nuestro mercado debido a sus márgenes, en algunos casos, mayores puede hacer que estos tengan una presión a la baja. Por otro lado la liberalización de los correos públicos en la Unión Europea presenta nuevas oportunidades de negocio; además la liberalización y privatización de estos sistemas hará que los precios de correos aumenten para que dichas empresas puedan ser competitivas. Todo ello es especialmente importante los sector del

marketing directo, venta a distancia, telemarketing y venta por Internet, industrias donde opera la división logística de GPP.

La irrupción del comercio electrónico en España, zona de acción de la división logística de GPP, ha abierto nuevas perspectivas de crecimiento a la división. La especialización de la compañía en la entrega de productos contra reembolso y en las campañas de marketing directo han permitido firmar importantes acuerdos de distribución de las ventas procedentes de la red , como es el caso de las tiendas en Internet de El Corte Inglés, Unión FENOSA y ParfumsNet.

## **VII.2 PERSPECTIVAS DEL EMISOR.**

Se detallan a continuación las hipótesis de trabajo utilizadas por Grupo Picking Pack en la elaboración de los estados financieros proyectados de la sociedad para el periodo 2000-2003, preparados por GPP y sus asesores financieros de modo interno y sobre la base de hipótesis razonables, entendiendo como hipótesis de trabajo las condiciones generales y particulares en las que , a juicio de la compañía, se desarrollarán los negocios de la misma, reflejando su juicio sobre los hechos más significativos y su evolución más probable. Se acompañan al final de este apartado los estados financieros proyectados (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias y flujos de caja proyectados).

### **ADVERTENCIA IMPORTANTE**

Es importante señalar que el presente documento se refiere a previsiones, proyecciones, estimaciones o perspectivas susceptibles de ser realizadas o no. Aunque la información contenida en este documento se corresponde con la mejor estimación de la sociedad sobre dichas perspectivas y proyecciones, las mismas se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible de determinar en el momento actual. Las proyecciones se refieren a un periodo de cuatro años, muy prolongado en cualquier caso y más al tratarse de una compañía que, tras la adquisición de Ola Internet, S.A., tiene a las nuevas tecnologías y a las telecomunicaciones con tecnología IP (Internet Protocol) como marco de su actividad. Si al carácter incierto de cualquier información basada en expectativas futuras de evolución de los ingresos y gastos se une que se trata de un negocio, el de Ola Internet, en una fase muy preliminar de desarrollo, donde necesariamente los supuestos son más subjetivos que en un negocio establecido, es necesario puntualizar que pueden producirse desviaciones significativas entre los resultados reales y los proyectados. El Consejo de Administración de la compañía no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la sociedad que influyen en la evolución futura de la sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las perspectivas contenidas en este capítulo.

## 1. Hipótesis sobre el entorno global de la sociedad

Los estados financieros proyectados se basan en una serie de hipótesis generales referentes al entorno global de la sociedad, desde una perspectiva macroeconómica. Estas previsiones, estimaciones o perspectivas, que por su propia naturaleza no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de la Sociedad, son las siguientes:

- **Estabilidad macroeconómica:** Las proyecciones se han basado en la situación vigente de crecimiento económico con ausencia de presiones inflacionarias graves o déficit públicos excesivos. Se han basado en el cumplimiento riguroso del Plan de Convergencia español respecto de las economías de la zona-euro, en la efectiva entrada en vigor de la moneda única en el año 2002 y sus consecuencias en forma de mercado monetario efectivamente unificado y en la inexistencia de presiones graves sobre el nivel de los tipos de interés.
- **Estabilidad en el régimen regulador y fiscal:** La sociedad ha basado todas sus estimaciones, proyecciones y perspectivas en las hipótesis de que el régimen regulador y fiscal se mantenga sin cambios sustanciales.
- **Estabilidad en el entorno tecnológico:** La sociedad considera que en los próximos cinco años la tecnología IP (Internet Protocol) no quedará obsoleta para la prestación de servicios de telecomunicación (voz y datos) ni que Internet quedará obsoleto por un avance tecnológico inesperado que le sustituya completamente como forma de hacer negocios. La Sociedad estima que la navegación a través de enlaces de hipertexto seguirá siendo la manera principal de acceder a y navegar en Internet y que esta se impondrá como canal de distribución de información y realización de transacciones de comercio electrónico.
- **Estabilidad en el entorno competitivo:** Ausencia de alteraciones significativas en el entorno competitivo de la sociedad, en especial en Internet y, en particular, en la oferta y comercialización de los servicios prestados por entidades que dispongan de servicios similares. Si bien es previsible la presencia de competidores que presten servicios similares en un entorno IP, la Sociedad gozará de las ventajas asociadas a su condición de “first mover” o primer entrante y dispondrá de tiempo suficiente para desarrollar vínculos de fidelización con sus usuarios.
- **Ausencia de circunstancias excepcionales:** Catástrofes naturales, guerras, inestabilidad social u otras alteraciones significativas en el escenario de estabilidad social, económica y política generalmente previsible.

## **2. Hipótesis sobre las proyecciones de los estados financieros de la sociedad**

Los estados financieros proyectados se basan en una serie de hipótesis concretas referentes al crecimiento de los ingresos y gastos de las distintas áreas de negocio en las que opera Grupo Picking Pack, S.A. así como de las inversiones necesarias para el desarrollo de las distintas divisiones del grupo y de la estructura financiera prevista.

Para cada una de las divisiones del grupo, diferenciando entre los negocios tradicionales de Grupo Picking Pack y los de nueva creación de Ola Internet, se muestra seguidamente una descripción de las principales hipótesis que hacen referencia a las partidas de ingresos y gastos en el periodo de la proyección.

