

Resultados 2018

13 de marzo de 2019

INDITEX



Disclaimer

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas.

La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas.

Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, la competencia del sector, las preferencias y las tendencias de gasto de los consumidores, las condiciones económicas y legales, las restricciones al libre comercio y/o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente el Grupo Inditex o en aquellos países donde los productos del Grupo son fabricados o distribuidos.

Los riesgos e incertidumbres que podrían potencialmente afectar la información facilitada son difíciles de predecir. La compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

La compañía facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros del Grupo Inditex, en los documentos que presenta ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

Resumen

INDITEX



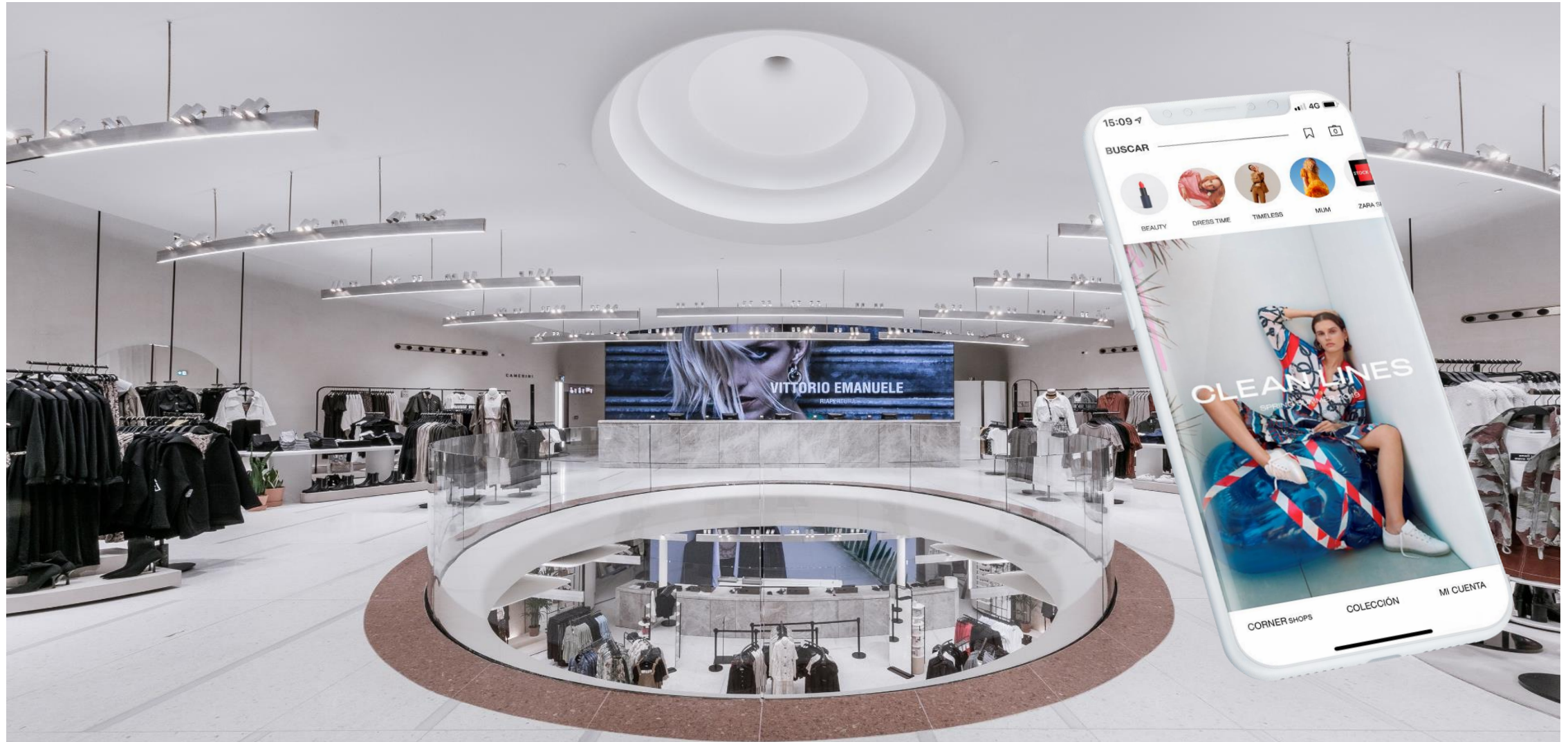
2018: Continúa el desarrollo de la estrategia a largo plazo

- ▶ Modelo de negocio diferenciado a la vanguardia de la moda y sostenibilidad
- ▶ Plataforma de venta integrada en tienda y online
- ▶ Experiencia única de cliente
- ▶ Aceleración del flujo de caja y menor intensidad de capital
- ▶ Oportunidades de crecimiento global

