

<b>CAPITULO 0. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A CONSIDERAR SOBRE LA EMISIÓN DE VALORES.....</b>	<b>1</b>
0.1 Resumen De las características de los valores objeto de la emisión y del procedimiento para su colocación y adjudicación entre los inversores.....	1
0.2 Consideraciones en torno a las actividades, situación financiera y circunstancias más relevantes del emisor objeto de descripción en este folleto completo .....	3
<b>CAPÍTULO I. PERSONAS QUE ASUMEN LA RESPONSABILIDAD DEL CONTENIDO DEL FOLLETO Y ORGANISMOS SUPERVISORES DEL MISMO.....</b>	<b>5</b>
I.1. Personas que asumen la responsabilidad del contenido del folleto.....	5
I.2. Organismos supervisores del folleto.....	5
I.3. Nombre, domicilio y cualificación de los auditores que hayan verificado las cuentas anuales de los tres últimos ejercicios.....	5
<b>CAPÍTULO II. LA OFERTA PÚBLICA Y LOS VALORES NEGOCIABLES OBJETO DE LA EMISIÓN.....</b>	<b>7</b>
II.1 Acuerdos sociales.....	7
II.2. Autorización administrativa previa.....	9
II.3. Evaluación del riesgo inherente a los valores.....	9
II.4. Régimen legal típico de los valores ofertados.....	9
II.5. Características de los valores.....	9
II.6. Comisiones por inscripción y mantenimiento de saldos por el registro contable de las acciones.....	10
II.7. Ley de circulación de los valores.....	10
II.8. Negociación oficial en las bolsas de valores.....	11
II.9. Derechos y obligaciones de los tenedores de los valores que se ofrecen.....	11
II.10. Distribución de la oferta y procedimiento de colocación.....	15
II.11 Renuncia a los derechos de suscripción preferentes.....	17
II.12. Colocación y adjudicación de los valores.....	18
II.13. Terminación del proceso.....	19
II.14. Gastos del emisor inherentes a la colocación.....	19
II.15 Régimen legal.....	20
II.16. Finalidad de la operación.....	24
II.17 . Datos relativos a la negociación de las acciones de la sociedad previamente admitidas a cotización en bolsa.....	24

<b>CAPÍTULO III. EL EMISOR Y SU CAPITAL.....</b>	<b>29</b>
<b>III.1 Identificación y Objeto Social.....</b>	<b>29</b>
<b>III.2 Informaciones legales.....</b>	<b>29</b>
<b>III.3 Informaciones sobre el capital.....</b>	<b>30</b>
<b>III.4 Número y valor nominal de acciones adquiridas y conservadas en cartera por la propia sociedad y autorización del consejo para adquisición derivativa de acciones propias.....</b>	<b>34</b>
<b>III.5 Beneficios y dividendos por acción de los últimos tres años.....</b>	<b>35</b>
<b>III.6 Grupo al que pertenece la entidad emisora y relación de sociedades participadas representada de forma gráfica.....</b>	<b>36</b>
<b>CAPÍTULO IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR.....</b>	<b>45</b>
<b>IV.1 Antecedentes.....</b>	<b>45</b>
<b>IV.2 Actividades principales del emisor.....</b>	<b>46</b>
<b>IV.3 Circunstancias condicionantes.....</b>	<b>73</b>
<b>IV.4 Informaciones laborales.....</b>	<b>75</b>
<b>IV.5 Política de inversiones.....</b>	<b>77</b>
<b>CAPÍTULO V. EL PATRIMONIO, LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA SOCIEDAD.....</b>	<b>80</b>
<b>CAPÍTULO VI. ADMINISTRACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL DEL EMISOR.....</b>	<b>90</b>
<b>VI.1 Miembros del consejo de Administración y dirección.....</b>	<b>90</b>
<b>VI.2 Conjunto de intereses en el Grupo Cortefiel de los miembros del Consejo de Administración y Directores.....</b>	<b>92</b>
<b>VI.2.3 Descripción del Plan de Stockoptions.....</b>	<b>94</b>
<b>VI.3 Personas ó entidades que ejercen un control sobre las sociedades del grupo.....</b>	<b>99</b>
<b>VI.4 Restricciones a la adquisición de participaciones importantes en las sociedades del Grupo.....</b>	<b>99</b>
<b>VI.5 Accionistas de Cortefiel, S.A.....</b>	<b>99</b>
<b>VI.6 Prestamistas a largo plazo de las sociedades del Grupo.....</b>	<b>99</b>
<b>VI.7 Clientes ó suministradores que realicen operaciones significativas con las sociedades del Grupo.....</b>	<b>100</b>
<b>VI.8 Esquema de participación del personal en el capital .....</b>	<b>100</b>

<b>CAPÍTULO VII. EVOLUCIÓN RECIENTE Y PRESPECTIVAS DEL EMISOR.....</b>	<b>101</b>
<b>VII.1 Evolución de los negocios y tendencias más recientes.....</b>	<b>101</b>
<b>VII.2 Perspectivas del Grupo Cortefiel.....</b>	<b>103</b>
<b>CAPÍTULO VIII. ANEXOS.....</b>	<b>104</b>

# GRUPO CORTEFIEL

FOLLETO INFORMATIVO COMPLETO  
MODELO RV  
DE AMPLIACIÓN DE CAPITAL  
CON EXCLUSIÓN DEL  
DERECHO DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE

## **FOLLETO INFORMATIVO COMPLETO**

### **AMPLIACIÓN DE CAPITAL POR LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE OPCIONES SOBRE ACCIONES**

#### **CAPITULO 0. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A CONSIDERAR SOBRE LA EMISION DE VALORES.**

##### **0.1. RESUMEN DE LAS CARACTERISTICAS DE LOS VALORES OBJETO DE LA EMISION Y DEL PROCEDIMIENTO PARA SU COLOCACION Y ADJUDICACION ENTRE LOS INVERSORES.**

Se emiten 294.378 acciones ordinarias de la misma clase que las actualmente en circulación, de 0,30 euros de valor nominal cada una de ellas, al tipo de emisión de 3 euros por acción, correspondiéndole una prima de emisión de 0,70euros. La totalidad de dichas acciones serán suscritas y desembolsadas por la Caixa de Cataluña para ser destinadas al cumplimiento del plan de opciones sobre acciones para directivos de la Compañía que Cortefiel S.A. pretende efectuar.

Una vez emitidas las acciones, serán admitidas a cotización en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona.

##### **0.1.1. Identificación de la persona que emite los valores objeto de este folleto.**

El emisor de los valores objeto de este folleto es CORTEFIEL S.A. con domicilio social en Madrid, Avenida del Llano Castellano nº51 con C.I.F. A28/051761.

##### **0.1.2. Consideraciones específicas sobre la emisión amparada por este folleto.**

La operación que se recoge en este Folleto es una Ampliación de Capital social de Cortefiel S.A. con renuncia al derecho de suscripción preferente acordada por la Junta General de Accionistas celebrada el 25 de junio de 1999, y ejecutada mediante acuerdo del Consejo de Administración de 1 de Diciembre de 1999.

Esta Ampliación de Capital se realiza con el exclusivo objeto de poder ofrecer opciones sobre dichas acciones a determinados directivos de Cortefiel S.A. y sus filiales, que especificará el Consejo de Administración, y siempre que permanezcan en la empresa un mínimo de cinco años. Mediante este sistema se motiva a los directivos para que obtengan resultados superiores a los ordinarios y permanezcan en la empresa durante un determinado número de años, lo que necesariamente redundará en interés de la Sociedad, y por tanto de los accionistas.

La fórmula para realizar esta operación es acogernos a la reforma del artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas, según la cual la Junta de Accionistas

puede acordar la ampliación de capital con supresión del derecho de suscripción preferente, emitiendo las acciones por un precio superior al neto patrimonial, pero inferior al precio de mercado; de esta forma se consigue un precio de adquisición de las acciones significativamente inferior para el directivo seleccionado, y se evita que su coste sea soportado por la cuenta de resultados de la Sociedad; a cambio se produce un efecto de dilución en los accionistas del 0,6% que es igual al valor teórico del derecho de suscripción preferente que le es excluido. ( Ver apartado II.11)

Este aumento supone un 0,75% del total del capital actual.

Resumen:

Valor Nominal		Valor neto Patrimonial		Precio de emisión		Precio de mercado	
Euros	Pesetas	Euros	Pesetas	Euros	Pesetas	Euros	Pesetas
0,3	49,92	2,92	485,85	3	499,158	24,5	4.076*

(\*) Valor de la acción a 13 de noviembre de 1999

Dado que la ampliación de capital va dirigida a la concesión de opciones sobre acciones para directivos del Grupo Cortefiel es por lo que se ha suprimido el derecho de suscripción preferente.

No obstante dicho derecho de suscripción no puede otorgarse a los beneficiarios del plan porque la asignación de las acciones depende del cumplimiento de determinados requisitos que podrían no cumplirse. Por ese motivo, la Junta de Accionistas ha designado a La Caixa como suscriptora de la ampliación de capital, con la cual Cortefiel S.A. ha suscrito un contrato que permitirá cumplir el Plan de Opciones sobre Acciones, el cual se adjunta como anexo nº 3.

Según dicho contrato La Caixa se compromete a no ejercitar los derechos políticos correspondientes a las acciones, ceder a Cortefiel S.A. los derechos económicos brutos que perciba como consecuencia de ser titular de dichas acciones; y Cortefiel S.A. se compromete a reembolsar anualmente a la Caixa el coste de financiación de las acciones hasta la fecha de vencimiento.

Hay que señalar a este respecto que las acciones correspondientes a esta Ampliación de Capital se destinarán en su totalidad al Plan de Opciones sobre Acciones. Por lo tanto, en caso de que finalmente algunas acciones procedentes de esta ampliación no hubieren sido utilizadas para este fin, las mismas serían amortizadas.

Como consecuencia de ello en el contrato con La Caixa se ha recogido la obligación de Cortefiel S.A. de amortizar las acciones que no hubieren sido utilizadas para este fin a la finalización del contrato.

Dado que las acciones son suscritas en su totalidad por La Caixa, Cortefiel no lo contabilizará como autocartera al ir destinadas al plan de incentivos.

## **0.2 CONSIDERACIONES EN TORNO A LAS ACTIVIDADES, SITUACIÓN FINANCIERA Y CIRCUNSTANCIAS MÁS RELEVANTES DEL EMISOR OBJETO DE DESCRIPCIÓN EN ESTE FOLLETO COMPLETO**

### **0.2.1 Breve reseña de la actividad del emisor o de su grupo, la que sea más representativa, y de aquellos cambios significativos que, en su caso, pudieran haberse producido recientemente**

La actividad de Cortefiel, S.A y Sociedades Dependientes ( el Grupo) consiste en la fabricación, distribución y venta de todo tipo de prendas de vestir, complementos para caballero y señora, mercería, artículos de perfumería y lencería así como la tenencia de acciones.

La actividad de distribución que representa un 93% del total de la cifra de ventas se realiza fundamentalmente a través de los conceptos Cortefiel, Springfield, Women Secret, Milano, Douglas y Don Algodón

La fabricación se lleva a cabo a través de dos fábricas en España, tres en Marruecos, una en Hungría y de la subcontratación de determinados trabajos ó servicios a diversas cooperativas y fábricas de terceros. La producción se destina a las tiendas propias, y a la venta a franquiciados, mayoristas y detallistas. Al cierre del ejercicio 1998, el grupo alcanzó una facturación 84.870 millones de pesetas, con un volumen de activos totales de 61.497 millones de pesetas.

En Marzo de 1999 el Grupo Cortefiel vendió su participación del 20% en Marks&Spencer España. Desde esta fecha, no se han producido cambios significativos en la estructura del Grupo

### **0.2.2.Mención de los factores y de los riesgos más significativos y de aquellas circunstancias condicionantes que estén afectando ó pudieran afectar a la generación futura de beneficios. pleitos, litigios o procedimientos penales, civiles o administrativos en los que estuviera incurso el emisor o el grupo al que pertenezca o quienes ostenten cargos de administración ó dirección en el mismo, así como cualquier riesgo contingente, en la medida que pudiera afectar de manera significativa la situación patrimonial, la solvencia financiera, los resultados o las actividades del emisor o de su grupo**

En la actualidad, no existe ningún condicionante en la compañía que pudiera afectar a la generación futura de beneficios del Grupo, así como tampoco existe ningún tipo de circunstancia que pudiera afectar a su solvencia y situación patrimonial.

No existen pleitos, litigios ó contenciosos que pudieran afectar de manera significativa a la capacidad de generación de resultados, a la situación financiera o patrimonial del Grupo

**0.2.3 Posición de endeudamiento del emisor y de su grupo; comentario sobre la estructura de recursos propios y ajenos, ratios de solvencia y estimación de su posible evolución y del efecto que sobre esta posición, estructura y ratios pudiera tener la emisión de los valores en curso o previstas realizar por el emisor**

En el capítulo V.2.5. del presente folleto, se detalla la evolución de los fondos propios y del endeudamiento consolidado del grupo. Según dicha información, al cierre del ejercicio 1998, el Grupo Cortefiel disponía de unos fondos propios de 35.324 millones de pesetas, sobre un balance de 61.497 millones de pesetas.

A nivel de Balance de Situación, la posición neta de endeudamiento es muy baja, manteniendo una sólida posición financiera que permitirá en el futuro financiar los planes de expansión del Grupo con el cash-flow generado y aumentando el endeudamiento bancario, sin necesidad de recurrir al mercado, salvo casos excepcionales.

Por lo tanto, la situación financiera del Grupo, así como su situación patrimonial están adecuadamente equilibrados.

La ampliación de capital que motiva el presente folleto supone una aportación de recursos a la compañía por importe de 883.134 euros( 147 millones de pesetas), que prácticamente no afecta a la situación financiera y patrimonial de la Sociedad.

No está previsto efectuar ninguna ampliación de capital adicional a la fecha actual.



## **CAPÍTULO I**

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

D. Gonzalo Hinojosa y Fernández de Angulo , provisto de DNI nº 2.688.766-C, como Presidente de Cortefiel, S.A , asume la responsabilidad del contenido del presente Folleto y manifiesta que, a su juicio, los datos e informaciones contenidos en el mismo son conformes a la realidad, no habiéndose omitido ningún hecho susceptible de alterar su alcance

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

El presente folleto informativo completo, está inscrito en los registros oficiales de la Comisión del Mercado de Valores con fecha-----

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

### **I.3 NOMBRE, DOMICILIO Y CUALIFICACIÓN DE LOS AUDITORES QUE HAYAN VERIFICADO LAS CUENTAS ANUALES DE LOS TRES ÚLTIMOS EJERCICIOS**

Las cuentas anuales individuales de Cortefiel, S.A, así como las cuentas anuales consolidadas de Cortefiel, S.A y de las sociedades dependientes que integran el Grupo Cortefiel y que comprenden los respectivos Balances, Cuentas de Pérdidas y Ganancias y Memorias, correspondientes a los ejercicios completos 1996/1997, 1997/1998, 1998/1999 han sido auditadas por la sociedad “ Arthur Andersen y Cía.,S. Com”, legalmente domiciliada en Madrid, calle Raimundo Fernández Villaverde nº 65, provista de C.I.F nº D-79-104469, y con nº S-0962 del Registro Oficial de Auditores de Cuentas( R.O.A.C)

Los Informes de Auditoría correspondientes a los ejercicios 97/98 y 98/99 son favorables y sin salvedades. El informe correspondiente al ejercicio 96/97 es un informe con salvedad, como consecuencia de la compensación de los costes de reestructuración de la fábrica de Madrid, realizada mediante la revisión del saldo de reservas voluntarias con abono a resultados del ejercicio:

Durante el ejercicio finalizado el 28 de febrero de 1887, Cortefiel S.A, llegó a un acuerdo con sus empleados para reestructurar las operaciones de su fábrica de Madrid. El impacto en los resultados del ejercicio del coste de esta

reestructuración ha sido compensado mediante una reversión del saldo de reservas voluntarias, con abono a los resultados del ejercicio, por importe de 736 millones de pesetas. Si bien las cuentas anuales consolidadas presentan adecuadamente los fondos propios totales del Grupo al 28 de febrero de 1997, la normativa contable no contempla efectuar estas reversiones por lo que deberían incrementarse los gastos extraordinarios y el saldo de las reservas a 28 de febrero de 1997 en el importe antes mencionado.

## CAPÍTULO II

### LA OFERTA PÚBLICA Y LOS VALORES NEGOCIABLES OBJETO DE LA MISMA

#### II.1 ACUERDOS SOCIALES

La Junta General de Accionistas de Cortefiel, S.A, celebrada el día 25 de Junio de 1999 adoptó entre otros los siguientes acuerdos:

**“UNDECIMO.-** De conformidad con lo dispuesto en los artículos 144, 159 y concordantes de la Ley de Sociedades de Anónimas, se acuerda ampliar el capital social de la Compañía fijado en ONCE MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y UN MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y SEIS CON SEIS EUROS (11.761.686,6), hasta la total cantidad de ONCE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL EUROS (11.850.000), incrementándolo, en la cuantía de OCHENTA Y OCHO MIL TRESCIENTOS TRECE CON CUATRO EUROS (88.313,4).

Crear y emitir como representativas del indicado aumento 294.378 acciones, ordinarias, representadas por medio de anotaciones en cuenta, de TREINTA CENTIMOS DE EURO de valor nominal cada una de ellas, y numeradas correlativamente del número 39.205.623 al 39.500.000, inclusives.

Las nuevas acciones contendrán todos los requisitos que establece la Ley de Sociedades Anónimas. Cada una de las acciones tendrá derecho a los dividendos que se devenguen a partir de su emisión, quedando excluidos por tanto, los dividendos correspondientes a la distribución del resultado del Ejercicio de 1 de marzo de 1998 a 28 de febrero de 1.999.

Las acciones se emiten a su valor nominal de 0,30 Euros más una prima de emisión de 2,70 Euros.

La suscripción se realizará de una sola vez y con anterioridad al día 29 de febrero del año 2000, en la fecha que determine el Consejo de Administración.