Se ha estructurado el presente apartado según el siguiente desglose de los negocios:

Grupo Picking Pack:

- Reprografía Digital
- Material de Oficina especializado y tradicional
- Material de Oficina On-line
- Servicios Logísticos

Ola Internet, negocios de nueva creación:

- Servicios de Telefonía (Ola Net)
- Seguridad en la Red (IP6)
- Servicios de “e-commerce” (AreaB2B)
- Contenidos en Internet (Iberica.com)

Estas previsiones, estimaciones o perspectivas, que por su propia naturaleza no suponen ninguna garantía de la evolución futura de los resultados de la sociedad, son las siguientes.

## **2.1. Proyecciones de los negocios tradicionales de Grupo Picking Pack**

### **2.1.1.) Reprografía Digital**

#### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

##### ***Reino Unido***

En la actualidad, los ingresos de la división de reprografía digital proceden principalmente de la filial ubicada en el Reino Unido, compañía líder en su mercado con más de 50 años de historia y una cuota estimada en el sector AEC<sup>1</sup> del 30%. Los crecimientos previstos son principalmente a través de los Facility Management y del lanzamiento de un nuevo portal de servicios de Reprografía On-Line ([www.servicepointuk.com](http://www.servicepointuk.com)).

##### ***Estados Unidos***

Este es el país en el que se concentraran los esfuerzos de GPP en lo que a crecimiento se refiere, a tratarse de un mercado, el americano, que está muy fragmentado y dónde GPP tiene únicamente una pequeña cuota del mismo. La compañía esta reforzando asimismo el organigrama de esta división en EEUU para equilibrar las ventas de reprografía respecto al total del negocio, en línea con el resto de filiales. Además se ha previsto el desarrollo de algunas sinergias con Cephren, el portal vertical de la construcción, en el que actualmente GPP posee un 5%, y en el que entre otros accionistas está General Electric, Goldman Sachs y la constructora Bechtel.

##### ***España***

Es sin duda el país donde GPP prevé un mayor crecimiento, ya que se parte de un nivel más bajo, principalmente a través de sus tiendas especializadas en reprografía digital y de la fórmula de Facility Management. España es un mercado con alta capacidad de crecimiento en el sector de la reprografía, merced al bajo desarrollo de este sector y del outsourcing de servicios en general en nuestro país. Además, hay que tener en cuenta que España es el país donde se concentrarán gran parte de los servicios de GPP tras la adquisición de Ola Internet.

El modelo de GPP como proveedor global de servicios integrales para las PYMEs y profesionales tendrá su banco de pruebas en España, y es en definitiva el que servirá como modelo para la expansión a otros países. La implantación del producto será más fácil gracias a la extensa red comercial que GPP tiene en España.

---

<sup>1</sup> Arquitectos, Ingenieros, Constructores

### ***Resto de Europa***

En el mercado europeo no se prevé un crecimiento tan pronunciado como en Estados Unidos y España, pero aun así la compañía cree que estará muy por encima del PIB de estos países ya que su cuota de mercado actual es muy pequeña. Gran parte del crecimiento será gracias a la participación del 50% en EurografixNet y el posible traslado del modelo estadounidense de Cephren a Europa. Además, la apertura de nuevos puntos de servicio en países como Italia, Alemania e Irlanda, en los que el nivel de utilización maquinaria de reprografía digital es todavía muy bajo, permitirá aprovechar su alto potencial de crecimiento.

### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Las partidas principales de gastos de la división de reprografía son, en cuanto a los aprovisionamientos: número de clicks (coste directo por unidad de copia), papel, films y material consumible de reprografía; y en cuanto al resto de costes principalmente tiene incidencia el personal.

### **c) Hipótesis sobre Inversiones**

La cifra de inversiones en inmovilizado obedece a la adquisición de maquinaria de reprografía principalmente. Las inversiones son elevadas debido a la constante innovación tecnológica que se da en la industria de reprografía digital y en el afán de GPP de prestar un servicio de la más alta calidad a sus clientes quienes valoran ante todo la calidad del servicio.

## **2.1.2.) Material de Oficina Especializado y Tradicional**

### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

#### ***Estados Unidos***

La mayor parte de los ingresos por suministro de material de oficina especializado se dan en Estados Unidos, quien vende a sus más de 40.000 clientes directos, principalmente a través de la venta telefónica. La aparición de las nuevas tecnologías e Internet hacen prever un cambio sustancial en la forma de compra de los productos de la división, al tratarse de producto especializado. El equipo gestor de GPP prevé una disminución de la venta de material de oficina a través de canales tradicionales (especialmente en Estados

Unidos) y una migración hacia la venta on-line a través de los portales de venta directa que ha desarrollado la compañía (charrette.com).

### ***Europa***

En España, Reino Unido e Italia, y en el resto de países en los que opera GPP la venta se realiza principalmente a través de la red de tiendas propias o en régimen de franquicia.

En España, donde el producto es menos especializado, el incremento de las ventas previsto se realizará a través de los Megaservices, esperándose asimismo un aprovechamiento de sinergias con la base de clientes y la red comercial de Ola Internet. Además, los productos de material de oficina especializados que actualmente sólo se venden en EE.UU., empezaran a ser comercializados en España y resto de Europa.

En Reino Unido y España se prevé que el proceso de migración hacia la red sea similar pero a más largo plazo, ya que los portales de venta on-line se encuentran en fase de desarrollo o lanzamiento previsto para finales del año 2000 y principios del año 2001.

### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

En cuanto a la estructura de gastos de la división, la principal partida la compone el coste de adquisición del material de oficina, consumibles y material informático que compone la cartera de productos de la división.

### **c) Hipótesis sobre Inversiones**

El negocio de venta de material de oficina irá poco a poco trasladándose a Internet, con lo que se requerirá una inversión cada vez menor.