2018: Fuerte desempeño operativo

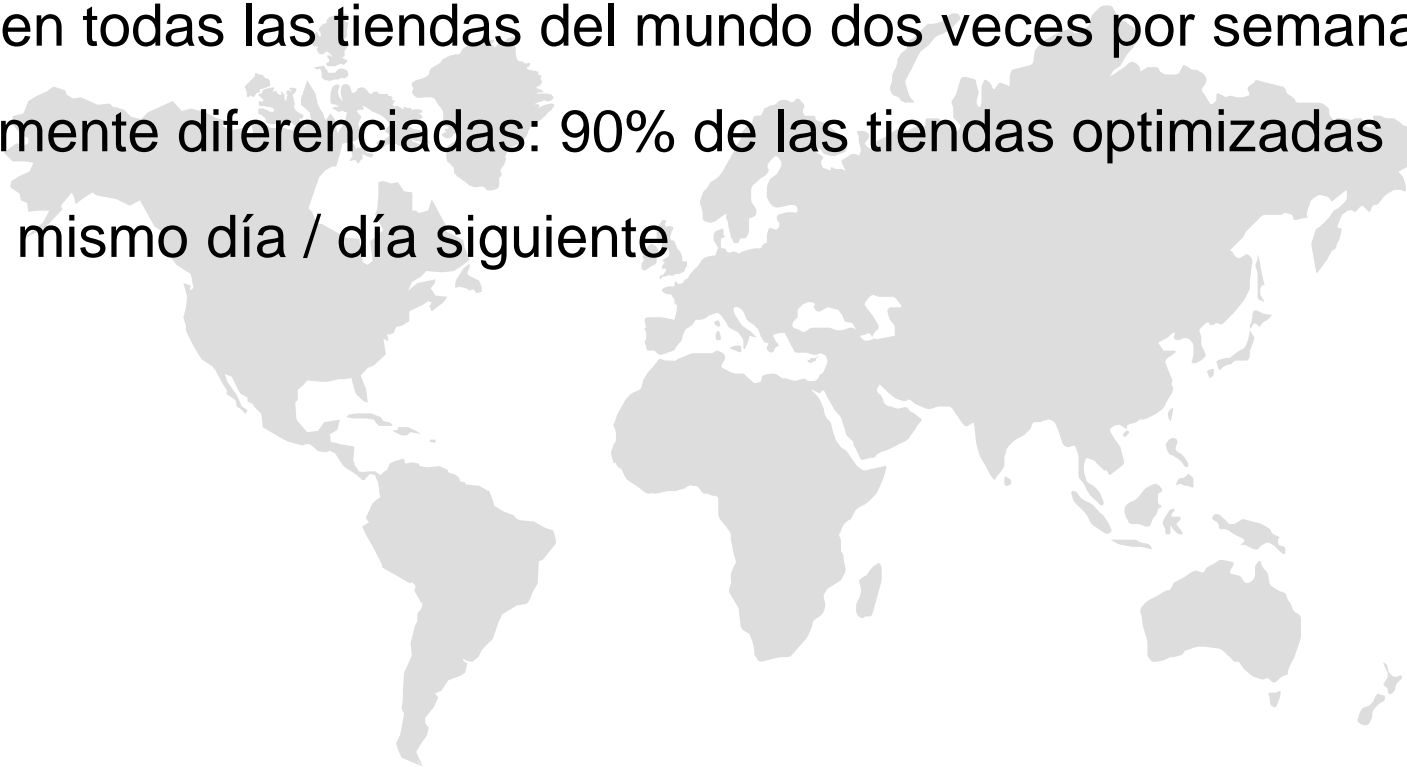
- ▶ Crecimiento de ventas satisfactorio +7% en moneda local
- ▶ Crecimiento de ventas comparables +4%
- ▶ La venta online creció un +27% hasta 3,2 miles de millones de € (12% de las ventas totales, 14% de las ventas en mercados con venta online)
- ▶ EBITDA 5.457 millones de €. +11% en moneda local
- ▶ Fuerte generación de caja
- ▶ Nueva política de dividendo. Propuesta de incremento del +17%