Esta ampliación de capital tiene por objeto exclusivo poder ofrecer a determinados directivos de Cortefiel, S.A y sus filiales, opciones sobre acciones de la Compañía, a un precio suficientemente atractivo, y siempre que continúen en la Compañía por un determinado números de años. Con este plan de opciones, se conseguirá motivar e incentivar al personal directivo, implicándole más aún en los resultados de la Compañía, lo que entendemos redundará en beneficio de la sociedad, y por tanto de sus accionistas.

En consideración a todo ello, en especial al destino y finalidad que se pretenden de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de

Sociedades Anónimas, y en interés de la Sociedad, se acuerda la supresión total del derecho de suscripción preferente en relación con estas acciones.

En orden a tal supresión se establece lo siguiente:

1º El tipo de emisión será de TRES EUROS, de los que TREINTA CENTIMOS DE EURO (0,30) corresponden al valor nominal y DOS SETENTA EUROS (2,70) a prima de emisión. Este tipo de emisión resulta superior en 0,08 euros al valor neto patrimonial que es 2,92 euros.

El importe total de la prima de emisión es de 794.820,6 Euros.

Tanto el valor nominal como la prima de emisión, es decir, la cantidad de 883.134 euros, se desembolsará de una sola vez, en efectivo, al tiempo de la suscripción.

2º La totalidad de las acciones serán suscritas y desembolsadas por La Caixa, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, "La Caixa", constituida el 27 de julio de 1990, e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, Tomo 20.397, Folio 1, Hoja nº B-5614.

3º Se adoptarán por el Consejo de Administración las condiciones y garantías precisas para la plena efectividad de los compromisos asumidos con los directivos.

4º A estos efectos se ha elaborado, por parte del Consejo de Administración, y se encuentra a disposición de los accionistas, tal y como se hizo constar en la convocatoria de la Junta, el informe justificativo de la propuesta, en el que se indica el tipo de emisión de las acciones, así como la persona a quién se atribuyen dichas acciones.

Asimismo se encuentra a disposición de los accionistas, tal y como se hizo constar en la convocatoria de la Junta, el informe elaborado, por el auditor de cuentas de la Compañía, ARTHUR E. ANDERSEN y Cía. S. Com, sobre el valor neto patrimonial de las acciones de la sociedad y sobre la exactitud de los datos contenidos en el informe de los administradores.

A resultas de lo acordado respecto al capital social de la Compañía, se faculta al Consejo de Administración, para determinar la fecha de suscripción de la ampliación de capital antes del 29 de febrero del año 2000 y para llevar a cabo cuantos trámites, actuaciones, autorizaciones y notificaciones sean precisos o convenientes ante los Organismos públicos correspondientes, así como para fijar los aspectos no previstos por la Junta; consignar la suscripción y desembolso de las nuevas acciones; adaptar el artículo 6º de los Estatutos Sociales a la nueva cifra de capital; presentar la Comunicación Previa y solicitar el registro del folleto informativo ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores, delegando dicha facultad, de forma solidaria, a favor del Presidente y Secretario del Consejo de Administración; solicitar la admisión a cotización de las nuevas acciones, consecuencia de la presente ampliación; delegar en el

Presidente y Secretario, con carácter solidario, la facultad de elevar a público este acuerdo de ampliación de capital, incluida la de desarrollar todos los trámites precisos hasta su inscripción en los Registros Públicos correspondientes.”

Se adjunta como anexo nº1 de este Folleto, certificaciones de los referidos acuerdos sociales de CORTEFIEL S.A.

Una vez otorgada la correspondiente Escritura Pública de ampliación de capital, se procederá a su inscripción en el Registro Mercantil de Madrid, y se depositará una copia autorizada de la misma en la C.N.M.V. Servicio de Compensación y liquidación e valores, y en las Bolsas de Madrid y Barcelona.

## **II.2 AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

El aumento de capital objeto del presente folleto, no requiere autorización administrativa previa, estando únicamente sujeta a la verificación del Folleto y su registro por la Comisión Nacional del Mercado de Valores

## **II.3 EVALUACIÓN DEL RIESGO INHERENTE A LOS VALORES**

No se ha efectuado ninguna evaluación del riesgo inherente a los valores ofrecidos, ni a su emisor, por entidad calificadora alguna.

## **II.4 VARIACIONES SOBRE EL RÉGIMEN LEGAL TÍPICO DE LOS VALORES OFERTADOS PREVISTO EN LAS DISPOSICIONES LEGALES APLICABLES**

No existen variaciones sobre el régimen legal típico previsto en las disposiciones legales aplicables a las acciones.

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

### **II.5.1 Naturaleza y denominación de los valores**

El presente Folleto informativo recoge la Ampliación de capital de Cortefiel, S.A, mediante emisión de nuevas acciones ordinarias de 0,30 euros de valor nominal cada una, pertenecientes a la misma Clase y Serie que las restantes acciones que componen el capital social de Cortefiel, S.A. Las acciones serán emitidas con una prima de emisión de 2,70 euros.

### **II.5.2 Representación de los valores**

La totalidad de las acciones que componen el capital social de Cortefiel, S.A están representadas mediante anotaciones en cuenta, de conformidad con la normativa vigente.

La entidad encargada de su Registro Contable es el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, con domicilio en Madrid, c/ Orense nº 34.

Las acciones procedentes de la ampliación de capital que recoge este folleto estarán igualmente representadas mediante anotaciones en cuenta y será el S.C.L.V quién se ocupará de su registro.

### **II.5.3 Importe global de la oferta**

El importe global del presente aumento de capital es de 883.134 euros. De dicho importe global, 88.313,4 euros, corresponden propiamente al incremento del capital social y 794.820,6 euros, corresponden a la prima de emisión.

### **II.5.4 Número de valores, numeración, proporción sobre el capital, importe nominal y efectos de cada uno de ellos**

La ampliación de capital social se realiza mediante la emisión de 294.378 acciones nuevas ordinarias, lo que representa un 0,75% del capital social de la Compañía, aproximadamente. Las nuevas acciones se emiten a 3 euros cada una, de las que 0,30 euros corresponden al valor nominal, y 2,70 euros a prima de emisión.

El valor efectivo de 3 euros por acción, fue fijado por la Junta General de Accionistas celebrada el pasado día 25 de junio de 1.999.

### **II.5.5 Comisiones y gastos de la Oferta para los Adjudicatarios**

La emisión se hará libre de gastos para el suscriptor. No obstante, como las nuevas acciones van a estar representadas por anotaciones en cuenta se estará a lo dispuesto en el apartado siguiente.

## **II.6 COMISIONES POR INSCRIPCIÓN Y MANTENIMIENTO DE SALDOS POR EL REGISTRO CONTABLE DE LAS ACCIONES**

El SCLV cobrará al Emisor los importes correspondientes a sus tarifas por inscripción y mantenimiento de saldos.

## **II.7 LEY DE CIRCULACIÓN DE LOS VALORES**

No existen restricciones estatutarias ni de otra índole respecto de la libre transmisibilidad de las acciones, por lo que las acciones serán libremente transmisibles con arreglo en lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley del Mercado de Valores y demás normativa vigente.

## **II.8 NEGOCIACIÓN OFICIAL EN LAS BOLSAS DE VALORES**

Las acciones de Cortefiel, S.A cotizan en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona a través del Sistema de Interconexión Bursátil. Cortefiel, S.A solicitará para las nuevas acciones que se emiten, su admisión a cotización en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, a través del mismo Sistema, previa verificación por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sometiéndose la Sociedad a las normas que existan o puedan dictarse en materia de Bolsa, obligándose, asimismo, a cumplir cuantos requisitos y condiciones se exijan por las Sociedades Rectoras de las Bolsas para la admisión a cotización oficial y tenerlas admitidas a negociación antes del plazo de 2 meses desde la fecha de finalización del período de suscripción.

Cortefiel, S.A conoce los requisitos y condiciones que se exigen para la admisión, permanencia y exclusión de los valores en estos mercados secundarios organizados, según la legislación vigente y los requerimientos de sus Organos Rectores y acepta cumplirlos.

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

Las acciones objeto de la presente ampliación, al igual que el resto de acciones de Cortefiel, S.A otorgan los siguientes derechos:

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

Las acciones de Cortefiel, S.A gozan del derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación y no atribuyen derecho a percibir dividendo mínimo, por ser todas ellas, acciones ordinarias.

Las acciones que se emitan con objeto de la presente ampliación de capital, tendrán derecho a los dividendos que se devenguen a partir de su emisión, quedando excluidos por tanto, los dividendos correspondientes a la distribución del resultado del Ejercicio de 1 de Marzo de 1998 a 28 de Febrero de 1999.

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso acuerde la Junta General. El plazo de prescripción del derecho de cobro es de cinco años, de conformidad con lo previsto en el artículo 947 del Código de Comercio, y su beneficiario será la Sociedad.

La Sociedad no ha emitido acciones sin voto. No obstante, el artículo 9 de los Estatutos Sociales establecen lo siguiente.

### **“Artículo 9**

La Sociedad podrá emitir acciones sin derecho de voto por un importe nominal no superior a la mitad del capital social desembolsado.

Las acciones sin voto atribuirán a sus titulares los demás derechos de las acciones ordinarias, salvo el de voto.

Los titulares de acciones sin voto tendrán derecho a percibir un dividendo anual mínimo del cinco por ciento del capital desembolsado por cada acción sin voto. Una vez acordado el dividendo mínimo, los titulares de las acciones sin voto tendrán derecho al mismo dividendo que corresponda a las acciones ordinarias.

La parte del dividendo mínimo no pagada en un ejercicio deberá ser satisfecha dentro de los cinco ejercicios siguientes. Dentro de ese plazo, mientras no se satisfaga la parte no pagada del dividendo mínimo, las acciones sin voto conferirán ese derecho en las Juntas generales y especiales de accionistas.”

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

Las acciones de Cortefiel, S.A gozan del derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones ordinarias o privilegiada, así como en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, de conformidad y en los términos previstos en los artículos 158, 159 y 293 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Gozan asimismo del derecho de asignación gratuita reconocido por la Ley de Sociedades Anónimas para el supuesto de ampliaciones de capital con emisión de nuevas acciones liberadas con cargo a reservas de la Sociedad.

### **II.9.3 Derecho de asistencia y voto a Juntas Generales**

Las acciones de Cortefiel, S.A confieren a su titular el derecho de asistir y votar en Juntas Generales de Accionistas y el derecho de impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones aplicables a los restantes accionistas, al ser todas las acciones que componen el capital social de una misma clase y serie.



De conformidad con lo dispuesto en el artículo 104 de la Ley de Sociedades de Anónimas, podrán asistir a las Juntas Generales de Accionistas, aquellos accionistas que tengan inscritas a su nombre en el Registro Contable correspondiente, acciones de Cortefiel, S.A, con cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta y se hallen provistos de tarjeta de asistencia, que a tal fin les será facilitada.

En las votaciones que se celebren en la Junta General, cada acción dará derecho a un voto. Ningún accionista podrá emitir un número de votos superior a los que corresponden a acciones que representen un porcentaje del 10% del capital social, aún cuando el número de acciones que posean excedan de dicho porcentaje.

Esta limitación no afecta a los votos correspondientes a las acciones respecto de las cuales un accionista ostente la representación como consecuencia de lo previsto en el artículo 38 de los Estatutos de Cortefiel, S.A, si bien, en relación con el número de votos correspondientes a las acciones de cada accionista representado será también de aplicación la limitación antes indicada.

La limitación establecida en el párrafo anterior será también de aplicación al número de votos que, como máximo, podrán emitir, sea conjuntamente, sea por separado, dos o más sociedades accionistas pertenecientes a un mismo grupo de entidades. Se entenderá que existe grupo de entidades cuando concurren las circunstancias establecidas en el artículo 4 de la Ley 24/1988 de 28 de julio, del Mercado de Valores.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 44.1 de la Ley de Sociedades Anónimas, los accionistas que se hallen en mora en el pago de los dividendos pasivos, no podrán ejercer su derecho de voto.

Asimismo conviene destacar que el artículo 37 de los Estatutos Sociales de Cortefiel, S.A establece los siguientes quorum y mayorías reforzadas:

### **“Artículo 37**

No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar válidamente la transformación, fusión, escisión y disolución de la Sociedad, así como para que pueda acordarse la modificación de los artículos 37, 41, 43 y 44 de estos Estatutos, habrán de concurrir a la Junta en primera convocatoria, presentes o debidamente representados, los accionistas titulares de, al menos, el 70% del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria, será necesaria la concurrencia a la Junta general, presentes o debidamente representados, de accionistas titulares de, al menos, el 60% del capital suscrito con derecho a voto.

También será necesaria para la válida adopción de los acuerdos a que se refiere el párrafo anterior y la modificación de los estatutos sociales por alteración del

texto de los artículos contemplados en el mismo, el voto favorable del 75 por ciento del capital presente o representado en la Junta.”

Condiciones exigidas para el nombramiento de administradores.

El art.43 de los Estatutos sociales de Cortefiel establecen:

“El Consejo de Administración estará formado por un mínimo de nueve consejeros y un máximo de quince cuya designación corresponde a la Junta General.

Para ser consejero se requiere poseer, al menos, el 5 por ciento de las acciones de la Sociedad con derecho a voto, con una antelación de al menos, dos años al momento de la designación. La mencionada antelación de, al menos, dos años en la posesión de las acciones y el requisito de poseer al menos el 5% del capital de la sociedad no serán precisos cuando la designación o ratificación del consejero se lleve a cabo por la Junta General con el voto favorable de, al menos, el 66% del capital presente o representado en la Junta General.

No podrán ser consejeros las personas incompatibles según la Ley 25/1983 de 26 de diciembre, y demás disposiciones legales aplicables.”

#### **II.9.4 Derecho de Información**

Las acciones de Cortefiel, S.A confieren a su titular el derecho de información recogido, con carácter general, en el artículo 48.2 d) de la Ley de Sociedades Anónimas y, con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal. Atribuyen a su titular las especialidades que, en materia de derecho de información son recogidas, de forma pormenorizada en el articulado de la Ley de Sociedades Anónimas al tratar de la modificación de los Estatutos Sociales, ampliación y reducción de capital, aprobación de las Cuentas Anuales, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación de la sociedad y otros actos u operaciones societarias.

#### **II.9.5 Obligatoriedad de prestaciones accesorias**

Todas las acciones de Cortefiel, S.A pertenecen a una única Clase y Serie. No existen acciones privilegiadas ni acciones que lleven aparejadas la obligatoriedad de realizar prestaciones accesorias.

Las acciones que se emiten, objeto de este folleto, se integrarán en la única Serie de acciones existentes en la Sociedad y serán de la misma Clase. De igual modo, los Estatutos de Cortefiel, S.A no contienen ninguna previsión sobre privilegios, facultades, ni deberes especiales dimanantes de la titularidad de las acciones.

### **II.9.6 Fecha en que cada uno de los derechos y obligaciones citados en los puntos anteriores del presente epígrafe II.9 comenzará a regir para los valores que se ofrecen**

Las nuevas acciones que se emiten tendrán la condición de ordinarias y disfrutarán de los mismos derechos políticos que las actualmente en circulación desde la fecha de su emisión, y tendrán derecho a los dividendos que se devenguen a partir de su emisión, quedando excluidos por tanto, los dividendos correspondientes a la distribución del resultado del Ejercicio de 1 de Marzo de 1998 a 28 de Febrero de 1999.

Las nuevas acciones emitidas se igualarán a las actualmente en circulación, respecto a derechos económicos, una vez que el Emisor distribuya el dividendo complementario del ejercicio 1998/1999.

## **II.10 DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA Y PROCEDIMIENTO DE COLOCACIÓN**

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

El aumento de capital al que se refiere el presente Folleto tiene por objetivo exclusivo el de ofrecer a determinados directivos de Cortefiel S.A. y sus filiales opciones sobre acciones de Cortefiel, S.A, a un precio suficientemente atractivo, siempre que se cumplan determinados resultados y siempre que continúen en la Compañía 5 años después de habérselas sido concedidas. Mediante este sistema se motiva a los directivos para que obtengan resultados superiores a los ordinarios y permanezcan en la empresa durante un determinado número de años, lo que necesariamente redundará en interés de la Sociedad, y por tanto de los accionistas.

En consideración al destino y finalidad que se pretenden la Junta General de Accionistas celebrada el pasado día 25 de Junio, acordó excluir el derecho de suscripción preferente.

Dado que la suscripción de las acciones no podría realizarse desde el primer momento por los directivos de Cortefiel, S.A y sus filiales, en la medida en que el compromiso depende de un determinado plazo de permanencia en la Compañía, así como del cumplimiento de determinados objetivos, Cortefiel, S.A propuso a la Caixa, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, "La Caixa, constituida el 27 de julio de 1990, e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, tomo 20397, Folio 1, Hoja nº B-5614, que actuará como Agente del Programa de Opciones sobre acciones, suscribiendo la ampliación de capital previa firma de un convenio entre ambas entidades.

La aceptación de la propuesta por parte de La Caixa dio lugar a la suscripción de un contrato entre ambas partes en el que se recogen las estipulaciones correspondientes a la operación. Se adjunto copia del contrato como Anexo nº3.

De conformidad con lo dispuesto con anterioridad, la Junta General de Accionistas celebrada el día 25 de Junio, acordó que la totalidad de las 294.378 acciones, objeto de la emisión, fueran suscritas y desembolsadas de una sola vez por La Caixa, con quien Cortefiel, S.A ha suscrito un contrato, mencionado en el párrafo anterior, cuyo contenido esencial es el siguiente:

La Caixa suscribirá y desembolsará la totalidad de las acciones que se emitan, con la finalidad de servir de instrumento de garantía para atender los compromisos de Cortefiel, S.A., a los que antes se ha hecho alusión.

Como consecuencia de que dicha suscripción se efectúa exclusivamente a esos efectos, La Caixa, tal y como se recoge en la Estipulación TERCERA, apartado, 5.1, b), se compromete a no ejercitar los derechos políticos correspondientes a las acciones, absteniéndose de acudir a las Juntas Generales de Accionistas. Por otra parte, La Caixa cede el ejercicio de los derechos económicos, conviniendo un contrato de permuta financiera. Detalle de esta permuta financiera se recoge en la estipulación SEXTA del contrato que se adjunta como anexo de este folleto, al que ya se ha hecho mención.