## **2.1.3.) Material de Oficina On-line**

### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

Las ventas de material de oficina a través de la red se ha estimado que tengan un importante crecimiento durante el periodo 2000-2003. Este alto crecimiento se da por cuatro motivos básicos:

- El material de oficina especializado es un producto fácilmente vendible a través de Internet.



- La comunidad AECGD, a la que va dirigida la mayor parte de las ventas (material especializado de oficina en EEUU) es fácilmente trasladable a la web ya que esta acostumbrada a trabajar con ordenadores, y en horarios de fines de semana o nocturnos.
- En España se prevé a finales del año 2000, la apertura de una pagina web dedicada a la venta de material de oficina (www.servicepoint.es). Se encuentran asimismo en proyecto páginas web para Italia y Reino Unido (www.servicepointuk.com).
- Las ventas de partida (año 2000) son muy bajas en términos relativos.

### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Se ha estimado que el margen de EBITDA será negativo durante los dos primeros años, debido a que para posicionar los portales en cada uno de sus mercados es necesaria una fuerte inversión inicial en publicidad y promoción, así como en ofrecer un servicio logístico de primera calidad.

Los datos reales muestran como las previsiones de ventas de EEUU se están sobrepasando ampliamente y con márgenes operativos positivos en su primer año de funcionamiento. No obstante se ha proyectado pérdidas en el primer año de los lanzamientos en cada uno de los países.

### **c) Hipótesis sobre Inversiones**

Las inversiones en este apartado, están incluidas en el capítulo de inversiones de la división de venta de material de oficina a través de canales de distribución tradicionales. La inversión principal de las web de venta on-line es la publicidad, y esta se considera gasto recurrente del periodo en el que se produce la inversión en medios.

## **2.1.4.) Servicios Logísticos**

### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

El gran crecimiento previsto en España en el sector de la logística, vendrá de la mano de la explosión de las ventas de comercio electrónico. En la actualidad GPP ya tiene a su cargo la logística varias de las mayores compañías de comercio electrónico B2C en España (El Corte Inglés, La tienda de Unión Fenosa). Además, esta división se apoya en valiosos contratos firmados con

clientes en el área del marketing directo (Travelclub, Arcadia, Planeta Agostini, Venca, La Redoute).

### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Gracias a su experiencia en la logística para empresas de marketing directo y venta por correo, la división logística de GPP es una de las compañías mejor posicionadas en España para ofrecer servicios de “e-fulfilment” (prestación de servicios integrales de logística, que van desde la logística tradicional hasta la gestión de almacenes en tiempo real a través de Internet), el equipo gestor de la división prevé mejorar su margen de EBITDA, al pasar a ofrecer servicios de mayor valor añadido.

### **c) Hipótesis sobre Inversiones**

Para llevar a cabo este crecimiento, la compañía ha previsto afrontar una serie de inversiones durante el presente ejercicio destinada a la transformación de la logística tradicional al e-fulfilment.

## **2.2. Proyecciones de los negocios de nueva creación de Ola Internet**

### **2.2.1.) Servicios de Telefonía sobre IP (Ola Net)**

#### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

Los ingresos de Olanet, provienen principalmente de ingresos por servicios de transmisión de voz e ingresos por venta de servicios de acceso y conexión a Internet únicamente a su mercado objetivo compuesto hoy en día exclusivamente por PYMEs

#### ***Ingresos de voz***

Los ingresos de voz provienen de tres fuentes principales: ingresos por tarifa plana, ingresos por llamadas internacionales e ingresos por llamadas de fijo a móvil.

La variable fundamental en los ingresos de Olanet reside en el número de clientes que alcance a obtener la compañía. En las proyecciones, se han asumido las siguientes hipótesis de obtención de clientes:

### Numero de clientes a final de cada ejercicio

2000	2001	2002	2003
65,000	95,000	125,000	145,000

Es necesario reseñar que el producto que ofrece Olanet, es muy atractivo para la PYME, ya que le permite un claro e inmediato ahorro de costes en telefonía. La tarifa plana de Olanet, es un producto totalmente innovador, que solo es posible gracias a la tecnología IP (Internet Protocol). En este sentido, Ola Internet es una compañía pionera en España que cuenta con la ventaja de ser “first mover” o primer entrante, que se calcula durará entre 6 y 12 meses.

El numero de clientes asumido en las proyecciones supone la obtención de una cuota de mercado del 12% de las PYMEs de España a largo plazo, y dadas las ventajas que ofrece el producto de Olanet, la compañía considera esta como una hipótesis razonable.

#### ***Ingresos por servicios de acceso y conexión a Internet***

La compañía obtiene los ingresos de este tipo por dos vías diferentes:

- a) Acceso a Internet de alta velocidad:
- b) Conexión a Internet:

#### **Estimaciones de Ingresos de Olanet (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	2000	2001	2002	2003
Llamadas Telefónicas	41.0	121.2	153.3	187.5
Acceso alta velocidad Internet	0.2	0.6	0.8	1.0
Conexión a Internet	0.9	2.9	4.0	4.9
Otros	0.3	0.6	0.8	0.8
<b>Total</b>	<b>42.4</b>	<b>116.3</b>	<b>158.9</b>	<b>194.2</b>

#### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Las partidas principales de gastos son las siguientes:

- a) Costes Variables: Coste de las llamadas interprovinciales y provinciales, coste de las llamadas internacionales, coste de las llamadas de fijo a móvil, comisiones a los vendedores de Ola Internet, coste de alquiler de líneas, costes de interconexión
- b) Costes Fijos: Costes de personal, Instalación de dialers (únicamente en el año 2000), Marketing, mantenimiento y reparaciones.

Para la estimación de estos costes, la compañía se ha basado en su know-how del sector (ya que la compañía lleva operando desde Enero del 2000), y en los contratos que ya ha concertado con compañías del sector de las telecomunicaciones.