Modelo de negocio único: global e integrando tienda y online



Modelo de negocio único: global e integrando tienda y online

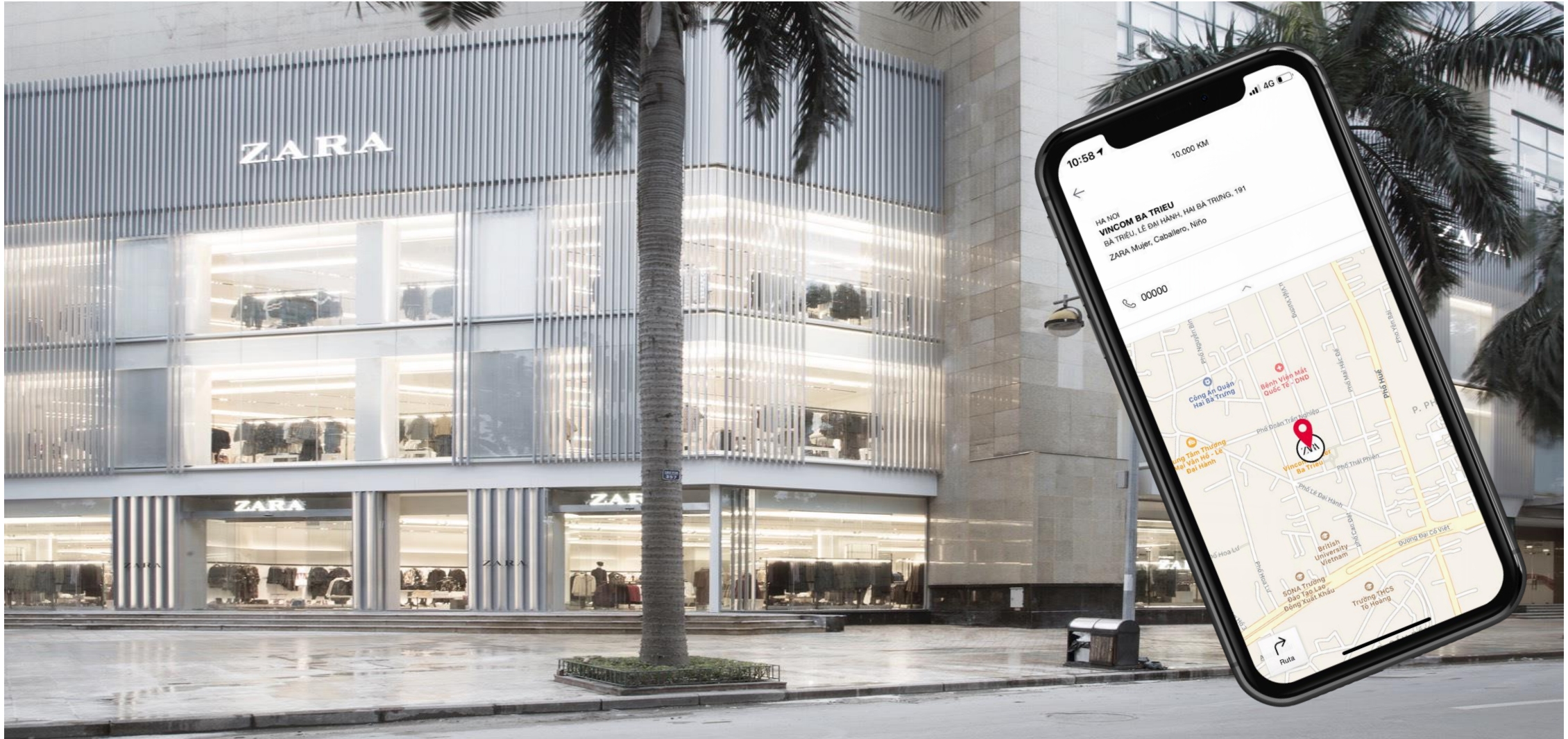
- ▶ Experiencia única de cliente
- ▶ Distribución centralizada
- ▶ Distribución en todas las tiendas del mundo dos veces por semana
- ▶ Tiendas altamente diferenciadas: 90% de las tiendas optimizadas 2012-2018
- ▶ Envío online mismo día / día siguiente



Fortaleza del modelo: consistencia de las ventas comparables

- ▶ Las ventas comparables aumentaron un 4% sobre un comparable exigente
- ▶ Ventas comparables positivas en tiendas y online
- ▶ Ventas comparables positivas en todas las geografías y formatos

Nuevo espacio en ubicaciones clave creció 8% (4,7% Neto)



Optimización de tiendas. Ventaja competitiva clave

Optimización tiendas	2012-2018
Aperturas brutas	3.364
Reformas	2.374
Ampliaciones	1.019
Absorciones	(1.401)