Las acciones suscritas estarán en todo momento a disposición de Cortefiel, S.A.. En consecuencia, La Caixa se obliga, a no transmitir las acciones, darlas en usufructo, cederlas en préstamo ni constituir ningún tipo de gravamen sobre las mismas.

Mantendrá las acciones identificadas y separadas del resto de acciones de Cortefiel, S.A. de las que pudiera ser titular a la fecha de firma del contrato o en algún momento posterior al mismo.

La Caixa transmitirá a Cortefiel, S.A., las acciones que éste le solicite en cualquier momento y al Directivo que ésta designe.

La transmisión de las acciones se llevará a cabo en la forma y con los requisitos establecidos en la legislación española vigente en cada momento. Los gastos derivados de cada transmisión de acciones serán soportados íntegramente por el adquirente de las mismas, si bien *Cortefiel, S.A.* será responsable subsidiario de los mismos. El precio de transmisión, se corresponderá exactamente con el precio de suscripción, esto es, la cantidad de 3 Euros por acción, o el valor que resulte en caso de ulteriores operaciones societarias que afectaren al capital social de *Cortefiel, S.A.*

Por su parte, *Cortefiel, S.A.* se obliga a reembolsar a *La Caixa* el coste de financiación de las acciones suscritas hasta la fecha del ejercicio o vencimiento de las opciones de compra, en la forma prevista en la cláusula SEXTA.

### **II.10.2 Período de Suscripción.**

Dadas las características de la operación, la suscripción se realizará íntegramente por La Caixa en el plazo máximo de diez días desde la verificación y registro del presente folleto..

A tal fin, Cortefiel, S.A. comunicará a La Caixa la fecha de la suscripción.

Cortefiel, S.A. dirigirá la comunicación a:

#### **LA CAIXA**

Domicilio: Pº de la Castellana nº 51-28046-MADRID  
Atn: Emilia Torres Barcibar  
Fax: 91/ 3195486

### **II.10.3 Tramitación de Suscripción.**

La suscripción de las acciones la realizará La Caixa, haciendo llegar la orden por el total de la suscripción de las acciones a:

#### **CORTEFIEL, S.A.**

Domicilio: Avenida del Llano Castellano nº 51-28034-MADRID  
Atn : Jose Aljaro Navarro  
Fax: 91/ 3873416

En el plazo de 10 días desde la verificación del folleto

### **II.10.4 Formas y fechas de hacer efectivo el desembolso.**

El desembolso íntegro de la suscripción es de 883.134 Euros (de los que 88.313,40 Euros corresponden al nominal y 794.820,60 Euros corresponden a la prima de emisión), se realizará por La Caixa, de una sola vez, en efectivo, con fecha valor del día de la suscripción, en la cuenta que la Sociedad Emisora le señale a tal efecto.

### **II.10.5 Forma y plazo de entrega a los suscriptores de las copias de los boletines de suscripción.**

Cortefiel, S.A. entregará a La Caixa una copia firmada de la orden de suscripción con el contenido requerido por el artículo 160 de la Ley de Sociedades Anónimas.

## **II.11 RENUNCIA A LOS DERECHOS DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTES**

Dado que las nuevas acciones se emiten, con el exclusivo objeto de poder establecer unos planes de opciones sobre acciones para directivos de la compañía, que serán los destinatarios reales del aumento, y puesto que, no es

posible que dichos directivos acudan directamente a la suscripción de las acciones, tal y como se ha expuesto en el punto II.10, la Junta General de Accionistas de Cortefiel, S.A celebrada el día 25 de junio de 1999, acordó la supresión total del derecho de suscripción preferente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 159.1 b) de la Ley de Sociedades Anónimas.

El tipo de emisión de las acciones es de 3,00 Euros, es superior al valor neto patrimonial de las acciones de la Compañía, que al 28 de febrero de 1999, es de 2,92 Euros, según se recoge en el Informe de Auditores emitido por Arthur Andersen en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas. Se acompaña como Anexo nº4. copia de dicho Informe.

Como consecuencia de la exclusión del derecho de suscripción preferente, el accionista actual de la Sociedad ve diluido el valor de su participación en la misma, en un importe igual al valor teórico del derecho de suscripción preferente que le es excluido.

El valor teórico del derecho de suscripción preferente , y por lo tanto el importe de la dilución del accionista, es el que se obtiene de la siguiente fórmula:

$$VTD=VA - \frac{VA \times NA + VN \times NN}{NA + NN}$$

Dónde:

VTD: Es igual al valor teórico del derecho de suscripción preferente

VA: Es el valor actual de cotización de la acción(24,50)

NA: Es el número de acciones actualmente en circulación(39.205.622)

VN: Es el valor de emisión de las nuevas acciones(3 euros)

NN: Es el número de acciones nuevas a emitir( 294.378)

Por lo tanto, efectuando los cálculos, se obtiene que VTD= 0,16 euros, lo que es equivalente a una dilución del 0,6%

## **II.12 COLOCACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE LOS VALORES**

### **II.12.1 Entidades que intervienen en la colocación o comercialización de las acciones.**

No interviene ninguna Entidad como Colocadora de la emisión.

### **II.12.2 Entidad Directora.**

No interviene ninguna entidad como Directora de la operación.

### **II.12.3 Entidad Agente.**

No es necesaria la intervención de una Entidad Agente dado que hay un solo suscriptor.

#### **II.12.4 Prorratio.**

No se contempla la necesidad de realizar un prorratio de las acciones objeto del aumento de capital, al existir un compromiso de La Caixa para suscribir y desembolsar de una sola vez el importe total de la emisión, tal y como se recoge en la copia del contrato que se acompaña como anexo al presente folleto y al que se hace referencia a lo largo de todo el folleto.

#### **II.13 TERMINACIÓN DEL PROCESO**

Como se ha indicado en el epígrafe II.10, el total de las acciones emitidas será suscrito por La Caixa, de acuerdo con el convenio establecido.

Dado que las nuevas acciones emitidas con ocasión del aumento del capital social estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta, no se expedirán títulos físicos representativos de las mismas.

Al tratarse de valores representados mediante anotaciones en cuenta, se constituirán como tales en virtud de su inscripción en el registro central a cargo de la SCLV, una vez depositada en el mismo, en la CNMV y en las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona copia de la escritura de aumento de capital. El mismo día de la inscripción en el registro central a cargo de la SCLV, las Entidades adheridas, practicarán la correspondiente inscripción en sus registros contables a favor de La Caixa.

#### **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 O PROMOTOR DE LA OFERTA PÚBLICA DE VENTA DE VALORES. PORCENTAJE QUE REPRESENTAN SOBRE EL TOTAL DE LA OFERTA**

La cifra de gastos de emisión, suscripción, puesta en circulación y demás gastos conexos, de cuenta del emisor, se calculan en torno a los 2.000.000 de pesetas, con arreglo al siguiente detalle:

	<u>Pesetas</u>
<b>Notaria</b>	<b>150.000</b>
<b>Registro</b>	<b>150.000</b>
<b>CNMV</b>	<b>250.000</b>
<b>Impuestos</b>	<b>1.470.000</b>

Esta cifra supone el 1,36% del importe efectivo de la ampliación de capital.

## **II.15 RÉGIMEN FISCAL**

### **II.15.1 Imposición personal sobre la renta**

#### **A) Accionistas residentes en territorio español.**

##### **1. Rendimientos del capital mobiliario**

Tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario para los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) los dividendos, primas de asistencia a Juntas o cualquier otra utilidad percibida de la entidad en virtud de su condición de accionistas.

A efectos de su integración en la base imponible del IRPF, el rendimiento íntegro se calculará, en general, multiplicando los importes mencionados por el 140%. Para el cálculo del rendimiento neto serán deducibles los gastos de administración y depósito de las acciones, sin que tengan esta consideración los que supongan una gestión discrecional e individualizada de la cartera.

Como regla general, los accionistas tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra del IRPF el 40% del importe íntegro percibido por tales conceptos.

Los sujetos pasivos del IS y los sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de no Residentes que actúen en España mediante establecimiento permanente integrarán en su base imponible el importe íntegro de los dividendos o participaciones en beneficios, así como los gastos inherentes a la participación, en la forma prevista en el artículo 10 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades

Salvo determinadas excepciones, los mencionados sujetos pasivos tendrán derecho a una deducción del 50% de la cuota íntegra que corresponda a la base imponible derivada de los dividendos o participaciones en beneficios, a cuyo efecto se considerará que la base imponible es el importe íntegro de los mismos.

Con las mismas excepciones, la deducción anterior será del 100% cuando los dividendos o participaciones en beneficios procedan de una participación, directa o indirecta, de al menos el 5% del capital, que se hubiera poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya.



En general, tanto los sujetos pasivos del IRPF como los sujetos pasivos del IS y los del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que actúen a través de establecimiento permanente soportarán una retención del 25% del importe íntegro del beneficio distribuido a cuenta de los referidos impuestos. La retención a cuenta será deducible de la cuota del IRPF, IS o IRNR y, en caso de insuficiencia de cuota, dará lugar a las devoluciones previstas, respectivamente, en los artículos 81 y 85 de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF), en el artículo 145 de la Ley del IS y en el artículo 18 de la Ley 41/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (LIRNR).

## **2. Ganancias y pérdidas patrimoniales.-**

Las transmisiones de acciones realizadas por sujetos pasivos del IRPF, así como las restantes alteraciones patrimoniales contempladas en el artículo 31 de la LIRPF 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 establecidas para este tipo de rentas. Entre dichas normas cabe destacar:

- a) El importe de las ganancias o pérdidas patrimoniales será la diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los títulos.
- b) El valor de transmisión de los títulos se determinará por su cotización en el mercado secundario oficial de valores españoles, en la fecha en que se produzca la misma, o por el precio pactado cuando sea superior a la cotización.
- c) Para la determinación del valor de adquisición se deducirá el importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción. No obstante, si el importe obtenido en la transmisión de los derechos de suscripción llegara a ser superior al valor de adquisición de los valores de los cuales procedan tales derechos, la diferencia tendrá la consideración de ganancia patrimonial por el transmitente, en el período impositivo en el que se produzca la transmisión.
- d) Cuando se trate de acciones parcialmente liberadas, su valor de adquisición será el importe realmente satisfecho. Cuando se trate de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición tanto de éstas como de las que procedan resultará de repartir el coste total entre el número de títulos, tanto de los antiguos como los liberados que correspondan.
- e) La entrega de nuevas acciones, total o parcialmente liberadas, por la sociedad a sus accionistas, no constituye renta para éstos.

- f) Cuando el inversor posea valores homogéneos adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar.
- g) No se computarán como pérdidas patrimoniales las derivadas de las transmisiones de valores, admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores españoles, cuando el transmitente hubiera adquirido valores homogéneos dentro de los dos meses anteriores o posteriores a dichas transmisiones. En este caso, las pérdidas patrimoniales se integrarán a medida que se transmitan los valores que permanezcan en el patrimonio del contribuyente.
- h) Las ganancias y pérdidas patrimoniales procedentes de transmisiones de valores adquiridos con menos de dos años de antelación a la fecha de transmisión se integrarán en la parte general de la base imponible, siguiendo el régimen de compensación establecido en el artículo 38 de la LIRPF, y tributando a la escala general del impuesto.

Las ganancias y pérdidas procedentes de transmisiones con más de dos años de antigüedad se integrarán y compensarán en la parte especial de la base imponible conforme establece el artículo 39 de la LIRPF tributando al tipo del 20 por 100.

En el caso de sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades o Sujetos Pasivos del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que actúen a través de establecimiento permanente, el beneficio o pérdida derivados de la transmisión de acciones se integrará en la base imponible de la forma prevista en el artículo 10 y siguientes de la LIS.

## **B) Accionistas no residentes en territorio español:**

A estos efectos, se considerarán accionistas no residentes las personas físicas o jurídicas que no tengan su residencia fiscal en España ni actúen, respecto de la inversión que se contempla en este folleto, a través de un establecimiento permanente en España.

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 para evitar la Doble Imposición suscritos entre terceros países y España.

## **1. Rendimientos del capital mobiliario.**

Los dividendos y demás participaciones en beneficios equiparados por la normativa fiscal a los mismos, obtenidos por personas o entidades no residentes en España, que actúen sin establecimiento permanente, están sometidos a tributación por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, al tipo general de tributación del 25% sobre su importe íntegro. En caso de residentes en países con Convenio para evitar la Doble Imposición, hay que tener en cuenta que los mismos contemplan la aplicación de tipos más reducidos.

La Sociedad efectuará una retención en el momento del pago del 25%. En los supuestos en que el tipo impositivo aplicable sea inferior al 25%, por aplicación de normas especiales o de algún Convenio Internacional, el importe, en su caso, retenido en exceso dará derecho a obtener la devolución de la Hacienda Pública, para ello el inversor, su representante fiscal en España, el retenedor o los responsables solidarios definidos en el artículo 8 de la LIRNR, deberán cumplimentar la autoliquidación correspondiente.

En caso de residentes en países con Convenio cabe la posibilidad, siempre que se disponga con la debida antelación de la correspondiente acreditación, que la sociedad retenga directamente al tipo reducido del Convenio. En este caso el inversor no necesitará presentar la autoliquidación correspondiente.

## **2. Ganancias y pérdidas patrimoniales.**

De acuerdo con la legislación española, los incrementos patrimoniales obtenidos por la transmisión de acciones de sociedades residentes en España o cualquier otra ganancia de capital relacionada con las mismas, están sometidas a tributación en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Su cuantificación se efectuará aplicando las reglas de los artículos 32 a 35 de la LIRPF.

La ganancia o pérdida patrimonial se calcula separadamente para cada operación, no siendo posible la compensación de las ganancias patrimoniales con las pérdidas.

Cuando al inversor posea valores homogéneos, adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar.

El importe por la venta de los 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 ganancias patrimoniales.

La entrega de nuevas acciones, total o parcialmente liberadas, por la compañía 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 liberadas se estará al importe realmente satisfecho.

Están exentas las ganancias patrimoniales obtenidas por personas o entidades residentes a efectos fiscales en otros Estados miembros de la Unión Europea, siempre que no hayan sido obtenidos a través de países o territorios que reglamentariamente hayan sido calificados como paraísos fiscales.

Asimismo, están exentas las ganancias derivadas de las transmisiones de acciones realizadas en mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas por personas o entidades residentes a efectos fiscales en países que tengan suscrito con España un convenio para evitar la Doble Imposición con cláusula de intercambio de información.

En general, y sin perjuicio de lo establecido en los Convenios para evitar la Doble Imposición, las ganancias patrimoniales tributan al tipo del 35%, mediante autoliquidación que debe cumplimentar el sujeto pasivo, su representante fiscal, o los responsables solidarios definidos en el artículo 8 de la LIRNR.

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

La presente ampliación de capital tiene por objeto exclusivo poder ofrecer a determinados directivos de Cortefiel S.A y sus filiales opciones sobre acciones de la compañía, siempre que permanezcan en la empresa por un período de cinco años desde la entrega de las opciones y en determinados casos al cumplimiento de determinados objetivos.

## **II.17 DATOS RELATIVOS A LA NEGOCIACIÓN DE LAS ACCIONES DE LA SOCIEDAD PREVIAMENTE ADMITIDAS A COTIZACIÓN EN BOLSA**

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

Tanto las 39.205.622 acciones de 0,3 euros de valor nominal cada una actualmente existentes, como las que se emitan con motivo de la ampliación de capital, serán de la misma clase y serie, y estarán, al igual que las anteriores, admitidas a negociación bursátil en las Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona, así como en el sistema de interconexión Bursátil( Mercado continuo).

**II.17.2 Datos bursátiles referidos a los 24 meses del último ejercicio cerrado y a los meses transcurridos del ejercicio corriente en el momento de elaboración del folleto:**

**AÑO 1997**

	Número de Valores negociados	Número de días cotizados	Valores negociados Máximo	Valores negociados Mínimo	Cotización en pesetas Máximo	Cotización en pesetas Mínimo
Enero	624.205	21	71.722	2.960	4.800	3.810
Febrero	741.900	20	100.907	7.120	4.500	3.960
Marzo	684.835	19	122.745	1.635	4.370	3.910
Abril	938.835	22	120.335	10.978	4.760	4.205
Mayo	717.199	21	108.674	560	5.500	4.700
Junio	1.201.300	21	232.996	8.174	6.890	5.010
Julio	873.876	23	122.176	200	6.700	5.500
Agosto	297.891	20	98.740	1.978	6.200	5.750
Septiembre	493.893	21	105.505	603	6.430	5.900
Octubre	568.275	23	68.643	1.173	6.350	4.375
Noviembre(*)	935.456	20	69.039	7.375	3.075	2.525
Diciembre	1.008.586	20	135.082	3.849	3.100	2.780

(\*) Con fecha 18 de Noviembre de 1997 se produjo un desdoblamiento de las acciones de 100 pesetas de valor nominal a 50 pesetas de valor nominal

**AÑO 1998**

	Número de Valores negociados	Número de días cotizados	Valores negociados Máximo	Valores negociados Mínimo	Cotización en pesetas Máximo	Cotización en pesetas Mínimo
Enero	1.534.409	20	179.917	5.096	3.740	2.950
Febrero	1.125.372	20	232.950	5.222	3.740	3.485
Marzo	2.565.490	21	322.340	13.821	4.000	3.510
Abril	1.648.815	19	205.956	15.395	4.150	3.590
Mayo	3.122.944	20	582.289	18.536	3.710	3.260
Junio	2.190.596	21	268.773	12.706	3.500	3.000
Julio	1.745.703	23	252.737	11.236	3.720	3.360
Agosto	1804.504	21	447.484	4.115	3.800	3.200
Septiembre	1.442.303	22	217.527	10.874	3.550	2.690
Octubre	2.622.041	21	449.099	39.788	3.550	2.610
Noviembre	778.489	21	87.089	2.084	3.830	3.500
Diciembre	1.129.191	19	143.508	17.038	3.880	3.380

## AÑO 1999(\*)

	Número de Valores negociados	Número de días cotizados	Valores negociados Máximo	Valores negociados Mínimo	Cotización en pesetas Máximo	Cotización en pesetas Mínimo
Enero	2.333.990	19	302.752	10.974	25,40	19,85
Febrero	650.717	20	76.603	3.645	24,45	23,20
Marzo	1.209.795	23	166.377	3.798	25,39	21,50
Abril	1.764.680	19	194.015	20.205	26,20	21,22
Mayo	1.801.821	21	220.126	8.025	29,00	25,01
Junio	744.576	22	123.748	2.150	27,00	25,00
Julio	975.669	22	100.296	7.881	28,25	24,26
Agosto	771.257	22	146.932	1.790	27,50	24,10
Septiembre	1.152.457	22	221.802	9.456	28,00	23,96
Octubre	678.903	20	96.620	2.887	26,75	23,75
Noviembre						
Diciembre						

(\*) A partir del 1 de Enero de 1999 las cotizaciones se expresan en Euros ( 1 euro=166,386)

### II.17.3 Resultado y Dividendos por acción:

#### Beneficios y dividendos por acción de los tres últimos ejercicios( Datos consolidados)

	1996/97	1997/98	1998/99
Beneficio neto del ejercicio ( Mill. Pts)	4.151	4.569	5.810
Dividendo(Mill. Pts)	1.568	1.725	2.039
Capital (Mill. Pts)	1.960	1.960	1.960
Número de acciones ( a fin de ejercicio)	39.205.622	(*) 39.205. 622	39.205.622
Beneficio por acción (Pts)	106	117	148
Dividendo por acción (Pts)	40	44	52
PER	20	32	27

(\*) La junta General de Accionistas acordó en su reunión del 27 de Junio de 1997 proceder al desdoblamiento de las acciones de la Sociedad de 100 pesetas a 50 pesetas de valor nominal cada una, sin alteración del capital social. Por lo tanto, a partir del 28 de febrero de 1998, el capital Social de la Sociedad está representado por 39.205.622 acciones ordinarias al portador, de 50 pesetas de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas Cabe destacar que se ha ajustado las cifras de Beneficio por acción y de Dividendo por acción del año 1996/97 al nuevo número de acciones.