Las previsiones de gastos han sido realizadas de manera conservadora y son las siguientes:

**Estimaciones de Gastos de Olanet (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Coste llamadas	20.1	50.0	68.3	83.6
Comisiones	7.9	13.3	17.8	19.6
Alquiler y alta de líneas	6.2	8.5	9.5	10.6
Gastos de Personal	6.5	9.5	11.4	14.1
Instalación de dialers	5.6	0.0	0.0	0.0
Marketing	4.4	6.7	7.9	9.7
Mantenimiento y Reparaciones	2.5	6.8	9.0	10.7
Otros	14.5	10.2	13.0	15.6
<b>Total</b>	<b>67.7</b>	<b>105.0</b>	<b>136.9</b>	<b>163.9</b>

**c) Hipótesis sobre Inversiones**

Para llevar a cabo su plan de negocio, es necesario que Olanet acometa una serie de inversiones. Es importante señalar que las inversiones que se requieren para el establecimiento de comunicaciones IP, son menores a las que se requieren para la puesta en funcionamiento de un negocio de telefonía tradicional.

Las inversiones necesarias pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

a) Inversiones en Inmovilizado Material

Este apartado incluye las inversiones en Nodos, Routers y Dialers.

Las llamadas de Olanet, en lugar de pasar por centralitas de telefonía se distribuyen por nodos de Internet que estarán localizados por la geografía española. La voz es transformada en paquetes cuando pasan por el nodo mas cercano al emisor y estos paquetes son transformados en voz cuando pasan por el nodo más cercano al receptor del mensaje.

El router es un aparato que desvía las llamadas correspondientes a Olanet, hacia los nodos de la compañía. El dialer es un pequeño marcador acoplado al cable del teléfono, que evita marcar prefijos distintivos.

Se ha estimado que la instalación de dialers ya no será necesaria a partir de Octubre del 2000, cuando se introduzca definitivamente en España el sistema de pre-selección de llamada.

b) Otro inmovilizado:

Esta partida se refiere fundamentalmente a inversiones en software.

#### **Inversiones de Olanet (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Inmovilizado Material	40.7	14.4	12.7	9.3
Otro Inmovilizado	10.3	2.1	2.0	2.0
<b>Total</b>	<b>51.0</b>	<b>16.5</b>	<b>14.8</b>	<b>11.4</b>

#### **2.2.2.) Seguridad en la Red (IP6)**

IP6 es una compañía pionera en España en el campo de los servicios de seguridad en red, para compañías que tengan una pagina web o que tengan intereses en el comercio electrónico. Los servicios ofrecidos son :

- Servicios de instalación de “firewalls” o “muros de fuego” (para evitar daños provenientes de “hackers” o “piratas de la red”)
- Detección de intrusiones
- Sistemas de auditoria
- Servicios de consultoría y formación

#### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

La compañía obtendrá sus ingresos por tres diferentes vías:

- 1) Prestación de servicios: Incluye los servicios de consultoría y formación que serán provistos por profesionales de IP6..
- 2) Venta de Software/hardware
- 3) Servicios de seguridad (firewalls, detección de intrusiones...)

Las estimaciones realizadas sobre clientes de seguridad son las siguientes:

### Estimaciones de Ingresos de IP6(2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Prestación de servicios	0.5	1.0	1.5	2.4
Venta de Software/hardware	0.2	0.2	0.3	0.4
Servicios de seguridad	0.1	1.0	2.5	3.8
<b>Total</b>	<b>0.8</b>	<b>2.2</b>	<b>4.3</b>	<b>6.6</b>

#### b) Hipótesis sobre los Gastos

Las líneas de gastos principales en IP6 serán las siguientes:

- Gastos de personal
- Mantenimiento y Reparaciones

### Estimaciones de Gastos de IP6 (2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Gastos de personal	0.7	1.2	2.0	2.5
Mantenimiento y Reparaciones	0.1	0.4	0.7	1.4
Otros	0.3	0.5	0.8	1.3
<b>Total</b>	<b>1.1</b>	<b>2.1</b>	<b>3.5</b>	<b>5.2</b>

#### c) Hipótesis sobre Inversiones

Las inversiones a realizar en IP6 no son excesivamente altas, ya que el negocio de la seguridad en red se basa en el know-how de sus empleados.

A continuación se muestra un cuadro resumen de las cifras de inversión estimada durante el periodo 2000E-2003E.

### Inversiones de IP6 (2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Inmovilizado Material	0.07	0.02	0.02	0.02
Inmovilizado Inmaterial	0.2	0.5	0.6	0.7
<b>Total</b>	<b>0.3</b>	<b>0.5</b>	<b>0.6</b>	<b>0.7</b>

#### 2.2.3.) Servicios de “e-commerce” (AreaB2B)

AreaB2B es una compañía de Internet dedicada a la provisión de soluciones globales de comercio electrónico.

La compañía se ha creado con la idea de ser uno de los líderes en el comercio electrónico B2C y B2B en España. Para ello, se encuentra en proceso de desarrollo de portales verticales de Internet en el que compañías de un mismo sector, tienen la oportunidad de agruparse con el objetivo de aumentar su poder de compra. Esto creará una serie de ahorros para las compañías agrupadas, que compartirán con AreaB2B.

AreaB2B, además ha diseñado una herramienta de software (e-shop) muy útil para la PYME española. A través de esta herramienta, será la propia PYME la que cree fácilmente su tienda virtual. El coste es relativamente barato para la empresa, y le permitirá abrirse a un amplio abanico de consumidores, a través de la red.

Además, la compañía prevé la apertura de un supermercado (mall) en Internet, donde el consumidor final pueda acudir para adquirir todo tipo de productos. Este supermercado combinará tanto ventas directas como ventas por medio de subasta.

#### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

A continuación se enumeran las diferentes fuentes de ingresos para AreaB2B:

1. Ingresos por comercio B2B (portales verticales de aunación del poder de compra)

Aunque se prevé la apertura de futuros portales verticales en los sectores de transporte, automoción, perfumería, etc..., la compañía ha preferido ser prudente y no realizar ningún tipo de estimaciones en este capítulo, salvo para el portal vertical que ha lanzado recientemente, dedicado al sector de la joyería.

#### **Numero de joyerías adheridas a final de ejercicio (2000E-2003E)**

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
60	240	563	774

## 2. Ingresos por e-shop

Para la confección de las proyecciones de ingresos por este concepto, se ha estimado una cartera de clientes calculada como porcentaje de los clientes captados por Olanet.

### Porcentaje de clientes de Olanet que utilizarán e-shop (2000E-2003E)

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
0.7%	2.5%	5.1%	6.0%

## 3. Ingresos por mall

De la misma manera que en el apartado anterior, se ha asumido el número de clientes que se darán de alta en el mall, como un porcentaje de los clientes captados por Olanet.

### Porcentaje de clientes de Olanet suscritos al mall (2000E-2003E)

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
1.0%	3.0%	5.4%	7.0%

Dentro de este capítulo, también se han realizado estimaciones para los ingresos provenientes del negocio de subastas. El modelo prevé ingresos por los siguientes conceptos:

- comisiones por colocación de producto en subasta: se ha previsto que los productos de mas éxito serán las antigüedades, el material deportivo, productos de jardinería, material electrónico e informático.
- comisiones por transacciones
- ingresos por publicidad (en función del número de paginas vistas)

### Número medio de paginas vistas en el mall en millones (2000E-2003E)

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
0.3	1.3	3.1	5.5



A continuación se expone el resumen de los ingresos estimados para AreaB2B en el periodo 2000E-2003E

#### **Estimaciones de Ingresos de AreaB2B (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Portales verticales	0.1	0.5	1.3	2.2
Herramienta de software (e-shop)	0.0	1.5	4.3	6.0
Mall y subastas	0.3	1.7	3.9	5.8
<b>Total</b>	<b>0.4</b>	<b>3.7</b>	<b>9.5</b>	<b>14.0</b>

#### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Las líneas de gastos principales en AreaB2B serán las siguientes:

- Gastos de personal
- Publicidad y Marketing

#### **Estimaciones de Gastos de AreaB2B (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Gastos de personal	0.8	1.5	2.0	2.8
Publicidad y Marketing	4.2	2.8	2.0	1.6
Otros	0.5	0.5	0.9	1.0
<b>Total</b>	<b>5.5</b>	<b>4.8</b>	<b>4.9</b>	<b>5.4</b>

#### **c) Hipótesis sobre Inversiones**

A continuación se refleja un cuadro resumen de las cifras de inversión estimada durante el periodo 2000E-2003E para AreaB2B

#### **Inversiones de AreaB2B (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Inmovilizado Material	0.5	0.1	0.1	0.2
Inmovilizado Inmaterial	0.8	0.0	0.0	0.0
<b>Total</b>	<b>1.3</b>	<b>0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>0.2</b>

#### **2.2.4.) Contenidos en Internet (Iberica.com)**

Iberica.com es un portal vertical dedicado al turismo en España. Este portal ofrece itinerarios turísticos para el usuario, permite a multitud de empresas relacionadas con el turismo y el ocio en nuestro país, anunciarse a través de sus páginas, y posibilita la realización de reservas on-line.

##### **a) Hipótesis sobre los Ingresos**

Los ingresos de Iberica.com son de cuatro tipologías diferentes:

###### **1. Publicidad**

Dependen del número de páginas vistas. A finales de Abril del 2000, Iberica.com contaba con 1.5 millones de páginas vistas al mes, sin apenas haber realizado esfuerzo publicitario.

##### **Número medio de páginas vistas/mes de Iberica.com en millones (2000E-2003E)**

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
4.8	24.0	47.6	77.6

###### **2. Ingresos provenientes de compañías**

Se ha estimado el cobro de un importe por alta y el cobro de una comisión mensual por cada cliente que figure en las páginas de Iberica.com. El mercado objetivo se ha fijado dentro del sector turístico en España y es de 56.000 empresas.

En la siguiente tabla, se puede apreciar las estimaciones de captación de clientes dentro del mercado objetivo de Iberica.com:

##### **Porcentaje de clientes captados sobre mercado objetivo (2000E-2003E)**

<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
1.4%	6%	13.6%	18.4%

###### **3. Ingresos por promoción**

Los ingresos por promoción incluyen ingresos de compañías y entidades públicas (como ayuntamientos) que requieren la promoción de sus servicios. Dentro de los ingresos por promoción se incluyen aquellos ingresos obtenidos por la colocación del link (conexión) de una determinada compañía a su propia

pagina web, en un lugar considerado estratégico dentro de la pagina web de Iberica.com (por ejemplo, en el primer lugar de una lista vertical de empresas que se anuncian).

#### 4.Ingresos por turismo

Los ingresos por este concepto son de dos tipos:

- Ingresos por venta de viajes internacionales. Son viajes realizados desde el extranjero a España por motivos de turismo.
- Ingresos por venta de viajes nacionales. Son viajes realizados en España por motivos de turismo.