Tiendas emblemáticas y diferenciadas 2018



Corso Vittorio Emanuele, Milan

Tiendas emblemáticas y diferenciadas 2018



Boulevard Haussmann, Paris

Tiendas emblemáticas y diferenciadas 2018



Karl Johans Gate, Oslo

Tiendas emblemáticas y diferenciadas 2018



Gran Vía, Bilbao

Tiendas emblemáticas y diferenciadas 2019



Hudson Yards, New York

Integración total de tienda y online



Click & Collect, Zara Corso Vittorio Emanuele Milano

Venta online líder en el sector

- ▶ Venta global online 3,2 miles de millones de €. en 2018, +27%
- ▶ 12% de las ventas totales / 14% de las ventas en mercados de venta online
- ▶ Importantes lanzamientos en 2019



2020 Venta online

- ▶ Integración total tienda-online
- ▶ Distribución centralizada + online stockrooms + plataforma global de tiendas
- ▶ Entrega mismo día en áreas metropolitanas / envío día siguiente estándar global



Resumen Financiero

INDITEX



Ejercicio 2018

Millones de €	2018	2017	18/17	LC
Ventas Netas	26.145	25.336	3%	7%
Margen Bruto	14.816	14.260	4%	8%
EBITDA	5.457	5.277	3%	11%
EBIT	4.357	4.314	1%	9%
Beneficio neto	3.444	3.368	2%	12%