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

En los tres últimos ejercicios fiscales no se ha efectuado ninguna ampliación de capital en Cortefiel S.A.

No obstante consideramos de interés hacer referencia a que con fecha 25 de junio de 1999 la Junta de Accionistas ha acordado proceder a la redenominación en euros de su capital social, y al ajuste al céncimo de euro más próximo del nominal de sus acciones; todo ello de conformidad con la Ley de introducción al euro Ley 46/1998 de 17 de diciembre, y mediante la aplicación del tipo de conversión fijado por el Reglamento del Consejo de la Unión Europea: 1 euro = 166,386 ptas.

Por tanto, siendo el capital de Cortefiel S.A. 1.960.281.100 ptas. aplicando las reglas de redondeo previstas en el art.11 de la mencionada Ley, el capital social quedó fijado en 11.781.526,69 euros. Realizada dicha operación se procedió a determinar el valor en euros de las acciones de la compañía, y aplicando lo previsto en el art.21 de la repetida ley cada una de las 39.205.622 acciones Cortefiel pasarían a tener un valor nominal de 0,30042893059, que reducido a seis decimales como permite la ley, determina un valor nominal de 0,300428.

La Junta General de Accionistas al amparo de lo previsto en el art. 28 de dicha ley, acordó proceder a ajustar el valor nominal de la acción al céntimo de euro más próximo quedando establecido el valor nominal de la acción en 0,30 euros. A estos efectos se acordó por la Junta reducir el capital social con el único objetivo de efectuar el precedente redondeo mediante la constitución de una reserva indisponible de 19.840,09 euros.

Como consecuencia de los acuerdos mencionados anteriormente y que fueron aprobados en la Junta de Accionistas del 25.06.1999, el capital social de Cortefiel S.A. ha quedado fijado en 11.761.686,60, dividido en 39.205.622 acciones de 0,30 euros de valor nominal cada una de ellas, todas ellas de la misma clase y serie.

#### **II,17.5. Acciones admitidas a cotización.**

Todas las acciones de Cortefiel S.A. están admitidas a cotización en las Bolsas de Madrid y Barcelona y se negocian a través del Sistema de Interconexión Bursátil.

### **II.17.6 Oferta Pública .**

Las acciones de Cortefiel S.A. no han sido objeto de oferta pública de adquisición de acciones.

**II.18.** La operación ha sido diseñada por Directivos de la Sociedad, con la supervisión del Despacho de Uria & Menéndez.



## **CAPÍTULO III EL EMISOR Y SU CAPITAL**

### **III.1 IDENTIFICACIÓN Y OBJETO SOCIAL**

#### **III.1.1 Denominación Social**

Cortefiel S.A tiene domicilio social en Madrid, c/ Avenida del Llano Castellano, nº 51 , y con CIF. Nº A-28-051761

#### **III.1.2 Objeto social**

El objeto social aparece regulado en el artículo 3 de los Estatutos Sociales:

##### **Artículo 3**

La Sociedad tendrá por objeto:

- a) La fabricación, compraventa, y, en general, cualquier clase de comercio, ya sea nacional ó internacional, e importación ó de exportación, e industria, relacionadas con toda clase de hilos, tejidos, confecciones, géneros de punto y mercería
- b) La adquisición y enajenación, administración y explotación, incluso mediante arrendamiento, de fincas urbanas, edificios, viviendas y locales
- c) La realización de las actividades propias del comercio al por menor de toda clase de productos de consumo en su más amplia variedad, tales como mobiliario, artículos de regalo y ocio, todo ello sin incidir en las operaciones regulada por legislación especial.
- d) La promoción, fomento y participación, mayoritaria ó minoritaria, en otras sociedades anónimas constituidas dentro del territorio nacional ó fuera de él, que se dediquen a actividades comprendidas en los apartados a), b) y c) de este artículo, o sean un medio instrumental para su cumplimiento

Si las disposiciones legales exigiesen para el ejercicio de alguna de las actividades comprendidas en el objeto social algún título profesional o autorización administrativa, o la inscripción en Registros Públicos, dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente la requerida titulación, y en su caso no podrán iniciarse antes de que se hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos.

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

#### **III.2.1 Constitución de la sociedad emisora.**

Como continuación de una pequeña Compañía de carácter familiar, que inició su actividad en 1880, se constituyó la sociedad con la denominación "Manufacturas del Vestido, S.A.", mediante escritura otorgada ante el Notario

de Madrid, D.Alejandro Bérnago Llabrés, en fecha 21 de diciembre de 1950, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo general 696, de la Sección 1ª del Libro de Sociedades, Folio 17, Hoja nº 2.098, Inscripción 1ª.

Con fecha 22 de junio de 1976, fue cambiada su denominación social a Cortefiel, S.A., mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid, D. Alfonso del Moral y de Luna, como sustituto reglamentario de D.Carlos Arias Navarro, bajo el número 830 de su protocolo. Con fecha 18 de diciembre de 1991, se trasladó su domicilio social a la calle San Enrique nº 17, de Madrid, mediante escritura autorizada por el Notario de Madrid, D.José Villaescusa Sanz, con el número 9.020 de su protocolo.

La Sociedad procedió a la Adaptación de sus Estatutos Sociales a la vigente Ley de Sociedades Anónimas, en virtud de escritura otorgada ante el Notario de Madrid, D.José Villaescusa Sanz, en fecha 16 de junio de 1992, con el número 5.401 de su protocolo, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo 2.942, Folio 107, Sección 8ª, Hoja M-50.471, Inscripción 52ª.

La sociedad dio comienzo a sus operaciones el día 1 de Enero de 1951, y su duración es indefinida de conformidad con el artículo 5 de los Estatutos Sociales.

Toda la información relativa a los Estatutos Sociales puede consultarse en el domicilio social de la Compañía sito en Madrid, Avenida del Llano Castellano nº 51.

### **III.2.2 Régimen Jurídico.-**

---

Cortefiel, S.A. es una Sociedad anónima sujeta a la regulación establecida en la vigente Ley de Sociedades Anónimas, y demás legislación concordante, no siéndole de aplicación legislación especial alguna.

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

### **III.3.1 Importe nominal suscrito y desembolsado**

El capital social de Cortefiel S.A. es de once millones setecientos sesenta y un mil seiscientos ochenta y seis con seis euros (11.761.696,60), dividido en 39.205.622 acciones de treinta céntimos de euro (0,30) de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas cada una de ellas, pertenecientes a una misma clase y serie numeradas de la unidad al treinta y nueve millones doscientas cinco mil seiscientos veintidos , ambos inclusive.

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

Todas las acciones representativas del capital social de Cortefiel, S.A gozan de plenos derechos políticos y económicos, pertenecen a la misma clase y serie, no existiendo acciones privilegiadas.

Las acciones de Cortefiel, S.A están representadas por medio de anotaciones en cuenta, siendo el SCLV la entidad encargada del registro contable.

### **III.3.4 Cuadro esquemático de la evolución del capital social durante los tres últimos años**

<b><u>Ejercicios</u></b>	<b><u>Capital social</u></b>
1996/97	1.960.281.100 Pts
1997/98	1.960.281.100 Pts
1998/99	1.960.281.100 Pts

No se han producido ampliaciones ni reducciones de capital durante los últimos tres años

### **III.3.5 Existencia de empréstitos de obligaciones convertibles.**

Cortefiel S.A no ha realizado emisiones de valores canjeables ó convertibles en acciones ó con “ Warrants”

### **III.3.6 Ventajas a fundadores y promotores y bonos de disfrute**

En Cortefiel, S.A no existen títulos que representen ventajas a fundadores y/ó promotores, ni bonos de disfrute

### **III.3:7 Capital autorizado**

La Junta de Accionistas celebrada el día 26 de junio de 1.998, adoptó, entre otros, el siguiente acuerdo:

**“SEPTIMO.-** Facultar al Consejo de Administración para que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 153.1 b) de la Ley de Sociedades Anónimas pueda acordar en una o varias veces el aumento del capital social hasta la mitad del capital social actual sin previa consulta de la Junta General de Accionistas. El aumento deberá realizarse, en todo caso, mediante aportación dineraria dentro del plazo máximo de cinco (5) años a contar de la adopción del presente acuerdo.

Se faculta, igualmente, al Consejo de Administración para dar nueva redacción al correspondiente artículo de los Estatutos Sociales, una vez acordado y efectuado el aumento de capital, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 153.2 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo el Consejo de Administración queda facultado, sin carácter limitativo y tan ampliamente como en derecho sea necesario, para (i) acordar las condiciones particulares de la emisión y, en particular, su prima de emisión, previéndose la suscripción incompleta, (ii) otorgar la escritura pública en la que se acuerde el aumento de capital dentro de la cuantía máxima autorizada, (iii) publicar en el Boletín Oficial del Registro Mercantil el anuncio de oferta de la suscripción, (iv) otorgar la escritura de ejecución del aumento del capital social, en la cuantía efectivamente suscrita, (v) solicitar la inscripción en el Registro Mercantil de las correspondientes escrituras de aumento y ejecución, (vi) solicitar a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y a las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores la admisión a cotización de las nuevas acciones y al Sistema de Interconexión Bursátil su inclusión en el mismo, y (vii) realizar todos aquellos actos que sean necesarios o convenientes para la ejecución del presente acuerdo.”

### **III.3.8 Condiciones estatutarias para modificar el capital social**

De conformidad a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, los artículos,15,16,17,18 y 19, de los Estatutos Sociales, regulan las condiciones necesarias para efectuar las modificaciones de capital.

**Artículo 15-** El capital social podrá aumentarse y reducirse conforme a lo previsto en la Ley y en estos Estatutos

**Artículo 16-** En los aumentos de capital social con emisión de nuevas acciones, ordinarias y privilegiadas, los antiguos accionistas y los titulares de obligaciones convertibles podrán ejercitar dentro del plazo que a este efecto les conceda el órgano de administración de la Sociedad, que no será inferior a 15 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 ó las que corresponderían a los titulares de obligaciones convertibles de ejercitar en ese momento la facultad de conversión.

Los derechos de suscripción preferente, serán transmisibles en las mismas condiciones que las acciones de las que deriven

En caso de aumento con cargo a reservas, la misma regla será de aplicación a los derechos de asignación gratuita de las nuevas acciones.

**Artículo 17.-** En los casos en que el interés de la Sociedad así lo exija, la Junta General, al decidir el aumento de capital, podrá acordar la supresión total ó parcial del derecho de suscripción preferente. Para la validez de este acuerdo,, que habrá de respetar los requisitos para la modificación de Estatutos, será imprescindible:

- a) Que en la convocatoria de la junta se haya hecho constar la propuesta de supresión del derecho de suscripción preferente y el tipo de emisión de las nuevas acciones
- b) Que al tiempo de la convocatoria de la Junta se ponga a disposición de los accionistas, una memoria elaborada por los administradores de la sociedad, en la que se justifiquen detalladamente la propuesta y el tipo de emisión de
- c) las acciones, con indicación de las personas a las que ésta habrán de atribuirse y un informe elaborado bajo su responsabilidad por el auditor de cuentas de la Sociedad, sobre el valor real de las acciones de la Sociedad y sobre la exactitud de los datos contenidos en el informe de los administradores
- d) Que el valor nominal de las acciones a emitir más, en su caso, el importe de la prima de emisión se corresponda con el valor real que resulte del informe de los auditores de cuentas de la Sociedad. No obstante, en el supuesto de sociedad cotizada, la Junta de Accionistas podrá acordar la emisión de nuevas acciones a cualquier precio, siempre que sea superior al valor neto patrimonial de éstas, pudiendo limitarse a establecer el procedimiento para su determinación.

En el caso de sociedad cotizada, cuando la Junta General delegue en los administradores la facultad de aumentar el capital social conforme a lo establecido en el apartado 1b del artículo 153 de la Ley de Sociedades Anónimas, podrá atribuirles también la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente en relación a las emisiones de acciones que sean objeto de la delegación, cuando concurren las circunstancias previstas en el presente artículo y siempre que el valor nominal de las acciones a emitir, más, en su caso, el importe de la prima de emisión, se corresponda con el valor real que resulte del informe de los auditores de cuentas de la Sociedad elaborado a instancias de los administradores a tal fin.

**Artículo 18.-** La reducción del capital social podrá ser acordada por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos establecidos por Ley, y según la misma, puede tener por finalidad la devolución de aportaciones, la condonación de dividendos pasivos, la constitución ó el incremento de la reserva legal o de reservas voluntarias o el restablecimiento del equilibrio entre el capital y el Patrimonio de la Sociedad, disminuido por consecuencia de pérdidas.

La reducción del capital tendrá carácter obligatorio cuando las pérdidas hayan disminuido el haber social por debajo de las dos terceras partes de la cifra del capital y hubiere transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio.

**Artículo 19.-** Las acciones sin voto no quedarán afectadas por la reducción del capital social por pérdidas, cualquiera que sea la forma en que se realice, sino cuando la reducción supere el valor nominal de las restantes acciones. Si, como consecuencia de la reducción, el valor nominal de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital social desembolsado, deberá restablecerse esa proporción en el plazo máximo de dos años. En caso contrario, procederá la disolución de la sociedad.

Cuando en virtud de la reducción de capital se amorticen todas las acciones ordinarias, las acciones sin voto tendrán este derecho hasta que se restablezca la proporción prevista legalmente con las acciones ordinarias

#### **III.4 Número y valor nominal del total de acciones adquiridas y conservadas en cartera por la propia sociedad o por persona interpuesta, incluyendo las poseídas a través de filiales participadas en más del 50% y la fracción del capital social que representan y autorización del consejo para adquisición de acciones propias**

Al 28 de febrero de 1999, Confecciones Sur mantiene en su poder 57.570 acciones de Cortefiel S.A, las cuales representan un 0,15% del capital social de Cortefiel, S.A

Durante los últimos tres años no se han realizado operaciones de autocartera en la compañía

La junta general de accionistas celebrada el 25 de junio de 1999 acordó facultar al Consejo de Administración para que Cortefiel, S.A, o cualquiera de las sociedades de las que Cortefiel, S.A sea la sociedad dominante, pueda adquirir acciones de la Sociedad en las siguientes condiciones:

- 1) Modalidades de adquisición: compraventa de aquellas acciones de la Sociedad que el Consejo de Administración considere convenientes dentro de los límites establecidos en los apartados siguientes
- 2) Número máximo de acciones a adquirir: acciones representativas de hasta el 5% del capital social actual
- 3) Precio mínimo y máximo de adquisición: el precio de adquisición será el mínimo del nominal y el máximo el de cotización del mercado bursátil del día anterior a la adquisición
- 4) Duración de la autorización: dieciocho meses, a partir de la adopción del presente acuerdo

La adquisición deberá permitir a la sociedad, en todo caso, dotar la reserva prevista en el artículo 79.3 de la Ley de Sociedades Anónimas, sin disminuir el capital ni las reservas legal o estatutariamente indisponibles. Las acciones a adquirir deberán estar íntegramente desembolsadas

#### **III.5 Beneficios y dividendos por acción de los tres últimos ejercicios**

	<b>1996/97</b>	<b>1997/98</b>	<b>1998/99</b>
Beneficio neto del ejercicio( Mill. Pts)	4.151	4.569	5.810
Dividendo ( Mill. Pts)	1.568	1.725	2.039
Capital ( Mill. Pts)	1.960	1.960	1.960

Número de acciones ( a fin de ejercicio)	39.205.622 (*)	39.205. 622	39.205.622
Beneficio por acción ( Pts)	106	117	148
Dividendo por acción ( Pts)	40	44	52

(\*) La junta General de Accionistas acordó en su reunión del 27 de Junio de 1997 proceder al desdoblamiento de las acciones de la Sociedad de 100 pesetas a 50 pesetas de valor nominal cada una, sin alteración del capital social. Por lo tanto, a partir del 28 de febrero de 1998, el capital Social de la Sociedad está representado por 39.205.622 acciones ordinarias al portador, de 50 pesetas de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas. Cabe destacar que se han ajustado las cifras de beneficio por acción y el dividendo por acción del año 1996/97 al nuevo número de acciones.