A continuación se expone el resumen de los ingresos estimados para Iberica.com en el periodo 2000E-2003E

#### **Estimaciones de Ingresos de Iberica.com (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Publicidad	0.1	0.6	1.7	3.6
Ingresos provenientes de compañías	0.0	0.6	1.3	1.6
Ingresos por promoción	0.2	0.9	1.6	1.9
Ingresos por turismo	0.0	0.7	8.1	13.3
<b>Total</b>	<b>0.3</b>	<b>2.8</b>	<b>12.7</b>	<b>20.4</b>

#### **b) Hipótesis sobre los Gastos**

Las líneas de gastos principales en Iberica.com serán las siguientes:

#### **Estimaciones de Gastos de Iberica.com (2000E-2003E)**

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Gastos de personal	0.8	1.2	1.9	2.8
Publicidad y Marketing	1.0	2.2	3.6	6.0
Otros	0.8	1.4	1.9	2.5
<b>Total</b>	<b>2.6</b>	<b>4.8</b>	<b>7.4</b>	<b>11.3</b>

### c) Hipótesis sobre Inversiones

A continuación se refleja un cuadro resumen de las cifras de inversión estimada durante el periodo 2000E-2003E para Iberica.com

#### Inversiones de Iberica.com (2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Inmovilizado Material	0.3	0.2	0.3	0.5
Inmovilizado Inmaterial	0.6	0.4	0.4	0.4
<b>Total</b>	<b>0.9</b>	<b>0.6</b>	<b>0.7</b>	<b>0.9</b>

#### Resumen de las inversiones previstas por GPP

Se presenta a continuación un detalle de las inversiones previstas por GRUPO PICKING PACK, S.A., por divisiones para los años 2000-2003:

#### Estimaciones de las Inversiones de las divisiones de GPP (2000E-2003E)

<i>En millones de Euros</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Total</b>
<b>Expansión actividades de GPP</b>					
Reprografía Digital	16.6	17.2	18.2	19.2	<b>71.2</b>
Material de Oficina	2.2	2.2	2.1	1.8	<b>8.3</b>
Servicios Logísticos	4.2	0.5	0.6	0.7	<b>6</b>
<b>Total por año</b>	<b>23</b>	<b>19.9</b>	<b>20.9</b>	<b>21.7</b>	<b>85.5</b>
<b>Expansión de la actividad de OLA INTERNET</b>					
Ola Net	51.0	16.5	14.8	11.4	93.7
Filiales Ola	2.5	1.2	1.4	1.8	6.9
<b>Total por año</b>	<b>53.5</b>	<b>17.7</b>	<b>16.2</b>	<b>13.2</b>	<b>100.6</b>
<b>Total inversiones</b>	<b><u>76,5</u></b>	<b><u>37,6</u></b>	<b><u>37,1</u></b>	<b><u>34,9</u></b>	<b><u>186.1</u></b>

### 3. Previsiones de resultados

Se presentan al final de este apartado los estados financieros proyectados de Grupo Picking Pack S.A. consolidado (cuenta de resultados, balance de situación y proyecciones de flujo de caja).

A continuación se muestran algunas magnitudes seleccionadas de dichos estados financieros:

#### MAGNITUDES SELECCIONADAS

Miles de Euros	2000	2001	2002	2003
<b>VENTAS</b>	345.993	470.087	571.326	663.784
<b>EBITDA</b>	262	47.452	80.035	103.728
<b>EBIT</b>	-32.978	16.582	43.163	63.221
<b>RESULTADO NETO</b>	-45.276	16.719	43.611	43.864
<b>FONDOS PROPIOS</b>	439.375	456.094	499.705	543.569

Estas previsiones no suponen ninguna garantía de la evolución futura de la sociedad. Aunque suponen la mejor estimación de la compañía sobre dichas variables, se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento actual. La Sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la Sociedad que influyen en la evolución futura de la Sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las expectativas indicadas.

GPP prevé presentar un resultado neto negativo en el año 2000 como consecuencia de la incorporación de los estados financieros del grupo Ola Internet, S.A. A partir del año 2001 se espera entrar en resultados positivos tanto a nivel operativo como neto.

### 4. Sensibilidad al plan de negocio

El plan de negocio elaborado por la sociedad es sensible a las diferencias que se puedan producir entre los flujos de ingreso y gastos reales y los estimados. Se detalla brevemente a continuación el efecto que sobre los resultados y los recursos propios estimados por la sociedad tendría una variación de los porcentajes reales de cumplimiento en los ingresos y los gastos.

Escenario 1 - Caso Base	Ingresos	100%	Gastos	100%
<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-45.276	16.719	43.611	64.234
Fondos Propios	439.375	456.094	499.705	543.569

**Escenario 2** Ingresos 100% Gastos 105%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-63.211	-5.610	17.272	34.806
Fondos Propios	427.158	421.548	438.820	473.626

**Escenario 3** Ingresos 100% Gastos 95%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-27.852	38.208	68.709	92.930
Fondos Propios	451.049	489.257	537.674	598.079

**Escenario 4** Ingresos 105% Gastos 100%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-27.837	40.602	72.764	98.209
Fondos Propios	451.307	491.909	542.118	605.954

**Escenario 5** Ingresos 105% Gastos 105%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-45.249	19.119	47.682	69.529
Fondos Propios	439.646	458.765	506.284	551.478

**Escenario 6** Ingresos 105% Gastos 95%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-10.463	61.989	97.764	126.887
Fondos Propios	462.927	514.262	577.809	660.286

**Escenario 7** Ingresos 95% Gastos 100%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-63.238	-8.062	13.013	29.248
Fondos Propios	426.888	418.825	431.838	461.086

**Escenario 8** Ingresos 95% Gastos 105%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-81.172	-30.434	-14.103	-2.876
Fondos Propios	414.671	384.236	370.133	367.257

**Escenario 9** Ingresos 95% Gastos 95%

<b>Miles de euros</b>	<b>2000e</b>	<b>2001e</b>	<b>2002e</b>	<b>2003e</b>
Resultado antes de impuestos	-45.304	14.310	39.529	58.938
Fondos Propios	439.104	453.414	492.943	535.646

## ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS – PERIODO 2000e-2003e

### Grupo Picking Pack, S.A. Cuenta de Resultados Consolidada

Miles de Euros	Junio –Dic 2000e	2000e	2001e	2002e	2003e
<b>Ventas</b>	<b>236.517</b>	<b>345.993</b>	<b>470.087</b>	<b>571.326</b>	<b>663.784</b>
<i>% de Crecimiento</i>	<i>n.a.</i>	<i>26,4%</i>	<i>35,9%</i>	<i>21,5%</i>	<i>16,2%</i>
Coste de las Ventas	-128.093	-189.043	-244.957	-286.494	-324.098
<b>Margen Bruto</b>	<b>108.423</b>	<b>156.950</b>	<b>225.129</b>	<b>284.832</b>	<b>339.686</b>
<i>% Margen</i>	<i>45,8%</i>	<i>45,4%</i>	<i>47,9%</i>	<i>49,9%</i>	<i>51,2%</i>
Costes de Personal	-51.831	-79.692	-93.417	-105.980	-121.073
<i>% s/Ventas</i>	<i>-21,9%</i>	<i>-23,0%</i>	<i>-19,9%</i>	<i>-18,5%</i>	<i>-18,2%</i>
Gastos de Explotación	-51.462	-76.996	-84.260	-98.817	-114.885
<i>% s/Ventas</i>	<i>-21,8%</i>	<i>-21,8%</i>	<i>-16,4%</i>	<i>-15,7%</i>	<i>-15,9%</i>
<b>EBITDA</b>	<b>5.131</b>	<b>262</b>	<b>47.452</b>	<b>80.035</b>	<b>103.728</b>
<i>% Margen</i>	<i>2,2%</i>	<i>0,1%</i>	<i>10,1%</i>	<i>14,0%</i>	<i>15,6%</i>
Amortización	-24.951	-33.240	-30.871	-36.873	-40.507
<i>% s/Ventas</i>	<i>-10,5%</i>	<i>-9,6%</i>	<i>-6,6%</i>	<i>-6,5%</i>	<i>-6,1%</i>
<b>EBIT</b>	<b>-19.821</b>	<b>-32.978</b>	<b>16.582</b>	<b>43.163</b>	<b>63.221</b>
<i>% Margen</i>	<i>-8,4%</i>	<i>-9,5%</i>	<i>3,5%</i>	<i>7,6%</i>	<i>9,5%</i>
Gastos Financieros	-59	-1.128	-29	0	0
Ingresos Financieros	75	129	167	448	1.014
<b>Rdo. Antes de Extraordinarios</b>	<b>-19.804</b>	<b>-33.978</b>	<b>16.719</b>	<b>43.611</b>	<b>64.234</b>
Rdo Extraordinario	-11.299	-11.299	0	0	0
<b>Rdo. Antes de Impuestos</b>	<b>-31.103</b>	<b>-45.276</b>	<b>16.719</b>	<b>43.611</b>	<b>64.234</b>
Impuestos	0	0	0	0	-20.370
<b>Redo. Neto</b>	<b>-31.103</b>	<b>-45.276</b>	<b>16.719</b>	<b>43.611</b>	<b>43.864</b>
<i>% Margen</i>	<i>-13,2%</i>	<i>-13,1%</i>	<i>3,6%</i>	<i>7,6%</i>	<i>6,6%</i>

## ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS – PERIODO 2000e-2003e

### Grupo Picking Pack, S.A.

#### Balance de Situación Consolidado

Miles de Euros	2000e	2001e	2002e	2003e
<b>ACTIVO</b>				
Caja y equivalentes	10.000	12.203	47.523	87.610
Inversiones Financieras Temporales	727	727	727	727
Cuentas a Cobrar	74.710	84.415	94.958	106.493
Otros Deudores	10.571	11.386	12.682	14.103
Existencias	19.188	21.400	23.522	25.880
Gastos Diferidos	12.935	12.935	12.935	12.935
<b>Activo Circulante</b>	<b>128.131</b>	<b>143.065</b>	<b>192.347</b>	<b>247.748</b>
Inmovilizado Material Neto	74.443	83.278	87.194	85.095
Inmovilizado Financiero Neto	12.947	12.947	12.947	12.947
Inmovilizado Inmaterial Neto	169.449	169.449	169.449	169.449
Fondo de Comercio	143.539	143.539	143.539	143.539
<b>Activo Fijo</b>	<b>400.378</b>	<b>409.213</b>	<b>413.129</b>	<b>411.029</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>528.508</b>	<b>552.278</b>	<b>605.476</b>	<b>658.778</b>
<b>PASIVO</b>				
Préstamos a corto plazo	1.107	0	0	0
Proveedores	51.436	57.273	62.868	68.443
Proveedores de Inmovilizado	563	606	632	693
Otros Acreedores	23.856	26.134	30.101	33.903
Gastos Diferidos	3.558	3.558	3.558	3.558
<b>Pasivo Circulante</b>	<b>80.521</b>	<b>87.571</b>	<b>97.159</b>	<b>106.597</b>
Arr. Financiero a LP	8.613	8.613	8.613	8.613
<b>Deudas a Largo Plazo</b>	<b>8.613</b>	<b>8.613</b>	<b>8.613</b>	<b>8.613</b>
Fondos Propios	439.375 (1)	456.094	499.705	543.569
<b>Total Fondos Propios</b>	<b>439.375</b>	<b>456.094</b>	<b>499.705</b>	<b>543.569</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>528.508</b>	<b>552.278</b>	<b>605.476</b>	<b>658.778</b>

- (1) Incorpora la ampliación de capital realizada para la adquisición de Ola Internet por importe efectivo de 150 millones de euros y la subsiguiente ampliación por importe de 112 millones de euros destinada a la financiación de inversiones y expansión de Grupo Picking Pack y Ola Internet, que se encuentra pendiente de verificación por la CNMV y de suscripción por los accionistas de la Sociedad



## ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS – PERIODO 2000e-2003e

### Grupo Picking Pack, S.A.

#### Análisis del Cash Flow

Miles de Euros	Jun-Dic 2000e	2000e	2001e	2002e	2003e
<b>CASH FLOW PROVENIENTE DE LAS OPERACIONES</b>					
Resultado Neto	-31.103	-45.276	16.719	43.611	43.864
+ Amortizaciones	24.951	33.240	30.871	36.873	40.507
+ Variación de Capital Circulante	5.453	4.599	-4.574	-4.373	-5.877
<b>Cash Flows Operativo</b>	<b>-699</b>	<b>-7.438</b>	<b>43.016</b>	<b>76.110</b>	<b>78.494</b>
<b>CASH FLOW DE LAS INVERSIONES</b>					
Inversiones en Inmovilizado	-33.775	-76.371	-39.706	-40.789	-38.408
<b>Cash Flows de las Inversiones</b>	<b>-33.775</b>	<b>-76.371</b>	<b>-39.706</b>	<b>-40.789</b>	<b>-38.408</b>
<b>CASH FLOW LIBRE ANTES DE FINANCIACION</b>					
	<b>-34.474</b>	<b>-83.809</b>	<b>3.310</b>	<b>35.321</b>	<b>40.087</b>
<b>CASH FLOW DE FINANCIACION</b>					
Repago de Deuda a Corto Plazo	-26.051		-1.107		
Repago de Deuda a LArgo Plazo	-21.274				
Repago Deuda BSCH	-27.850				
Ampliación de Capital	112.483				
<b>Cash Flows de Financiación</b>	<b>37.308</b>		<b>-1.107</b>		
Caja al inicio	7.166		10.000	12.203	47.523
Caja al final del periodo	2.834		2.203	35.321	40.087
<b>Balance caja final</b>	<b>10.000</b>		<b>12.203</b>	<b>47.523</b>	<b>87.610</b>

## **Situación patrimonial de Grupo Picking Pack, S.A.**

Desde el punto de vista de la situación patrimonial, una vez concluida la presente ampliación de capital, la Junta General de Accionistas ha aprobado la realización de otra ampliación de capital por importe de 112 millones de euros, con el objetivo de acometer las inversiones necesarias que permitan mantener el ritmo de crecimiento del nuevo grupo.

Dicha ampliación de capital se encuentra pendiente de verificación por parte de la CNMV y de suscripción por parte de los accionistas de la Sociedad.

Tras dicha ampliación de capital, en caso de ser suscrita en su totalidad, el capital social de Grupo Picking Pack, S.A. se situará en cerca de 394 millones de euros, con un bajo ratio de endeudamiento.

Aproximadamente la mitad de la ampliación de capital de 112 millones de euros irá destinada a inversiones cuyo retorno no está contemplado en las proyecciones presentadas en este capítulo.

## **Política de amortizaciones**

La política de amortizaciones de GPP no ha variado durante los meses transcurridos del año 2000 ni es previsible esperar, a corto plazo, cambios sustanciales en la misma.

## **Política de Dividendos y amortización del fondo de comercio**

Según lo establecido en el artículo 194 de la Ley de Sociedades Anónimas, hasta que determinadas partidas del activo intangible, entre las que se encuentra el Fondo de Comercio, no hayan sido amortizadas por completo se prohíbe toda distribución de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos no amortizados.

Considerando que la partida de Fondo de Comercio, tras la adquisición de Ola Internet, ascenderá a aproximadamente 267 millones de euros y que no existen reservas disponibles a 31 de diciembre de 1999, no se producirá el pago de dividendos en los próximos años, hasta que dicho Fondo de Comercio esté totalmente amortizado o el importe de beneficios generados por el Grupo permita dotar las reservas por el importe de los gastos no amortizados.

La amortización de dicho Fondo de Comercio no tiene ninguna repercusión en las cuentas individuales de la compañía; en cuanto a las cuentas consolidadas, dicha amortización se cargará, en los próximos ejercicios, contra la cuenta de Reservas en Sociedades Consolidadas por integración global, tal como se ha hecho en el ejercicio de 1999.

Es previsible que ello represente una salvedad en las futuras auditorias de las cuentas mientras esté pendiente de amortizar dicho fondo de comercio. Para mas detalles véase el Capítulo 0.

La compañía no descarta el reparto de dividendos futuros siempre y cuando se alcance el nivel de resultados esperados y los fondos retenidos permitan un crecimiento equilibrado y sostenible.

### **Endeudamiento**

La adquisición de Ola Internet mediante una ampliación de capital y canje de acciones y la posterior ampliación prevista de 112 millones de euros, en caso de suscripción, mejorará sustancialmente los ratios de estructura financiera del grupo

Grupo Picking Pack prevé mantener una estructura financiera con un nivel de endeudamiento que permita optimizar la relación riesgo-rentabilidad para el accionista.

En ese sentido, GPP no descarta en el futuro diseñar una estructura financiera en la que existan recursos ajenos, siempre con el objetivo de aprovechar la deducibilidad fiscal del gasto financiero asociado, y de esta forma aumentar el valor de la empresa para los accionistas. No obstante esto se hará siempre y cuando las perspectivas y la evolución del grupo permitan prever la devolución de las deudas contraídas.

En la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de 16 de Mayo de 2000 se aprobó una delegación al Consejo de Administración para que este pudiera diseñar la emisión de bonos simples o convertibles (con o sin exclusión del derecho de suscripción preferente de los accionistas) como fuente adicional de financiación del grupo. Asimismo se delegó en el Consejo la posibilidad de ampliar el capital social en hasta un 50% del mismo en un plazo de cinco años. Considerando los actuales planes de inversión previstos por la Sociedad, y las necesidades de financiación conocidas de los negocios actuales, no está prevista la utilización de dichas fuentes de financiación, que no obstante supondrían para GPP una importante capacidad de recursos adicionales de inversión.

Fdo.

D. Carlo Umberto Campanini Bonomi  
Presidente del Consejo de Administración

D. Ugo Giorcelli  
Consejero y Director Financiero