- ▶ Fuerte desempeño operativo

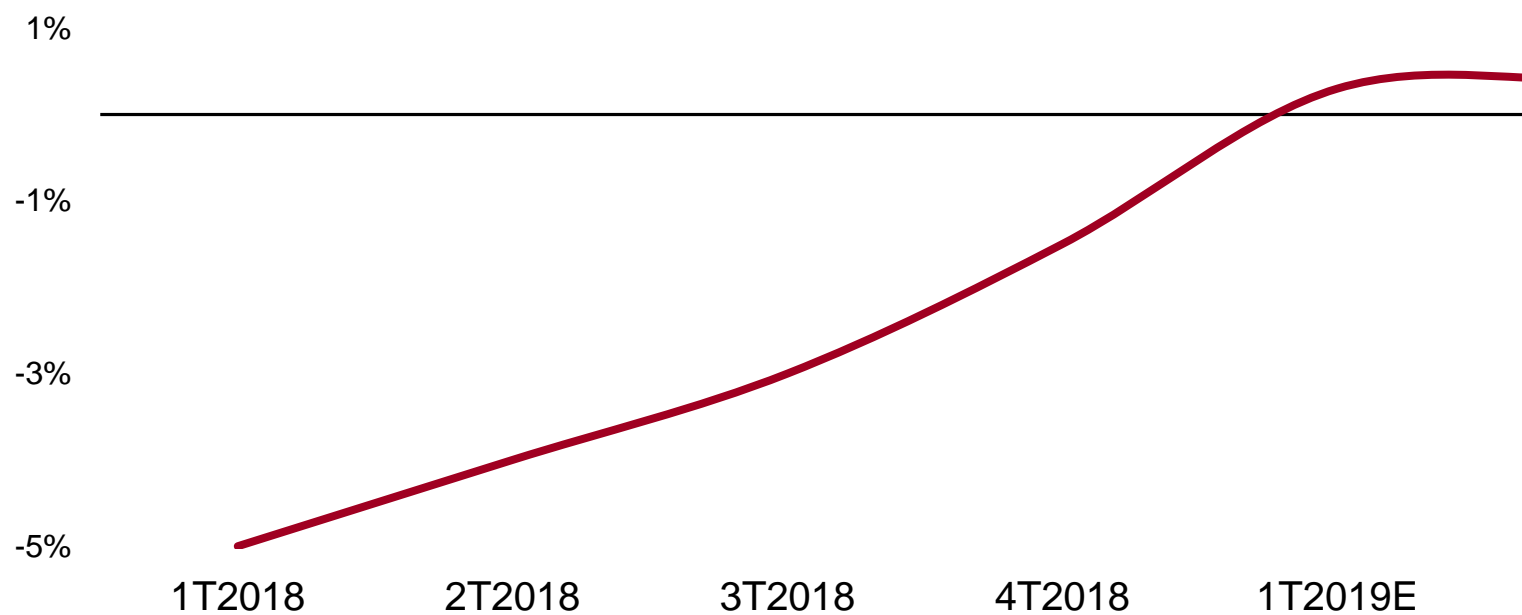
Crecimiento de ventas satisfactorio

Millones de €	2018	2017	18/17
Ventas netas	26.145	25.336	3%

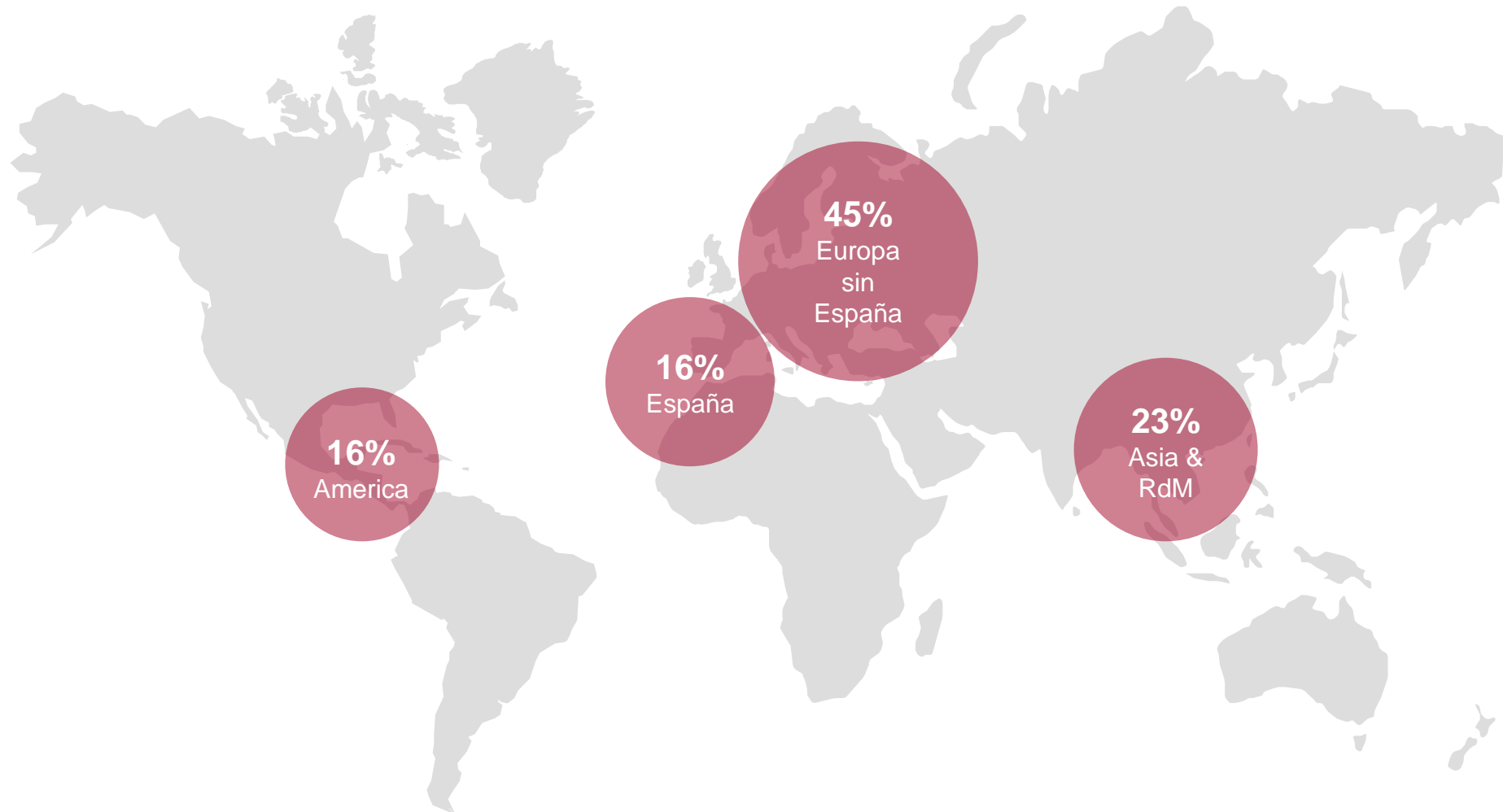
- ▶ Crecimiento de ventas +7% en moneda local
- ▶ Fuerte desempeño de ventas comparables
- ▶ Fortaleza del Euro frente a todas las divisas clave

Efecto divisa en ventas

- ▶ -3,5% impacto divisa en ventas en 2018
- ▶ A tipos de cambio actuales se espera que el efecto divisa sea positivo en 2019



Tiendas globales y venta online en 2018



Evolucion del Margen Bruto

	2018	2017	18/17
Margen bruto	56,7%	56,3%	+39 pb

- ▶ Fuerte desempeño del modelo de negocio
- ▶ Crecimiento del margen bruto de +4% hasta 14.816 millones de €
- ▶ Mantenimiento de políticas comerciales

Estricto control de gastos operativos

Millones de €	2018	18/17
Gastos de explotación	9.329	4%

Amortizaciones y depreciaciones

Millones de €	2018	2017	18/17
Amortización y Depreciación	(1.100)	(963)	14%

- ▶ 2017 incluye la venta de 15 locales
- ▶ Coste por absorción de tiendas en 2018 provisionadas por impairment en 2017