**III.6 Grupo al que pertenece la entidad emisora y relación de sociedades participadas representada de forma gráfica:**

Sociedades del Grupo	Domicilio	Porcentaje de Participación (a)		Actividad	Millones de Pesetas							
		28-02-1999	28-02-1998		28-02-1999			28-02-1998				
					Coste Neto en Libros de la Participación	Capital	Reservas	Beneficio (Pérdida)	Coste en Libros de la Participación	Capital	Reservas	Beneficio (Pérdida)
<b>Sociedad dominante:</b> Cortefiel, S.A. (g)	Madrid	-	-	Venta al público	-	1.960	14.085	5.016	-	1.960	12.800	3.010
<b>Consolidadas por el Método de Integración Global:</b>												
Corali, S.A.	Las Palmas	100	100	Venta al público	(2)	19	486	189	(2)	19	230	341
Milano Difusión, S.A.	Madrid	100	100	Venta al público	13	12	898	155	13	12	898	198
Quirós, S.A.	Madrid	100	100	Venta al público	276	500	946	718	276	500	946	575
Algamar, S.A.	Tenerife	100	100	Venta al público	10	10	389	128	10	10	330	140
Quiral, S.A. (g)	Madrid	100	100	Venta al público	10	10	1.638	1.651	10	10	1.638	1.348
Comercial Española del Vestido, S.A.	Barcelona	100	100	Venta al público	198	71	244	21	198	71	244	22
Confecções e Moda de Espanha, Lda. (g)	Lisboa	100	100	Sociedad de Cartera	1.532	1.367	736	101	200	71	692	(14)
Eurofiel Confección, S.A.	Logroño	100	100	Distribución	512	523	3.493	2.510	512	523	3.493	772
Confecciones Sur, S.A.	Málaga	100	100	Fabricación	15	100	448	(393)	15	100	682	(234)
Casual Wear Española, S.A.	Madrid	100	100	Venta al público	-	10	370	80	(12)	10	370	117
Women's Secret, S.A.	Madrid	100	100	Venta al público	35	20	62	12	35	20	62	53
Bizarro e Milho, Lda.	Lisboa	100	100	Venta al público	354	323	(15)	133	352	323	(102)	51
Dr. E. Rudnick, S.A.	Casablanca	100	100	Fabricación	224	129	26	42	224	129	12	14
Creasel, S.L.	Bilbao	100	100	Venta al público	164	100	1.134	399	164	100	1.134	545
Springfield France, S.A.	Marsella	100	100	Venta al público	2.865	3.339	(2.070)	(912)	2.856	3.339	(833)	(1.237)
Riverland Nouvelle, S.A.	Marsella	-	100	Venta al público	-	-	-	-	464	244	206	(130)
Cortefiel France, S.A. (g)	Marsella	100	100	Sociedad de cartera	3.320	5.332	(1.719)	(437)	2.676	3.513	(323)	(1.396)
Springfield Bekleidung Vertriebs, GmbH (g)	Düsseldorf	100	100	Sociedad de cartera	643	1.453	(461)	11	269	706	(13)	(448)
Classe Affaires, S.A.	París	100	100	Venta al público	1.688	1.564	(384)	(95)	1.682	1.564	(29)	(355)
Quiral Belgique, S.A.	Bruselas	90	90	Venta al público	197	439	(135)	(88)	101	246	(40)	(95)
Corom, S.A. (f)	Casablanca	67	67	Fabricación	313	378	121	105	313	378	7	114
Springfield Sportswear GmbH & Co. KG	Nürnberg	83,53	60	Venta al público	1.208	1.433	(272)	(286)	356	590	-	(272)
Cortefiel Commercial, S.A. (d)	Suiza	100	100	Central de compras	524	524	-	304	10	10	-	-
Milano France, S.A.	Marsella	100	100	Venta al público	251	195	(39)	(51)	195	195	26	(65)
Fifty Factory, S.A.	Madrid	100	100	Venta al público	10	10	63	95	10	10	-	63
Confespanha – Confecções, Lda.	Lisboa	100	-	Venta al público	1.306	1	1.329	(51)	-	-	-	-
BMML, Confecções, Lda.	Lisboa	100	-	Venta al público	103	103	-	(10)	-	-	-	-
Otras sociedades	-	-	-	-	702	326	321	58	583	223	316	52
<b>Consolidadas por el Método de Integración proporcional:</b>												
Cosménova Cosmética e Perfumaria, Lda. (e)	Lisboa	50	-	Venta al público	45	91	-	5	-	-	-	-
Douglas Spain, S.A. (b)	Madrid	50	50	Venta al público	400	900	(2)	(100)	450	900	-	(2)
<b>Consolidadas por el Método de Puesta en Equivalencia:</b>												
Don Algodón Confección, S.A. (b)	Madrid	50	50	Venta al público	128	250	11	2	128	250	8	3
Pantco, S.A. (b) (f)	Casablanca	50	50	Fabricación	78	155	158	11	78	155	125	33
Marks & Spencer (España), S.A. (c)	Madrid	20	20	Venta al público	1.266	8.043	260	(485)	1.903	8.043	1.200	(940)
Cyberplaza, S.A. (e) (f)	Madrid	25	-	Venta electrónica	986	4.000	-	(57)	-	-	-	-
Programa Multi-Sponsor PMS, S.A. (b) (f)	Madrid	25	25	Gestión de tarjetas	200	465	1	1	200	460	(3)	1
Otras sociedades	-	-	-	-	9	140	(237)	(11)	9	140	(225)	(12)

(a) Participación directa e indirecta a través de Sociedades consolidadas.

(b) Información referida al 31 de diciembre de 1998 y 1997

(c) Información referida al ejercicio de dos meses terminado el 31 de marzo de 1998.

(d) Esta sociedad ha cambiado su denominación social durante el ejercicio, siendo su anterior denominación "Cortefiel Management Services, S.A.".

(e) Información referida al 31 de diciembre de 1998.

(f) Datos obtenidos de Estados Financieros no auditados a la fecha indicada.



Evolución del grupo desde 28 de febrero de 1999 hasta 31 de agosto de 1999:

- 1) En Marzo de 1999 se ha producido la venta del 20% de la participación en Marks&Spencer España , siendo el precio de la transacción 1.537 millones de pesetas.
- 2) Se ha producido la adquisición de la fábrica de Tulipán en Hungría ascendiendo el `precio de la transacción a 7 millones de francos franceses.

## **CAPÍTULO IV ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR**

### **IV.1 ANTECEDENTES**

Hijos de Felipe García Quirós, S.A., la compañía predecesora del Grupo Cortefiel, se fundó en Madrid a finales del siglo pasado, como una pequeña tienda de mercería. A través de los años, sus ventas se fueron diversificando en distintos artículos y su posición se consolidó mediante la apertura de nuevas tiendas.

En 1.933, se produjo un cambio importante en las actividades del Grupo. Cortefiel identificó la oportunidad de integrarse verticalmente fabricando prendas de vestir e introdujo el concepto de fabricación en serie de camisas, y unos años más tarde, comenzó la fabricación en serie de trajes de caballero. Este concepto innovador permitió a la Compañía convertirse en un importante fabricante de ropa.

Durante los años 50, Cortefiel tuvo un gran éxito vendiendo su producción a través de sus propias tiendas así como a través de otros minoristas en España. En los años sesenta, y aprovechando los bajos costes de producción en España con relación al resto del mundo, Cortefiel comenzó a exportar prendas de caballero a los Estados Unidos, convirtiéndose rápidamente en el mayor exportador español de confección durante 18 años.

A finales de los años setenta, la subida del coste de la mano de obra española disminuyó la competitividad de las exportaciones de la Compañía al mercado estadounidense, y ésta se vio forzada a replantear su estrategia para adaptarse a los cambios del mercado y de la economía española.

Cortefiel pasó entonces a concentrar sus esfuerzos en:

1. Desarrollar sus prestigiosas y tradicionales tiendas Cortefiel, dirigiéndose a una clientela más joven y actual, en un ambiente de cada vez mayor competencia tras la liberalización del mercado.
2. Conseguir un negocio más estable y de mayor crecimiento potencial, creando otros formatos de tiendas, bien al 100% como Milano, Springfield, Women's Secret, , o bien con otros socios a través de Don Algodón, Douglas Spain, ó el más reciente VIAPLUS
3. Mantener la flexibilidad en la confección de colecciones y el riguroso control de calidad en sus productos, así como obtener una valiosa información acerca de costes para poder negociar con proveedores, gracias al mantenimiento de la actividad de fabricación.

## IV.2 ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL EMISOR

El Grupo Cortefiel es un Grupo internacional y diversificado, con vocación de cubrir las necesidades de los consumidores, mediante cadenas especializadas de tiendas integradas verticalmente que aportan valor y que aspiran a ser líderes en su segmento de mercado. Cuenta con servicios comunes, que dan diferenciación y competitividad a la oferta de sus productos y con ventajas estructurales frente a otras cadenas. Todo ello, le permite crear valor al accionista.

El Grupo Cortefiel se ha convertido en un eficiente grupo de empresas de fabricación (2 fábricas en España y 3 en Marruecos) y, distribución mayorista y minorista. Esta última es la actividad más importante y actúa bajo los siguientes formatos comerciales: Cortefiel, Springfield, Milano, Women' Secret, , Douglas Spain, Don Algodón, y VIAPLUS

La solidez del Grupo Cortefiel se basa no sólo en las ventas y en los beneficios que crecen cada año, sino también en el desarrollo internacional, en una visión dinámica de las relaciones comerciales, en la confianza depositada por los inversores y en una perspectiva abierta a otros mercados. Por esa confianza en el futuro, por ofrecer algo nuevo, el Grupo Cortefiel está en vanguardia y es receptivo ante los nuevos retos de las tecnologías, apostando por el desarrollo de nuevos mercados.

El Grupo Cortefiel posee un gran espíritu emprendedor, con un reto constante para reinventarse y responder activamente a las necesidades de los clientes.

### 1. ACTIVIDADES PRINCIPALES DEL GRUPO CORTEFIEL

Cifras consolidadas	1996	1997	1998	(**)1999
<b>BALANCE DE SITUACIÓN</b>				
Inmovilizado Material neto	15.140	15.880	16.883	18.794
Inmovilizado Financiero neto	1.987	2.634	3.022	2.035
Total Activo	50.970	55.499	61.497	63.722
Deudas a largo plazo	6.173	4.607	3.549	2.435
Recursos permanentes	28.230	31.320	35.324	35.605
<b>CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>				
Ingresos de Explotación	67.710	77.428	85.555	41.110
Beneficio de Explotación	6.044	6.672	9.377	2.951
Beneficio antes de impuestos	4.948	5.611	7.706	3.276
Beneficio después de impuestos	4.151	4.569	5.810	2.347
Dividendos	1.568	1.725	2.039	N/A
Beneficio por acción	106(*)	117	148	N/A
Dividendo por acción	40( *)	44	52	N/A
<b>DATOS DEL NEGOCIO</b>				
Número de tiendas propias	356	388	425	445
Número de fábricas	3	3	3	5
Superficie de venta	102.329	111.227	121.318	127.892

(\*) Cifras ajustadas al nuevo número de acciones como consecuencia del split que se realizó en el ejercicio 1997/98.

(\*\*) El año 1999 comprende las cifras desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999

A continuación se muestra un cuadro resumen de los ingresos del Grupo Cortefiel durante los últimos 3 ejercicios económicos completos y el primer semestre del año corriente( 1999):

Ventas	1996	1997	1998	(**)1999
Cortefiel	39.161	42.307	45.518	19.733
Springfield	16.313	20.324	24.683	12.525
Milano	3.518	3.684	3.928	1.995
Women´s Secret	1.915	2.622	3.365	2.201
Douglas	152	120	325	659
Otros formatos(*)	632	982	737	336
Ventas a terceros	6.576	7.001	6.264	3.381
Otros ingresos	557	388	685	278
<b>Total</b>	<b>68.824</b>	<b>77.428</b>	<b>85.505</b>	<b>41.108</b>

Número de tiendas	1996	1997	1998	(**) 1999
Cortefiel	138	148	153	158
Springfield	167	178	204	212
Milano	12	12	13	14
Women´s Secret	27	36	41	45
Douglas	2	3	10	12
Otros formatos(*)	10	11	4	4
<b>Total</b>	<b>356</b>	<b>388</b>	<b>425</b>	<b>445</b>

Superficie de venta	1996	1997	1998	(**)1999
Cortefiel	64.467	69.397	72.599	74.987
Springfield	26.455	28.292	33.068	35.822
Milano	5.131	5.343	5.791	6.254
Women´s Secret	4.633	5.696	6.296	6.760
Douglas Spain	799	1.040	2.698	3.203
Otros formatos(*)	844	1.459	866	866
<b>Total</b>	<b>102.329</b>	<b>111.227</b>	<b>121.318</b>	<b>127.892</b>

(\*)El epígrafe “ Otros formatos “ incluye los datos correspondientes a las tiendas de los negocios OLD RIVER , Don Algodón y Fifty Factory. Cabe destacar que en Julio de 1998 se vendió el negocio OLD RIVER.

(\*\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

1) Descripción de las principales actividades del Grupo

**CORTEFIEL**

Datos significativos	1996	1997	1998	(*)1999
Nº Tiendas	138	148	153	158
Superficie venta	64.467	69.397	72.599	74.987
Superficie venta/tienda	467	469	475	475
Total ventas	39.161	42.307	45.518	19.733
Crecimiento total ventas	12%	8%	8%	9,6%
Crecimiento comparables(1)	6%	3%	3%	4,8%
% contribución a total ventas	63%	60%	58%	48,3%

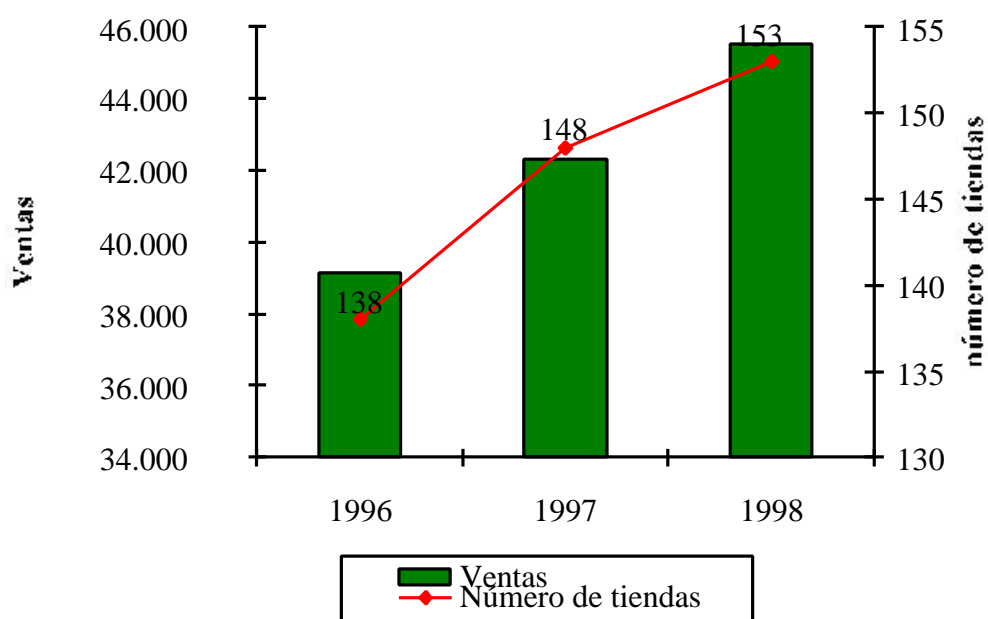
(1) En Cortefiel, mensualmente se registran dos tipos distintos de ventas:

- Ventas de las tiendas que han estado abiertas desde el mes un año completo ( ventas comparables)
- Ventas de tiendas abiertas en el mes y ventas de tiendas que desde el mes no hacen un año completo que están abiertas

La suma de estos dos tipos de ventas da lugar a las ventas totales del Grupo

(\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

## EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y NÚMERO DE TIENDAS CORTEFIEL



Cortefiel es el más antiguo y significativo formato del Grupo. A través de sus 153 tiendas comercializa tanto ropa sport como ropa de vestir para mujer y caballero.

De los 153 puntos de venta, 141 se encuentran en España y 12 en Portugal. El tamaño medio de las tiendas es de 450 metros cuadrados. Cortefiel estima que la relación calidad-precio de sus productos es muy favorable en comparación a la de sus competidores, teniendo en cuenta que ofrece diseños y marcas como Pedro del Hierro, Yves Saint Laurent, Polo-Ralph Lauren y otros productos de calidad.

En cuanto a la producción en torno a un 15% se fabrica internamente, comprándose el resto a proveedores tanto nacionales como internacionales así como a cooperativas y otros suministradores a los que las fábricas subcontratan parte de la producción.

Cortefiel cuenta con un equipo de diseñadores y compradores quienes se responsabilizan del diseño de cada colección y aseguran el suministro de los productos al menor precio posible.

En cuanto a las inversiones, dado que los locales son pieza clave y estratégica en este negocio, Grupo Cortefiel cuenta con un Departamento de Expansión donde un equipo de expertos con profunda experiencia en el mercado inmobiliario se dedica a la búsqueda de posibles localizaciones tanto en calles principales como en centros comerciales. Además ellos están en contacto con agentes inmobiliarios que colaboran en la búsqueda informando sobre cualquier nueva oportunidad.

A la hora de estimar la posible adquisición de un local, existe un departamento de Control Presupuestario que se encarga de realizar estimaciones de ventas y exige un mínimo de rentabilidad por debajo del cual la opción de adquisición del local es desestimado

El coste medio de inversión en una tienda Cortefiel es de aproximadamente 145.000 pts/m<sup>2</sup> . Considerando una superficie de venta media de entorno a los 475 m<sup>2</sup> el coste de la inversión asciende a 69 millones de pesetas

En cuanto a los planes de expansión futuros, Cortefiel tiene prevista una expansión en torno a los 4-6 establecimientos anuales durante al menos 3 años.

El año 1998 ha sido para Cortefiel, el año del nacimiento de la nueva imagen en cuanto a la instalación de las tiendas Cortefiel. El nuevo concepto ha sido concebido como más moderno, acogedor, y cuenta con elementos innovadores y muy personalizados en su diseño y decoración. La nueva tienda del 2.000 contribuye a la proyección y consolidación de la marca Cortefiel hacia el siglo XXI.

