

grupo



Grupo Picking Pack aumenta su facturación un 58% y se sitúa como la compañía líder a nivel mundial en el sector de la reprografía digital conectada a la Red mediante importantes inversiones en tecnología e Internet.

- *La facturación se incrementa un 58% hasta 32.437 millones de pesetas.*
- *El beneficio neto aumenta un 11% hasta los 912 millones de pesetas.*
- *El cash-flow simple crece un 55% y se sitúa en 2.304 millones de pesetas.*
- *Fuerte solidez patrimonial con solo 23% de deuda neta sobre recursos propios asegurando la capacidad para seguir creciendo en las nuevas tecnologías*
- *Importantes inversiones en 1999 (2.300 millones de pesetas) en tecnología e Internet B2B y B2C, para reforzar sus negocios de reprografía digital, material de oficina especializado y logística.*
- *Confirmación de la vocación multinacional de GPP con un 72% de la facturación obtenida en 7 países extranjeros. No obstante, la división española ha sido la que mas ha crecido.*

El Prat de Llobregat (Barcelona), 2 de Marzo 2000.- 1999 ha sido un año muy importante para el desarrollo de **Grupo Picking Pack (GPP)**. De un lado se ha confirmado una fuerte tendencia de crecimiento en todas las magnitudes de la compañía, y por otro lado el Grupo ha alcanzado una posición de liderazgo en aprovechar las oportunidades ofrecidas en el sector de la reprografía digital dentro de la “nueva economía” gracias a las tecnologías digitales e Internet.

RESULTADOS

Las ventas han crecido un 58% hasta 32.437 millones de pesetas e incluyen solo un semestre de la división americana Charrette, que fue adquirida en julio de 1999. El fuerte crecimiento ha sido consistente en casi todos los países donde opera **GPP**, particularmente en España donde su facturación ha aumentado un 23%, gracias al desarrollo de la división de reprografía digital, a la incorporación de 15 nuevos puntos en su red y al crecimiento de su actividad logística enfocada hacia el marketing directo e Internet.

Los márgenes operativos de las varias divisiones históricas han experimentado un buen desarrollo. En Inglaterra donde **GPP** tiene aproximadamente el 40% de sus ventas, la división de reprografía ha experimentado una importante mejora del margen bruto desde el 69% hasta el 75%, gracias a las fuertes inversiones que han permitido aumentar el margen de los servicios ofertados. Asimismo los márgenes operativos han mejorado mediante un mayor porcentaje de venta en España de la división de reprografía digital.

La cuenta de explotación se ha visto afectada por las fuertes amortizaciones (1.800 millones de pesetas) debidas a las grandes inversiones especialmente en el área de reprografía digital, y por los costes extraordinarios de reenfoque en Italia hacia la reprografía digital y reconversión de la logística en España (unos 850 mln pts en total) para crear una plataforma de servicios integrados hacia el comercio electrónico que han sido amortizados con beneficios extraordinarios de aprox. 800 mln pts procedentes de la venta de activos no estratégicos y otros servicios. El beneficio operativo ha aumentado un 24% y el beneficio neto 11% hasta 912 mln pts.

La situación patrimonial continua siendo sólida con un activo total de 53.242 mln pts (aumento del 103%) y con un capital social de 31.739 mln pts (un 141% mas). El balance presenta una situación sólida que permite que durante el 2000 **GPP** pueda endeudarse en aproximadamente unos 15.000 millones adicionales para financiar el crecimiento y las inversiones hacia las nuevas tecnologías, ampliación de su red de centros de reprografía y servicios logísticos de comercio electrónico en España

INVERSION

1999 ha sido un año de fuertes inversiones que han fortalecido la entrada de **GPP** en la nueva economía: En Julio de 1999 se ha adquirido en EE.UU. Charrette a través de una ampliación de capital de 17.800 millones de pesetas. Charrette es el líder en el mercado norteamericano de reprografía digital y productos especializados en el sector de diseño gráfico enfocado hacia el sector de alto valor añadido de AECGD (Arquitectos, Ingenieros, Construcción y Diseño Gráfico).

INTERNET

Además se ha desarrollado fuertemente el canal de venta a través de su web www.charrette.com, que ha tenido una buena acogida por parte de los clientes. Así, en el mes de diciembre se han generado más de 450.000 hits con fuerte crecimiento de las ventas. Asimismo el interés hacia este nuevo canal de distribución de servicios y productos especializados para los clientes de **GPP** se ha visto fortalecido en finales del 1999 y principio de 2000 con la inversión en www.cephren.com (resultado de la fusión www.ebricks.com y www.bluelineonline.com) junto con accionistas del calibre de General Electric y Bechtel. La tercera área de inversión en la nueva economía ha sido en la división de logística de **GPP** ya especializada en el sector de marketing directo con mas de 2.5 mln de paquetes entregados a domicilio durante 1999. Esta división se ha preparado para ofrecer un servicio integrado a las compañías que han identificado en el canal de Internet el nuevo potencial de crecimiento para sus ventas. Dichas inversiones se han visto positivamente afectada con la firma de grandes contratos tipo La Tienda en Casa de El Corte Ingles etc.....Al mismo tiempo GPP ha tomado una participacion del 5% en Eequality www.alcoste.com

2000

En el 2000 se sigue invirtiendo en tecnologías relacionadas con la gestión, transmisión y comunicación de datos (como www.cephren.com) y se potenciara fuertemente la división de Internet de material de oficina para poder convertir sus mas de 10.000 millones de pesetas de venta por teléfono en EE.UU. en venta online. Asimismo para el 2000 **GPP** prevé suministrar también en Europa los productos actualmente vendidos en www.charrette.com, empezando desde el mercado del Reino Unido. Es prioridad numero uno para el equipo directivo acabar de consolidar las recientes adquisiciones industriales y al mismo tiempo investigar vías de inversión en nuevas tecnologías para poder mantener el liderazgo en nuestro sector y aportar valor añadido a los mas de 90.000 pymes en España y 80.000 clientes AECGD en el mundo.

Grupo Picking Pack (www.pickingpack.net) ofrece servicios de outsourcing integrados de reprografía digital y suministros de material de oficina especializado vía Internet y otros canales para los sectores de Arquitectura, Ingeniería, Construcción y Diseño Gráfico. Tiene más de 2.000 personas en 7 países y tiene un total de 340 puntos de servicio en su red internacional. Con sede central en España, **GPP** cotiza en la Bolsa española.