Modelo de negocio flexible

Millones de €	2018	18/17
Existencias	2.716	1%
Deudores	820	5%
Acreedores	(5.251)	4%
Fondo de maniobra operativo	(1.715)	8%
Caja neta	6.705	5%

Flujo de caja

Millones de €	2018	2017	18/17
Caja generada por operaciones	4.029	3.961	2%
CAPEX – Ordinario	1.512	1.545	-2%
Dividendos	2.335	2.127	10%
Caja neta	6.705	6.387	5%

NIIF 16

- ▶ Inicio en 2019
- ▶ Cambios en presentación, sin impacto en flujo de caja ni negocio
- ▶ IFRS 16 repercutirá en:
 - ▶ Aumento estimado del 2-4% en el beneficio neto de 2019 frente a IAS 17
 - ▶ Deuda por arrendamientos de entre 6.500-6.900 millones de €
- ▶ Se proporcionarán más detalles antes de la publicación de resultados 1T2019

Formatos

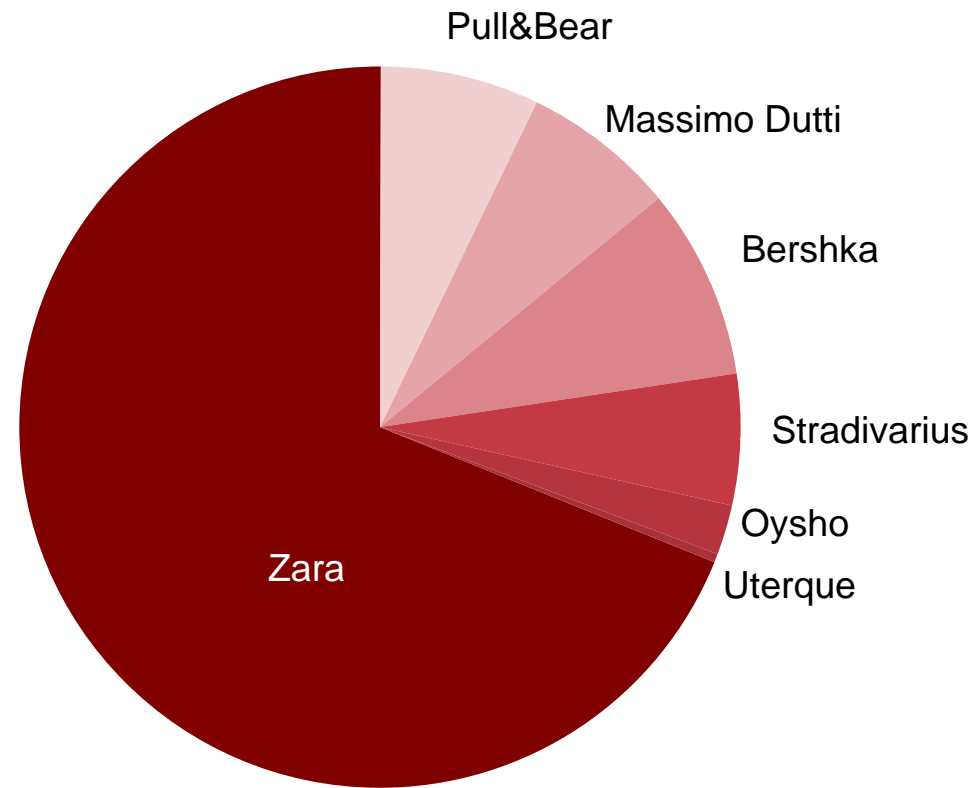


INDITEX

Zara & Zara Home

- ▶ Inditex ha decidido integrar el reporte de Zara Home dentro de Zara debido a las crecientes sinergias entre ambos formatos
- ▶ El objetivo es combinar la gestión operativa y de marca tanto en la tienda como en online
- ▶ Se prevé incorporar progresivamente el producto de Zara Home en la web de Zara en algunos mercados a partir del próximo Otoño/Invierno

Ventas por formato



EBIT por formato

Millones de €	EBIT	% venta	ROCE
Zara + Zara Home	3.122	17%	28%
Pull&Bear	300	16%	48%
Massimo Dutti	258	14%	36%
Bershka	327	15%	50%
Stradivarius	259	17%	50%
Oysho	86	15%	40%
Uterqüe	5	5%	11%
Total EBIT	4.357	17%	31%

Formatos

- ▶ Continuo crecimiento de los formatos
- ▶ Buen desempeño de Pull&Bear y Stradivarius