Se ha llevado a cabo una remodelación especial de las tiendas Cortefiel siendo 15 las tiendas remodeladas hasta el 31 de Agosto de 1999 y esperando realizar incapié en la remodelación durante los próximos años. La apertura de nuevos centros a partir de agosto ya se está llevando a cabo con la nueva imagen de tienda.

En cuanto a la publicidad, tiendas Cortefiel se anuncia considerando:

- 1) Promociones y regalos: Básicamente dirigido a miembros de la tarjeta Club Cortefiel realizándose a través de mailings fundamentalmente
- 2) Rebajas: En períodos de rebajas Cortefiel se anuncia en prensa, radio y televisión

3) Campañas específicas: Dirigidas a un segmento particular y con el fin de potenciar un evento puntual.( Ejemplo: campaña publicitaria realizada para dar a conocer la nueva imagen de tienda Cortefiel después de las remodelaciones acometidas)

Cortefiel posee una tarjeta de crédito propia denominada “ Club Cortefiel” que cuenta ya con 1.800.000 afiliados aproximadamente.

Entre las ventajas que ofrece esta tarjeta de compra se encuentran el pago a tres meses sin recargo alguno, promociones y ofertas exclusivas y el envío a domicilio del catálogo de moda cada temporada entre otras.

La evolución en el número de tarjetas durante los últimos años ha sido la siguiente:

	<u>28/02/97</u>	<u>28/02/98</u>	<u>28/02/99</u>
Número de tarjetas	1.536.792	1.704.962	1.934.271

Dicha evolución incluye tanto el número de titulares como el número de beneficiarios

El Banco BSCH se encarga de gestionar las tarjetas y el riesgo de impagados es asumido por ellos.

El comercio detallista en España se encuentra altamente fragmentado, por lo que la competencia de las tiendas Cortefiel, no tiene fácil definición.

Durante el último año se ha potenciado la rama de mujer, dedicando especial atención a las colecciones de mujer, por su gran potencial de crecimiento. Todos los elementos que conforman la imagen y el servicio de las tiendas, han sido revisados con el único objetivo de ofrecer un estilo de vestir para la mujer actual en todas las facetas de su vida diaria

Recientemente se ha decidido potenciar la gama de productos Pedro del Hierro, a través de la apertura de dos tiendas independientes bajo el nombre Pedro del Hierro

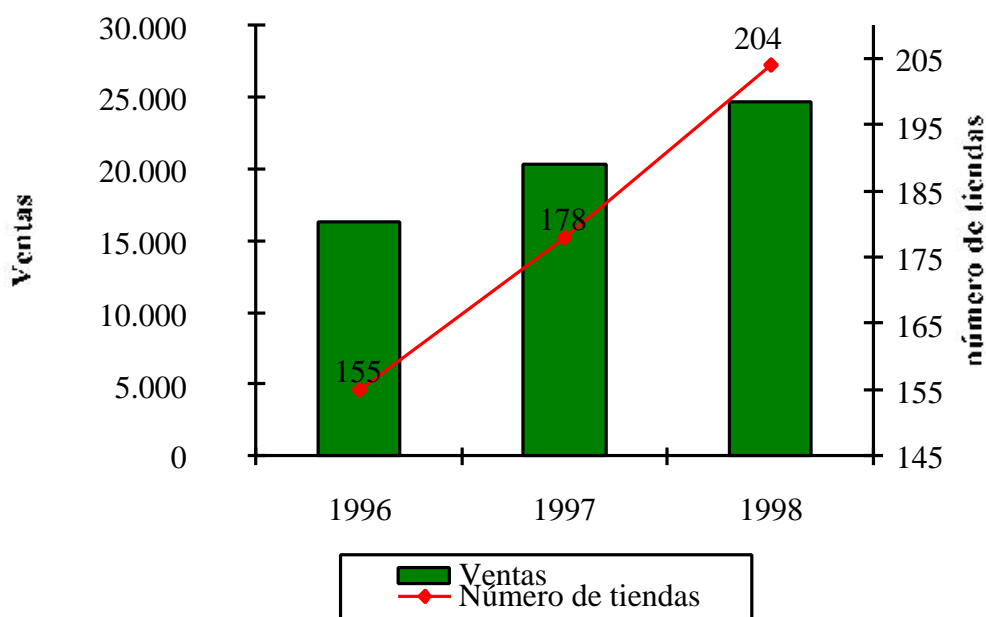


## SPRINGFIELD

Datos significativos	1996	1997	1998	(*)1999
Nº Tiendas	155	178	204	212
Superficie venta	26.455	28.292	33.339	35.822
Superficie venta/tienda	171	159	163	169
Total ventas	16.313	20.324	24.683	12.525
Crecimiento total ventas	29,4%	19,7%	22,4%	31,2%

(\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

### EVOLUCION VENTAS SPRINGFIELD



Springfield, es el concepto especializado en ropa sport para hombres jóvenes y su estrategia se basa en ofrecer la mejor calidad precio en el mercado.

Desde su origen, Springfield se ha consolidado en España como la cadena preferida por los jóvenes por su estilo informal y urbano.

En su actividad internacional, consolida su imagen de marca en países como Francia, Bélgica, Alemania y Portugal. Además se ha comenzado a desarrollar la expansión a través de franquicias en países como México, Chipre, Israel,

Singapour ó Grecia. Uno de los factores clave del éxito internacional de Springfield es su gran flexibilidad en cuanto a la selección de estrategias de implantación en función de la tipología y características de cada mercado

Actualmente Springfield cuenta con 204 tiendas, de las cuales 129 se encuentran en España, 12 en Portugal, 36 en Francia, 19 en Alemania y 8 en Bélgica.

Con el fin de probar nuevos mercados, Springfield ha abierto dos tiendas en Austria y tiene previsto en los próximos días realizar dos nuevas aperturas en un nuevo país: Hungría.

Springfield en los próximos años concentrará su expansión en el mercado internacional aunque continuará consolidando su crecimiento en el mercado doméstico

El criterio de selección de locales para Springfield es el mismo que el descrito anteriormente para Cortefiel

El coste medio de inversión en una tienda Springfield es de aproximadamente 150.000 pts/m<sup>2</sup>. Considerando una superficie de venta media de entorno a los 215 m<sup>2</sup> el coste de la inversión asciende a 32 millones de pesetas. Dadas las condiciones de cada mercado, en Europa el coste medio de una inversión asciende a 190.000 pts/m<sup>2</sup>. Por lo tanto y dado que la superficie de venta media es superior el importe total de inversión en una tienda asciende a 45 millones de pesetas.

Buscando la más satisfactoria identificación y comunicación con sus clientes, Springfield ha creado " El Club Springfield", que ofrece las mejores ventajas de compra e informa de las últimas novedades de las colecciones a los socios. Existen en la actualidad dos tipos distintos de tarjetas Springfield: La tarjeta de crédito cuyo funcionamiento se asemeja a la tarjeta del Club Cortefiel y la tarjeta de fidelización, que proporciona regalos en función de una determinada cantidad de compras realizadas.

La evolución en el número de clientes tenedores de esta tarjeta se muestra a continuación:

	<u>28/02/97</u>	<u>28/02/98</u>	<u>28/02/99</u>
Número de tarjetas fidelidad	46.230	148.260	210.970
Número de tarjetas de crédito	21.500	60.385	76.485

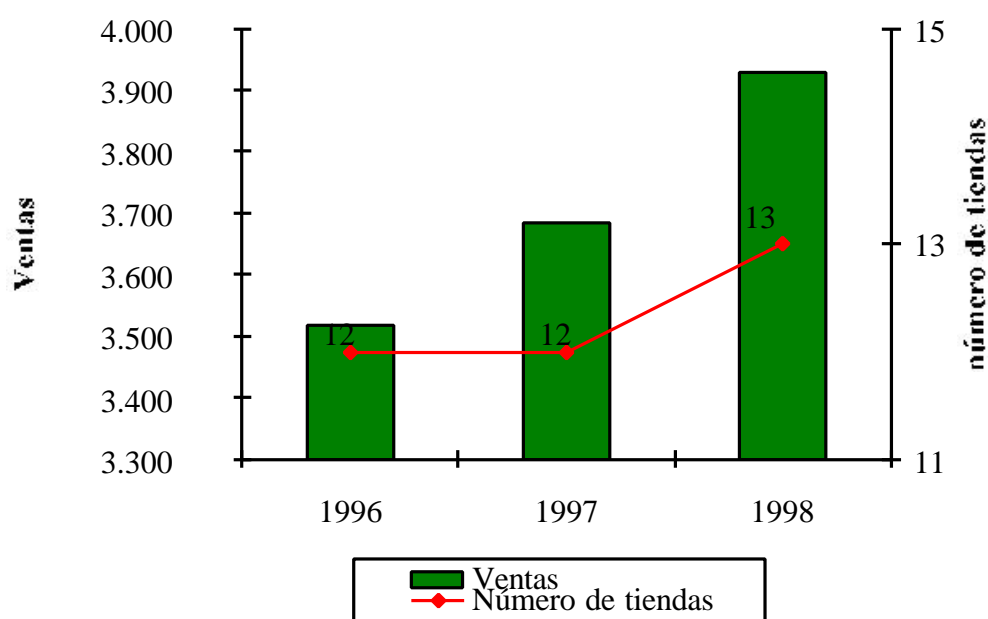
El número de tarjetas incluye tanto titulares como beneficiarios.

## MILANO

Datos significativos	1996	1997	1998	(*)1999
Nº Tiendas	12	12	13	14
Superficie venta	5.131	5.343	5.791	6.254
Superficie venta/tienda	428	445	445	447
Total ventas	3.518	3.684	3.928	1.995
Crecimiento total ventas	6%	5%	7%	12,9%
Crecimiento ventas comparables	2%	5%	4%	-
% contribucion a total ventas	6%	5%	5%	5%

(\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

### EVOLUCIÓN VENTAS MILANO



Milano es el concepto especializado en ropa de vestir y se dedica a la venta de trajes, camisas, pantalones americanos y complementos de hombre. Históricamente, Milano se ha caracterizado por ofrecer ropa de calidad media-alta a precios únicos muy reducidos. En la actualidad y dada la evolución del mercado, se ha cambiado en parte la estrategia del formato, segmentando las colecciones e intentando dirigirse a un mercado mucho más amplio,

satisfaciendo también las necesidades de los clientes más exigentes. Por ello, en 1998 Milano ha desarrollado una nueva imagen interior de las tiendas y ha modificado su gama de productos de ropa masculina, con las mejores marcas de tejidos importadas directamente desde Italia, con una confección artesanal que recupera el buen hacer de la sastrería tradicional, algo que diferencia a Milano de sus competidores, y con la mejor relación calidad-precio en el mercado.

A finales del ejercicio 1998, Milano cuenta con 13 establecimientos, situándose 7 en España, 5 en Francia y 1 en Portugal

Prácticamente el 100% de la producción para Milano se realiza en las fábricas propias.

El coste medio de inversión en una tienda Milano es de aproximadamente 175.000 pts/m<sup>2</sup>. Considerando una superficie de venta media de entorno a los 450 m<sup>2</sup> el coste de la inversión asciende a 79 millones de pesetas

El departamento de Expansión del Grupo también se encarga de la búsqueda de locales para Milano con el mismo criterio de selección que el descrito para Cortefiel y Springfield. Cabe resaltar que Milano debe situarse en ciudades grandes con un número mínimo de habitantes y dónde existe un determinado volumen de gasto en prendas de vestir

Milano tiene prevista la apertura de aproximadamente dos ó tres establecimientos anuales durante los próximos 2-3 años

Entre los competidores del formato Milano se encuentran los grandes almacenes, además de las cadenas independientes especializadas en hombre. Milano, además del surtido y su magnífica relación calidad-precio ofrece grandes ventajas a sus clientes tales como el rápido y flexible servicio de arreglos ó la Tarjeta Milano Preferente, con la que el cliente se beneficia de una favorable financiación además de importantes ventajas y atenciones. Dicha tarjeta se lanzó en el año 1992, y se gestiona del mismo modo que la tarjeta Cortefiel.

La evolución en el número de tarjetas durante los últimos años ha sido la siguiente:

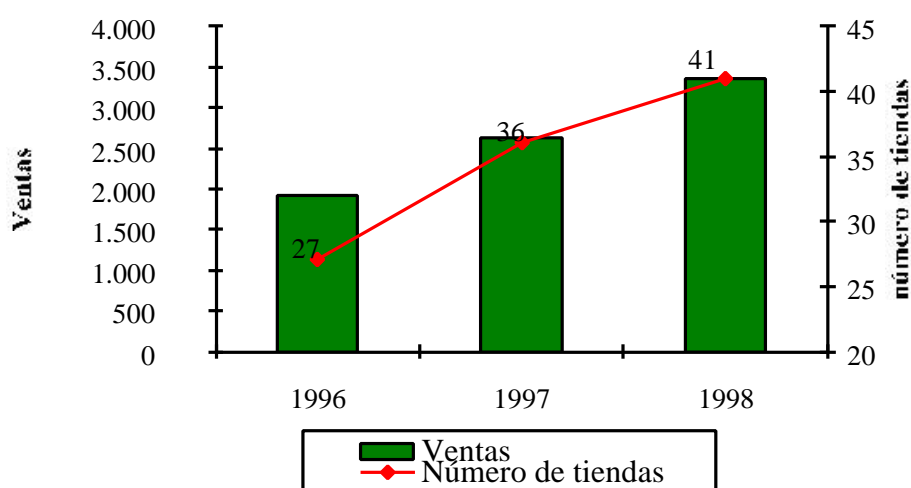
	<u>28/02/97</u>	<u>28/02/98</u>	<u>28/02/99</u>
Número de tarjetas	37.654	40.829	43.793

## WOMEN'S SECRET

Datos significativos	1996	1997	1998	(*)1999
Nº Tiendas	27	36	41	45
Superficie venta	4.515	5.696	6.296	6.760
Superficie venta/tienda	167	158	154	150
Total ventas	1.915	2.622	3.365	2.201
Crecimiento total ventas	87,4%	36,9%	28,3%	47,1%
Crecimiento ventas comparables	4%	-2,3%	9,7%	26,9%
% contribución a ventas totales	3,1%	3,7%	4,2%	5,4%

(\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

### EVOLUCION VENTAS WOMEN'S SECRET



Women's Secret es un concepto especializado que ofrece productos de lencería y cosmética dirigidos a la mujer y con precios muy atractivos.

A lo largo de sus seis años de vida, Women's Secret se ha convertido en una de las marcas líderes dentro del sector de la moda interior femenina.

Cuando se lanzó el concepto por primera vez, la estrategia consistió en la apertura de corners dentro de las tiendas Cortefiel con el fin de conseguir que los clientes identificaran el nuevo concepto con el formato Cortefiel. No obstante en los últimos años la estrategia está centrada en la apertura de tiendas independientes.

Cabe destacar que en la actualidad existen 43 corners y que las ventas de dichos corners están incluidas dentro de las ventas de Cortefiel.

El coste medio de inversión en una tienda Women Secret es de aproximadamente 200.000pts/m<sup>2</sup> . Considerando una superficie de venta media de entorno a los 160 m<sup>2</sup> el coste de la inversión asciende a 32 millones de pesetas.

Los criterios para la selección de locales apropiados son los mismos que para el resto de los formatos descritos anteriormente.

Como competencia de Women Secret se encuentran básicamente los grandes almacenes además de alguna cadena independiente.

Durante el último año se ha reforzado el equipo técnico mejorando la calidad de los productos ofrecidos. Para ello, ha introducido en el mercado innovaciones tecnológicas destinadas a facilitar la comodidad de una mujer activa, y deportiva.

En 1998 se ha lanzado una nueva línea de cosméticos naturales y de perfumería llamada Casual Kosmetics, que aporta un complemento imprescindible para la mujer. Se trata de productos de gran calidad avalados por los mejores laboratorios internacionales

Las tiendas Women's Secret son modernas y accesibles y ofrecen un entorno confortable para que la mujer se sienta cómoda a la hora de comprar sus productos más íntimos. Los productos se exponen de forma sencilla, y rigurosamente estudiada para facilitar al máximo la búsqueda de lo que se necesite en cada momento.

De las 41 tiendas de Women,s Secret , 39 de ellas se encuentran en España y las dos restantes en Portugal.

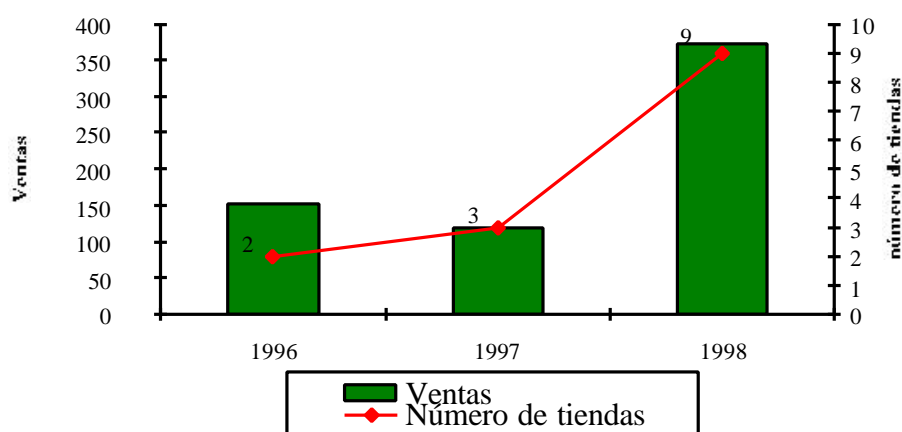
Para los próximos años se prevee una fuerte expansión del formato

## DOUGLAS

Datos significativos	1996	1997	1998	(*)1999
Nº Tiendas	2	3	9	12
Superficie venta	799	1.040	2.419	3.203
Superficie venta/tienda	400	347	269	267
Total ventas	152	120	373	659
Crecimiento total ventas		50,2%	242,8%	196,4%
Crecimiento ventas comparables		14%	11%	20,7%
% contribución a ventas totales	0,2%	0,1%	0,4%	20,7%

(\*) Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

### EVOLUCION VENTAS DOUGLAS



Nota: En el año 1996, Douglas se integraba en Consolidación por el método Global, pasando en 1997 a integrarse por el método proporcional al contituirse la joint venture 50-50 con el grupo Alemán Douglas.

Douglas constituye una de las más recientes líneas de diversificación del Grupo Cortefiel. Con este formato, se desarrolla el sector de perfumería y cosmética en España y Portugal, a través de una joint-venture al 50% con el Grupo Douglas

El concepto de las tiendas Douglas es único en España, y se centra en un segmento con gran potencial de crecimiento.

La primera idea del concepto Douglas surgió en 1995, cuando el Grupo Cortefiel, en su afán de diversificar su oferta y dar un nuevo servicio a sus clientes, lanzó la cadena de perfumerías Fragancia y Belleza. Fue en 1997 cuando se desarrolló la joint-venture con el grupo alemán con la finalidad de realizar un óptimo desarrollo del concepto. Cabe destacar la importancia de los socios alemanes ya que su poder de compra es muy importante, y ello ha favorecido las negociaciones con los proveedores para el suministro de mercancías.

Las más prestigiosas marcas nacionales e internacionales se venden en las tiendas Douglas. Con una decoración interior elegante y espaciosa, las tiendas tienen ordenados sus productos de forma clara y cómoda agrupados por gama y marca.

Existen continuas promociones y ofertas, que permiten a los clientes conocer lo mejor y más actual en el mercado

En la actualidad cuenta ya con 10 tiendas, una de ellas en Portugal. Este crecimiento se mantendrá durante los próximos años, convirtiéndose en uno de los puntos fuertes de crecimiento del Grupo

El criterio de selección de locales es el mismo que el descrito anteriormente para el resto de formatos

El coste medio de inversión en una tienda Douglas es de aproximadamente 225.000 pts/m<sup>2</sup>. Considerando una superficie de venta media de entorno a los 270 m<sup>2</sup> el coste de la inversión asciende a 61 millones de pesetas.

Los criterios para la selección de locales apropiados son los mismos que para el resto de los formatos descritos anteriormente.

## **DON ALGODÓN**

El Grupo Cortefiel, en su reto continuo de diversificar sus actividades y buscar colaboraciones sólidas con empresas innovadoras y de éxito, posee el 50% compartido con el empresario D.José Barroso de la marca D.Algodón desde 1985.

Don Algodón es una cadena de tiendas especializada en ropa juvenil para mujeres. Desde sus inicios, la marca Don Algodón se ha caracterizado por sus jóvenes y atractivos diseños y precios moderados

La expansión del concepto D.Algodón se realiza fundamentalmente a través de franquicias tanto en España como en el extranjero. Adicionalmente, el grupo Cortefiel posee 3 tiendas en propiedad.



En los últimos años, ha iniciado una estrategia para acercarse a una mujer en un abanico de edad más amplio, realizando un gran esfuerzo para potenciar la presentación de las colecciones, mediante una promoción atractiva y moderna.

Durante el ejercicio 1998, esta cadena ha abierto 12 franquicias más en España, incorporadas a las 104 ya existentes de su red, y 3 tiendas en Chipre, que representan una nueva etapa en la expansión internacional de Don Algodón, que ya cuenta con 28 tiendas en el extranjero.

También durante este último año, se han rediseñado las tiendas actuales, incorporando un estilo más vanguardista y actual

## **SUPERTIENDA VIAPLUS**

Tabacalera y El Grupo Cortefiel han creado una sociedad para el desarrollo del comercio electrónico en España. En esta sociedad el Grupo Cortefiel mantiene una participación del 25% de su capital.

La SuperTienda Via Plus, que ha comenzado su actividad en Mayo, ha nacido con una inversión de 4.000 millones de pesetas, y con una red inicial de más de 1.000 puntos de venta que abarca toda la geografía nacional.

Estos terminales de venta, también conocidos como totems, están dotados de un monitor táctil de muy sencilla utilización a través del cual, el consumidor accede a una cesta con más de 25.000 productos. Estos productos van desde los libros, los CD's y la informática a los servicios financieros, pasando por la venta de coches, artículos deportivos, productos de telefonía o viajes entre otros muchos. Además, el servicio de entrega a domicilio cubre cualquier punto de la geografía peninsular y Baleares sin ningún límite respecto al número de artículos solicitado y en un plazo de 7 días como máximo.

Los terminales de venta, se encuentran ubicados en estancos, sucursales bancarias, estaciones de servicio, tiendas y supermercados, consiguiéndose así un alto nivel de accesibilidad.

El objetivo es alcanzar el liderazgo de la venta electrónica en España en un breve plazo de tiempo

Entre los proyectos que se plantean en un futuro están la conexión a través de internet así como disponer de un folleto universal con un millón de productos y servicios ofertados en los puntos de venta de la Supertienda Via Plus

## FABRICACIÓN

El Grupo Cortefiel cuenta con las siguientes fábricas propias:

- España: Madrid y Málaga
- Marruecos: Corom y Rudnick( 100%)

Además participa al 50% en otra fábrica situada también en Marruecos( Pantco S.A )

Cabe destacar que durante el ejercicio 1999, el Tribunal de Besançon en Francia ha adjudicado al Grupo Cortefiel la compañía Tulipán Ruhai pari Rt. El precio de la transacción ha ascendido a 7 millones de francos franceses.

Dicha sociedad tiene como actividad principal la confección de americanas de caballero y se encuentra próxima a Budapest. Su capacidad productiva es de 800 unidades diarias, con una plantilla de 350 personas. La producción se destinará al abastecimiento de las distintas cadenas del Grupo Cortefiel, lo que le permitirá mejorar el coste del aprovisionamiento de este tipo de productos, trasladándose en una mejora del resultado operativo en los próximos años.

En los años 60, las fábricas representaban el motor del Grupo suministrando la mayor parte de los productos que se vendían.

Actualmente, las fábricas suponen un complemento al negocio de ventas al por menor, lo que permite tener una mayor flexibilidad y un permanente control de calidad y costes.

Cada una de las fábricas del grupo, confecciona diversos artículos, utilizando los servicios de cooperativas en algunos casos. Cuando las cooperativas confeccionan las prendas, el producto terminado es devuelto al almacén de la fábrica que, después de realizar un severo control de calidad, lo suministra a los distintos puntos de venta. Así mismo, es el Grupo el encargado de suministrar a las cooperativas el diseño, la asistencia técnica necesaria y el personal técnico especializado de mantenimiento.

La producción fabricada en las fábricas se vende no sólo a las empresas del grupo, sino también a terceros. Como empresas del Grupo se encuentran Cortefiel, Milano y Springfield principalmente, mientras que como terceros se encuentran las Franquicias Don Algodón y Springfield, OLD RIVER e Iberia entre los más importantes.

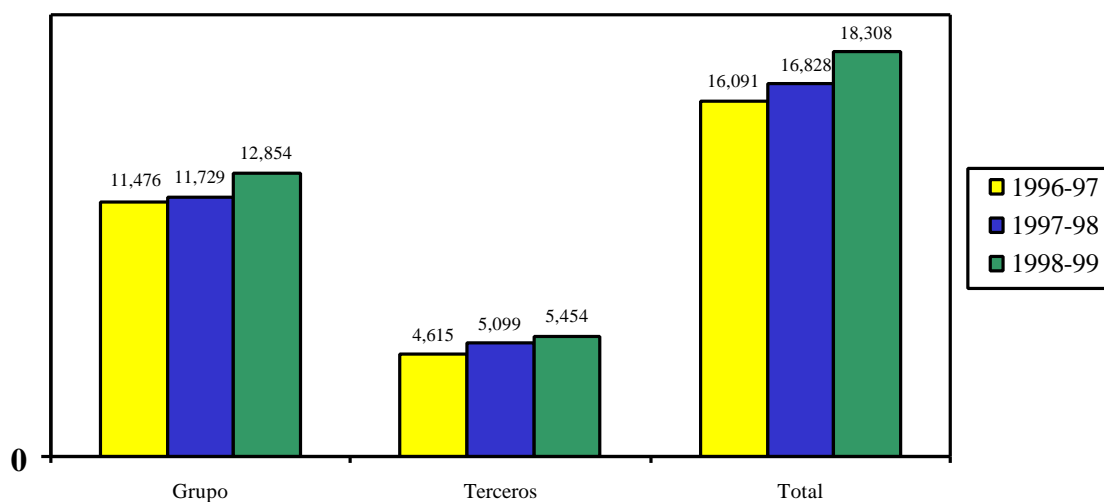
Desglosamos a continuación la evolución de las ventas de las fábricas, desglosando la venta al Grupo y la venta a terceros:

	1996			1997			1998		
	Grupo	Terceros	Total	Grupo	Terceros	Total	Grupo	Terceros	Total
MADRID	4.411	1.560	5.971	4.458	1.573	6.031	4.842	1.737	6.579
MALAGA	7.065	3.055	10.120	7.271	3.526	10.797	8.012	3.717	11.729
<b>Total Madrid&amp;Málaga</b>	<b>11.476</b>	<b>4.615</b>	<b>16.091</b>	<b>11.729</b>	<b>5.099</b>	<b>16.828</b>	<b>12.854</b>	<b>5.454</b>	<b>18.308</b>
RUDNICK	249	-	249	268	-	268	315	-	315
COROM	568	-	568	685	-	685	609	-	609
PANTCO	446	561	1.007	450	563	1.013	291	537	828
<b>Total Marruecos</b>	<b>1.263</b>	<b>561</b>	<b>1.824</b>	<b>1.403</b>	<b>563</b>	<b>1.966</b>	<b>1.215</b>	<b>537</b>	<b>1.752</b>
<b>TOTAL</b>	<b>12.739</b>	<b>5.176</b>	<b>17.915</b>	<b>13.132</b>	<b>5.662</b>	<b>18.794</b>	<b>14.069</b>	<b>5.991</b>	<b>20.060</b>

(\*) Cifras en millones de pesetas

A 28 de febrero de 1999, las ventas de las fábricas al Grupo representaron un 66,9% de sus ventas. Estas transacciones se realizan a precios de transferencia internos calculados por los Directores en base a precios de mercado. De este modo, las fábricas compiten directamente con terceros ajenos al grupo, ya que los responsables de compras de cada formato son independientes y tiene libertad para elegir dónde comprar, siempre respetando los estándares de calidad impuestos por el Grupo.

### Evolución de las ventas de Fábricas



Desglosamos a continuación las ventas de las fábricas de Málaga y Madrid por clientes:

(\*) Cifras en millones de pesetas

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Cortefiel	8.480	8.650	9.441	4.270
Springfield	979	1.176	1.476	671
Milano	1.643	1.824	1.851	1.071
Otros	373	81	85	53
<b>Total Grupo</b>	<b>11.475</b>	<b>11.731</b>	<b>12.853</b>	<b>6.065</b>
Franquiciados D.Algodón	1.339	1.706	1.811	1.006
Iberia	462	528	619	517
Otros	2.815	2.864	3.025	1.544
<b>Total terceros</b>	<b>4.616</b>	<b>5.098</b>	<b>5.455</b>	<b>3.067</b>
<b>TOTAL</b>	<b>16.091</b>	<b>16.829</b>	<b>18.308</b>	<b>9.132</b>

(\*)Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999( Primer semestre del año)

La fábrica de Madrid se dedica casi el 100% a la fabricación de trajes de caballero.La plantilla media durante el ejercicio 1998 ha sido de 210 empleados

La fábrica de Málaga confecciona casi todo el tipo de productos que se venden a excepción de los trajes de caballero. La plantilla media durante el ejercicio 1998 ha sido de 609 empleados.

La fábrica de Corom se dedica a la fabricación de las chaquetas de los trajes, así como de las americanas. La plantilla media durante el ejercicio 1998 ha sido de 311 empleados

La fábrica de Rudnick se dedica básicamente a la confección de camisas siendo su plantilla media en el ejercicio 1998 de 252 empleados

Pantco está participada por el Grupo en un 50% y se dedica a la confección de pantalones.

## **VENTAS A MAYORISTAS Y OTRAS ACTIVIDADES**

### **1) Ventas a terceros**

Estas ventas son ventas que se realizan desde las fábricas del Grupo Cortefiel a terceros ajenos al grupo(tiendas). Adicionalmente el Grupo Cortefiel se dedica a la confección de los uniformes de Iberia. El importe de estas ventas se registra dentro del epígrafe “ventas a terceros”.

### **2) Franquicias Springfield**

La expansión del formato Springfield, se realiza bien a través de tiendas propias, bien a través de tiendas franquiciadas.

A 28 de febrero de 1999, el Grupo Cortefiel cuenta con 19 franquicias Springfield en los siguientes países : México, Chipre, Israel y Singapur.

La filosofía del Grupo Cortefiel consiste en consolidar su imagen de marca Springfield a través de franquiciados bien en países pequeños de Europa, bien en aquellos países que se encuentran alejados de Europa Continental.

En cuanto a la política llevada a cabo para la apertura de franquicias, la estrategia desarrollada por Grupo Cortefiel es la siguiente:

Normalmente distribuidores de los países donde Grupo Cortefiel tiene franquicias se ponen en contacto con el Grupo para desarrollar el negocio de franquicias. El Grupo se asegura que se trata de distribuidores conocidos e investiga si existen otros más fuertes. Una vez decidido el país donde se quiere entrar, comienza las negociaciones con ellos.

Al comienzo del negocio, se les cobra a los franquiciados un canon que cubre básicamente los gastos de establecimiento.

El grupo colabora en el diseño de las tiendas con el fin de que la marca en estos países tenga la misma imagen que en los países actuales donde el Grupo opera con tiendas propias.

Quincenalmente se realizan nuevos diseños de escaparates y los franquiciados envían fotos para que el Grupo pueda apreciar cómo se implanta la imagen de tienda. Adicionalmente se realizan visitas.

En cuanto al stock, desde el momento en que se les vende el producto, todo el riesgo es para ellos. No obstante, reciben asesoramiento por parte del Grupo Cortefiel sobre cómo gestionar los stocks

Por último, los franquiciados pagan con cartas de crédito luego no existe riesgo de incobrables.

Esta filosofía permite al Grupo Cortefiel alcanzar un gran reconocimiento de marca a nivel internacional además de mejorar el poder de compra.

### **3) Franquicias Don Algodón**

El formato Don Algodón cuenta con una red de 119 franquicias a febrero de 1999. El Grupo Cortefiel a través de sus fábricas confecciona las prendas que con posterioridad vende a los franquiciados D.Algodón. El importe de estas ventas se registra en el epígrafe “ventas a terceros”

### **4) Marks&Spencer España**

Marks&Spencer llegó a España en 1990 asociándose por primera vez con una empresa local, el Grupo Cortefiel, constituyendo la compañía Marks&Spencer España.

Durante 9 años, Marks&Spencer España ha crecido de forma constante en España, dando pasos decisivos para acercar la oferta de calidad, buen precio y excelente servicio del líder británico de distribución a la sociedad española.

En Marzo de 1999 y en base a las estrategias comerciales de cada uno de los grupos, firmaron un contrato por el cual Grupo Cortefiel vende al grupo Británico su participación del 20% que mantenía en la Sociedad Marks&Spencer España, S.A. El precio de la transacción alcanzó la cifra de 1.537 millones de pesetas, siendo su valor en libras a 28/02/99 1.024 millones de pesetas. Por lo tanto, a 28/02/00 se registrará una plusvalía procedente de la venta de 513 millones de pesetas.

## **5) Old River**

En el año 1995, el Grupo Cortefiel adquirió en Francia la cadena de distribución OLD RIVER, especializada en ropa de hombre. Consistía en una red de franquicias y tiendas propias dirigidas a un segmento de mercado de poder adquisitivo medio-alto.

De los activos adquiridos en la compra, parte de los establecimientos se reconvirtieron al formato springfield, quedando el resto funcionando bajo el formato OLD RIVER.

La estrategia del Grupo Cortefiel con dicha adquisición se basaba en la mejora de las colecciones mediante la introducción de productos diferenciados de la competencia y en la reducción de los costes de fabricación.

En Julio de 1998 y con el fin de concentrarse en los negocios principales, el Grupo Cortefiel decidió vender la actividad OLD RIVER, lo que supuso unas pérdidas extraordinarias de 250 millones que se registraron en el ejercicio 1998/1999.

## **SERVICIOS CENTRALIZADOS**

Tanto las fábricas como cada uno de los formatos que componen el Grupo Cortefiel, se benefician de una estructura común en Madrid que se ocupa del almacenamiento y suministro tanto de productos terminados como de materias primas, del control de los inventarios, del diseño de los sistemas informáticos comerciales y de la gestión administrativa de todos los centros además de la gestión financiera. Adicionalmente existe un departamento de Expansión que se encarga de toda la gestión inmobiliaria. Los departamentos de Personal y Recursos Humanos también están centralizados y se encargan de dar un servicio común a todos los formatos.

El cometido principal de las empresas de distribución es ejercer de intermediario entre los productores y los consumidores finales, por ello en este

tipo de empresas se hace especialmente necesario el mantener unos costes de transformación mínimos para poder ofrecer los productos al mejor precio posible a los clientes. Este es también el modo de asegurar la competitividad de la compañía.

El modo en que el Grupo Cortefiel se asegura que los costes de transformación sean mínimos es a través de la creación de una única estructura central (muy aquilatada), que engloba todos las áreas que no sean comerciales y que da servicio de manera común a todos los conceptos comerciales.

Según este esquema organizativo, las tareas comerciales están absolutamente descentralizadas, existiendo pequeñas unidades de negocio que corresponden a cada uno de los conceptos comerciales del Grupo. Al frente de estas unidades de negocio existe un Director General que es el máximo responsable del desarrollo de esa línea, con libertad absoluta para tomar decisiones de compra, de política de precios, de imagen del concepto, etc. Asimismo, algunos de los conceptos comerciales compiten entre ellos en las áreas comunes (Milano con la sastrería de Cortefiel, Springfield con la ropa informal de Cortefiel, etc.). Con este sistema se consigue incentivar a los Directores Generales de cada rama, al sentirse gerentes de “su negocio” y, además, se consigue estar más cerca del cliente para poder servir sus necesidades satisfactoriamente. Los directores también tienen parte de su sueldo ligado al beneficio total del grupo, lo que genera interés para maximizarlo.

Con el fin de incentivar a los directivos, se ha comenzado a implantar en el ejercicio 1999 un stockoption plan, cuyas características se detallan en el capítulo VI.