Perspectivas

INDITEX



Iniciativas estratégicas

Modelo global integrado en tienda y online

2012

Plan optimización tienda

- *Tiendas más grandes y emblemáticas
- *Ampliaciones/Absorciones
- *Tiendas bandera clave/Nueva Imagen

Online Global

Lanzamiento RFID

Ampliación SS.CC./Logística

Crecimiento orgánico

Menor intensidad de capital

2018

Online global +27%
3,2 miles de millones de €
12% de las ventas

Venta global Zara online

RFID completado en Zara
Massimo Dutti y Uterqüe

Integración total stock en Zara

Ampliación SS.CC./Logística

Menor intensidad de capital

2020e

Fuertes oportunidades
de crecimiento

Online Global

RFID Global

Integración global de stock

Ampliación SS.CC./Logísticas

Crecimiento orgánico

Menor intensidad de capital

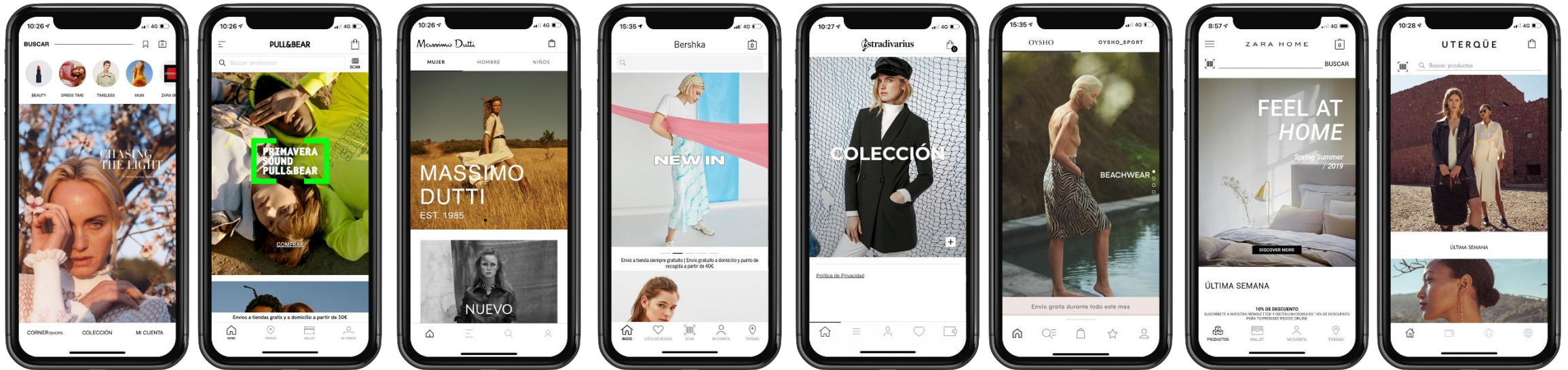
Oportunidades de crecimiento global

- ▶ Modelo de negocio diferenciado
- ▶ Plataforma global integrada de venta en tienda y online
- ▶ Experiencia única del cliente
- ▶ Fuerte generación de flujo de caja y menor intensidad de capital
- ▶ Fuertes oportunidades de crecimiento



Venta global online

- ▶ Todos los mercados clave mismo día / día siguiente



Lanzamiento de Zara online en Brasil el 20 de marzo



Lanzamiento de Zara online en Oriente Medio en mayo



Tienda y online: Campaña 19



Fotografía Steven Meisel, Dirección de arte Fabien Baron / Karl Templar

Tienda y online: Colección 01



Tienda y online: Colección Shades of Beige



Photografía Gregory Harris con Tim Shuhmacher

Tienda y online: Campaña niños



Fotografía Mario Sorrenti

Tienda y online: Colección Join Life



Fuerte diferenciación de la superficie comercial

- ▶ Plataforma de venta en tienda y online completamente integrada
- ▶ Tiendas fuertemente diferenciadas: mayor tamaño y más emblemáticas
- ▶ RFID
- ▶ Click & Collect

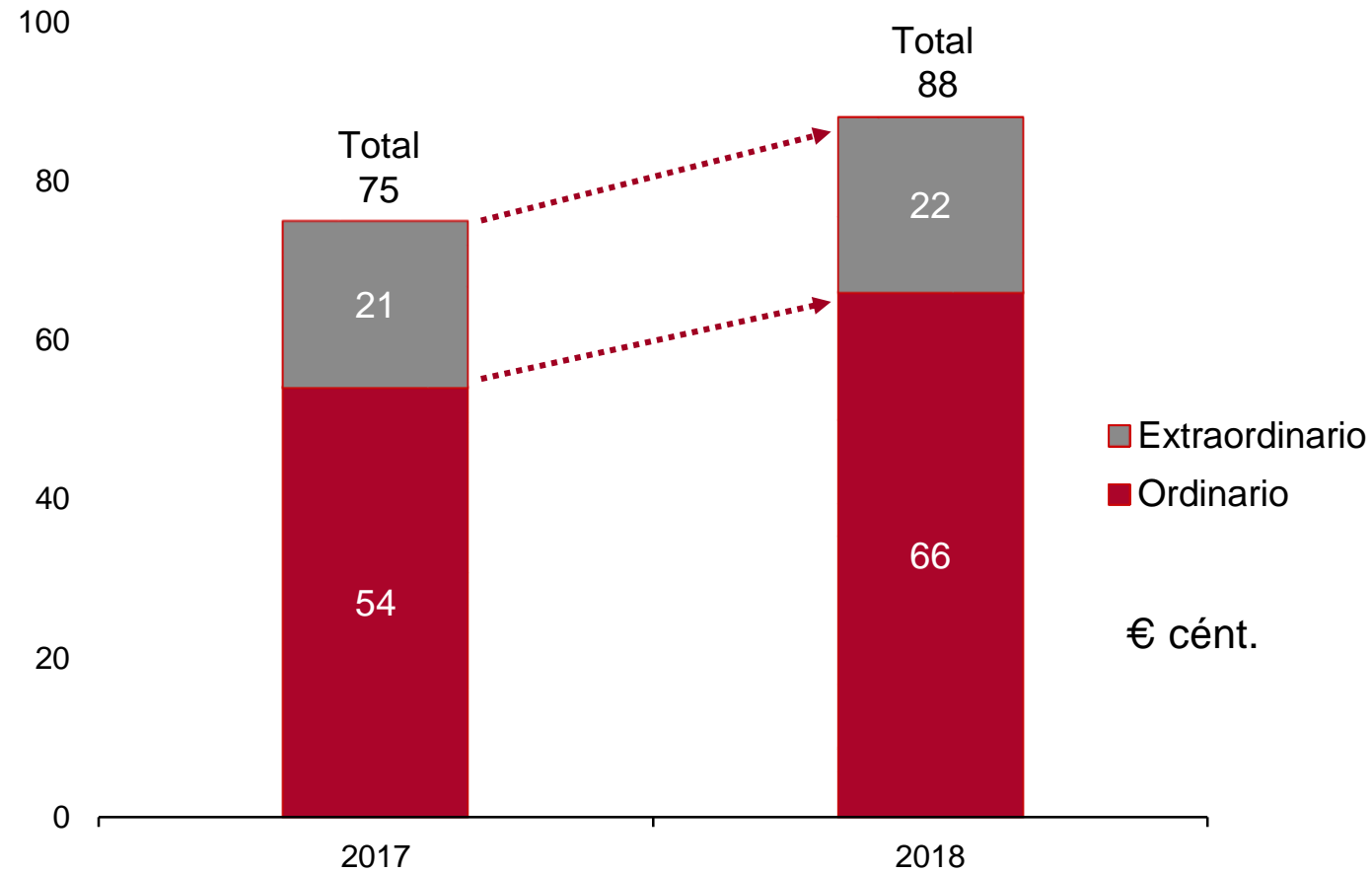
Sostenibilidad y Economía circular



Nueva política de dividendo

- ▶ Remuneración al accionista atractiva y predecible
- ▶ Aumento del payout ordinario hasta el 60% desde el 50%
- ▶ Dividendo extraordinario total de 1€ por acción a pagar con cargo a los resultados de los ejercicios 2018, 2019 y 2020

17% de incremento del dividendo F18



- ▶ Pago de 0,44 € el 2 de mayo y el 4 de noviembre 2019

17% de incremento del dividendo F18

- ▶ 2001-2018: 24% TACC
- ▶ Dividendo acumulado de ~ 20 mil millones de €



Perspectivas 2019

- ▶ Plataforma global integrada en tienda y online
- ▶ Crecimiento de la venta orgánica. Incremento de la diferenciación comercial
- ▶ Se espera un crecimiento de las ventas comparables entre el 4%-6%
- ▶ Menor intensidad de capital. Capex ordinario en torno a 1.400 millones de €
- ▶ Crecimiento del 5%-6% del nuevo espacio bruto en ubicaciones clave. Alrededor de 300 aperturas, 250 absorciones selectivas
- ▶ Fuerte generación de caja libre
- ▶ La venta en tienda y online en moneda local creció un 7% del 1 de febrero al 9 de marzo de 2019

Resultados 2018

13 de marzo de 2019

INDITEX