### **Gestión de compras**

Cada uno de los formatos que componen el grupo es independiente, es decir, cada formato cuenta con su propio equipo de diseño y compra lo que permite a cada equipo involucrarse a fondo en el formato correspondiente y mantener una personalidad comercial separada.

Cada equipo es responsable de definir cada colección, expresando las últimas tendencias estilísticas en sus proyectos y se preocupan para que los fabricantes materialicen esas ideas utilizando la más avanzada tecnología. Así mismo, deciden si el producto se debe suministrar interna ó externamente. Cuentan con un avanzado sistema de información que les permite conocer la evolución de cada línea comercial.

La política de compras, por tanto, se encuentra descentralizada a nivel de línea de negocio. El factor clave en la distribución es acertar en la colección y con posterioridad ofrecer la mejor relación calidad-precio

Cada comprador posee un profundo conocimiento del mercado, y poseen autonomía para decidir emitir pedidos a las fábricas ó bien comprar a proveedores ajenos.

Los compradores fijan un plan de compras al comienzo de cada temporada, y se les marcan unos objetivos de margen bruto que deben alcanzar, los cuales son seguidos estrechamente por los máximos responsables de cada formato.

Las mejoras en el margen bruto durante el último año obedecen fundamentalmente a un mejor poder de compra, dada la creciente expansión

### **Aprovisionamiento**

Se dispone de un avanzado sistema informático que informa diariamente de la situación del stock, y la venta en las tiendas, lo que permite generar pedidos en función de las necesidades.

El procedimiento interno de aprovisionamiento y suministro comienza con la comunicación por parte de los responsables comerciales de cada línea de negocio de las necesidades de stock. La denominada oficina operativa se encarga de centralizar todos los requerimientos mencionados y genera los pedidos correspondientes a fábricas/y proveedores.

Dada la autonomía de los equipos de compradores para cada uno de los formatos, el número de suministradores es muy elevado sin existir compromiso de continuidad con ellos de ningún tipo.

Los proveedores y las fábricas confirman sus pedidos, suministrando la mercancía una vez llegado el plazo de entrega. La entrega de las mercancías se realiza bien a las fábricas si se trata de materia prima, ó bien a los almacenes ó directamente a las sucursales si se trata de producto terminado.

La entrada física en el almacén ó bien directamente en las sucursales de los artículos procedentes de proveedores externos, genera de forma automática un asiento contable además de una factura proforma con los datos del pedido. Es el departamento de proveedores el encargado de conciliar el saldo de la cuenta de cada proveedor con el de las facturas recibidas. Sólo una vez conciliadas las facturas reales emitidas por los proveedores y las facturas proformas emitidas por la Sociedad, se realiza la comunicación al Departamento de Tesorería para que realice el pago.

El Grupo Cortefiel al realizar sus pedidos a los distintos proveedores se asegura que no utilizan niños ni materiales cancerígenos en los procesos de fabricación de sus productos, haciéndolo constar por escrito por parte de los proveedores, principalmente de aquellos que se encuentran en Asia.

### **Stocks**

Durante los últimos años, el Grupo Cortefiel ha realizado importantes esfuerzos para controlar y reducir las pérdidas por stock.



La compañía realiza dos inventarios físicos anuales: el 31 de agosto y el último día de febrero coincidiendo con el cierre fiscal. Los recuentos físicos se hacen del 100% del stock siendo supervisado el de febrero por los auditores del Grupo ( Arthur Andersen).

Adicionalmente a estos inventarios, el grupo realiza inventarios rotativos con el fin de mantener controlado el stock a lo largo de todo el año. Dichos inventarios rotativos consisten en contar una determinada referencia y se realizan sobre todo en las tiendas nuevas para facilitar el aprendizaje de los recuentos y en aquellas tiendas donde se producen incidencias de distinto tipo.

En la actualidad, el inventario global de grupo se encuentra localizado en los siguientes almacenes: fábrica de Madrid, Fábrica de Málaga, almacén de Albacete, almacén de San Martín de la Vega(devoluciones de las sucursales y defecto fundamentalmente) y sucursales.

### **Política de precios:**

El Grupo lleva a cabo una política de fijación de precios de venta al público individualizada para cada uno de los formatos.

Todas las tiendas de un mismo formato y en un mismo país tienen los mismos precios, manteniéndose homogéneos con independencia de la ubicación de la tienda.

En el extranjero, las condiciones de los mercados y de la competencia hacen que los precios en estos países sean superiores a los mercados en España

Por lo que se refiere al período de Rebajas, se realizan dentro de las directrices marcadas en cada una de las comunidades autónomas, y en los períodos legalmente establecidos para ello. Adicionalmente a las rebajas, se suelen realizar promociones especiales a lo largo del año para premiar la fidelidad de los socios tenedores de las tarjetas del Grupo ó como campañas de apoyo a la venta.

### **Gastos Operativos:**

Las partidas más significativas que se incluyen dentro de los Gastos Operativos son las siguientes:

- Gastos de personal
- Arrendamientos
- Publicidad

- **Gastos de personal**

A lo largo de los años se ha llevado a cabo una importante gestión del personal, de modo que en las tiendas se ha ido adaptando la curva de presencia de vendedores a la curva de presencia de clientes.

Exceptuando los sueldos y salarios de los directivos, la mayor parte de los empleados del Grupo Cortefiel tienen dos componentes en su salario:

- 1) Componente fijo, que se suele revisar anualmente en función del IPC
- 2) Componente variable, que mide la gestión en función de una serie de parámetros particulares para cada caso. Este componente variable es mayor a medida que incrementa la responsabilidad del empleado

En los almacenes y fábricas se han mejorado tanto los métodos de producción como la logística.

La evolución de los gastos de personal en los últimos tres años ha sido la siguiente:

	1.996	1.997	1.998
Sueldos y Salarios	9.788	10.836	11.787
Seguridad Social	2.694	2.825	3.025
Otros gastos sociales	609	805	814
Total gastos personal	13.091	14.466	15.626

- **Arrendamientos**

La mayor parte de los puntos de venta del Grupo se encuentran en régimen de alquiler

En la compañía existe un Departamento de Expansión que cuenta con excelentes profesionales encargados de gestionar toda la política inmobiliaria del grupo.

Este departamento ha permitido la negociación de contratos en condiciones muy ventajosas así como la consecución de nuevos contratos muy favorables para el Grupo. Normalmente, cuando se produce la apertura de un nuevo centro comercial, al negociar varios locales para varios de los formatos del Grupo, se consiguen negociaciones conjuntas muy ventajosas.

En el ejercicio 1998, la cifra de arrendamientos ha sido de 6.034 millones de pesetas, lo que supone un 7,1% del importe neto de la cifra de negocios.

- **Publicidad**

El departamento de Marketing del Grupo es el encargado del diseño y la ejecución de la publicidad de cada uno de los formatos. Este departamento es el encargado de coordinar y dar apoyo a todos y cada uno de los conceptos. Durante el ejercicio 1998, el gasto en publicidad ha sido de 2.471 millones, lo que representa un 2,9% de la cifra de ventas consolidadas.

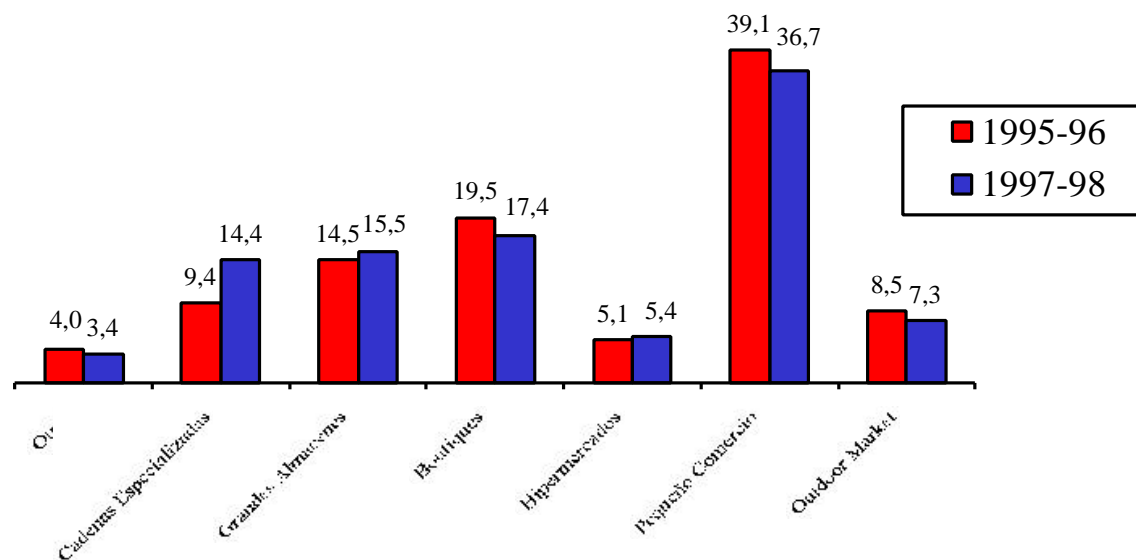
Adicionalmente, se realizan estudios de mercado con el fin de analizar tanto el entorno como la competencia. Dichos estudios, parte se realizan internamente y parte se subcontrata

#### IV.2.4 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Históricamente, el comercio al por menor en España se ha caracterizado por la existencia de un gran número de pequeñas tiendas independientes. Con el paso de los años, el sector cuenta con una gama más amplia de detallistas e incluye grandes almacenes, hipermercados, tiendas especializadas y franquicias entre otros.

La atomización del sector sigue siendo notable ya que el pequeño comercio todavía representa el 36,7% del mercado. No obstante, cabe destacar que en los dos últimos años, las cadenas especializadas (donde se enmarca Grupo Cortefiel) han crecido en torno a un 53%.

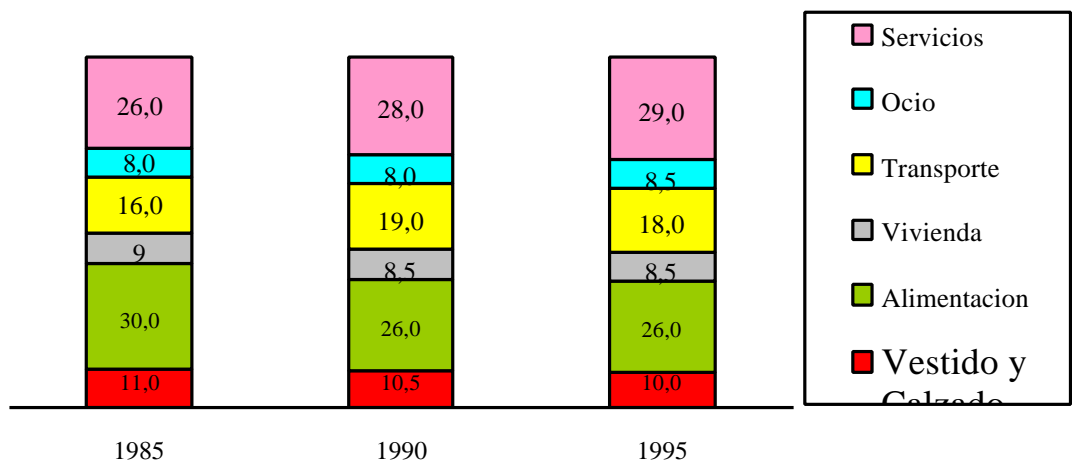
Se espera que en los próximos años, las tiendas especializadas ganen cuota de mercado debido fundamentalmente a la falta de economías de escala que posee el pequeño comercio.



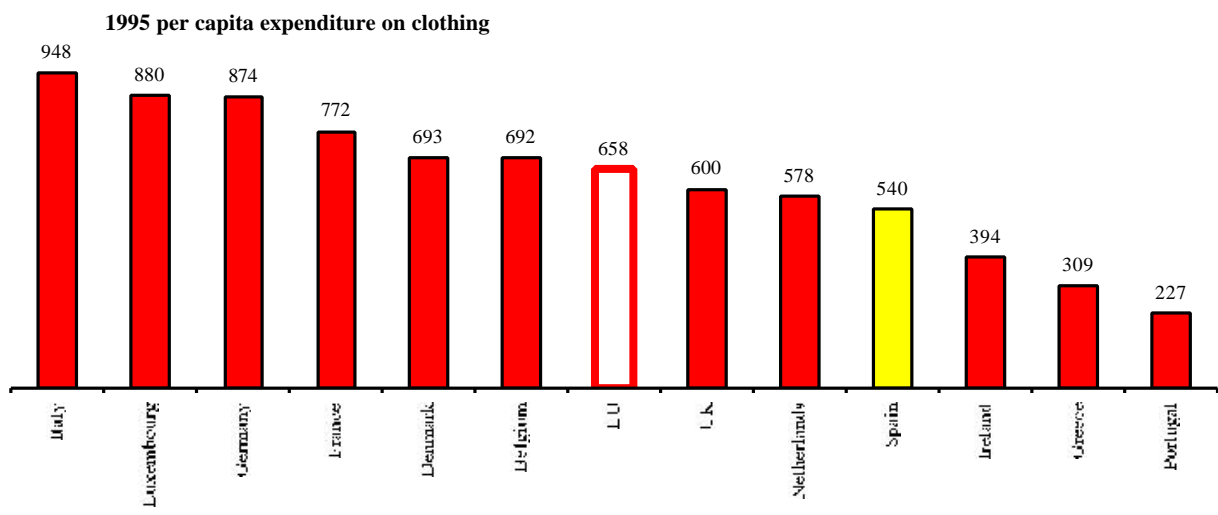
**Canales de Distribución**

Por otra parte, el gasto global en confección y calzado, ha tendido a estabilizarse durante los últimos años. A continuación se muestra el % gastado en cada uno de los conceptos más importantes a lo largo de los años.

El mercado Español todavía posee potencial de crecimiento, ya que el gasto per cápita en confección sigue situado por debajo de la media del resto de



Europa, siendo un 10% más bajo. Sin embargo para los próximos años se espera que España alcance la media Europea



**\* Datos en US\$**

En relación a la información contenida en este apartado, no se dispone de otra información más actualizada que la aquí incluida.

## **V .3 CIRCUNSTANCIAS CONDICIONANTES**

### **IV.3.1. Grado de estacionalidad del negocio**

Dada la estacionalidad intermensual del negocio del Grupo Cortefiel, la distribución de las ventas a lo largo de los trimestres del año es la siguiente:

Primer trimestre( Marzo-Mayo):	19%
Segundo trimestre( Junio-Agosto):	21%
Tercer trimestre( Septiembre-Noviembre):	24%
Cuarto trimestre( Diciembre-Febrero):	36%

( Datos calculados como media de los últimos cinco años)

### **IV.3.2 Patentes y marcas**

Con el fin de ofrecer productos de alta calidad, Grupo Cortefiel tiene distintos acuerdos para la fabricación y distribución de productos de Pedro del Hierro, Pierre Cardin e Yves Saint Laurent. Ninguno de estos contratos representa individualmente más del 2% de la cifra de ventas consolidada.

Todos los contratos son renovables, resumiendo a continuación los principales términos de cada uno de ellos:

<b>Contrato</b>	<b>Inicio</b>	<b>Vencimiento</b>	<b>Canon</b>
Pedro del Hierro ( Mujer)	17/07/90	31/12/2005	Fijo
Pedro del Hierro( Hombre)	23/11/98	31/12/2007	Fijo
Pierre Cardin ( Pret a Porter)	01/01/96	31/12/2000	5%
Pierre Cardin( camisas Cro.)	01/01/98	31/12/2000	5%
Pierre Cardin ( sportswear)	01/01/98	31/12/2000	5%
Pierre Cardin( Piel)	01/01/99	31/12/2001	5%
Yves Saint Laurent	01/01/97	31/12/2001	6%

- **Pedro del Hierro:** Este contrato cubre la línea Pret a Porter de Mujer y Hombre. El canon es fijo por temporada, y los vencimientos son en diciembre del 2005 y 2007 respectivamente.
- **Pierre Cardin:** Estos contratos permiten el uso de la etiqueta en ciertas prendas de vestir como trajes y pantalones entre otros. El canon a pagar es del 5% del total de las ventas, alcanzando un volumen mínimo. Los vencimientos de los contratos varían dependiendo de la línea que cubren ( piel, sporswear, pret-a-porter...)
- **Yves Saint Laurent:** Este contrato incluye trajes de caballero, ropa de sport y jerseys vendidos en España. Yves Saint Laurent controla el diseño y suministra a Cortefiel las colecciones de primavera y Otoño, cobrando un canon del 6% del total de las ventas. El contrato actualmente vigente vence en diciembre del 2001.

Cabe destacar que en Julio de el año 1999 se ha adquirido la marca Pedro del Hierro, que hasta entonces era propiedad del Diseñador

No detallamos los importes satisfechos por dichos contratos durante los últimos ejercicios por considerarlo información confidencial

#### **IV.3.3 Investigación y Desarrollo de nuevos productos y procesos.**

A parte de la continua mejora no sólo en los procesos productivos sino también en el diseño de nuevos procedimientos de fabricación y control, la sociedad no tiene ningún programa específico de inversión en Investigación y Desarrollo

#### **IV.3.4 Litigios y Arbitraje**

Durante el ejercicio 1998/99, se ha concluido la inspección que por los principales impuestos aplicables ha llevado a cabo la Administración Tributaria en la mayoría de las sociedades que conforman el Grupo Fiscal. Estos han sido

básicamente el impuesto de sociedades correspondiente al período 1992/93 a 1994/95 y el Impuesto sobre el valor añadido y el impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondientes a los ejercicios 1992 a 1994, sin que se derivaran efectos significativos para el grupo

#### IV.3.5 Interrupción de las actividades del emisor

No ha habido ninguna interrupción significativa en las actividades del grupo Cortefiel en los últimos ejercicios

### IV.4 INFORMACIONES LABORALES

#### IV.4.1 Número medio de personas empleadas y evolución

El Grupo Cortefiel, ha llevado a cabo durante los últimos años una política de formación continuada a sus empleados a todos los niveles, contando en la actualidad con un equipo de profesionales altamente cualificados.

El número medio del personal empleado y su evolución durante los últimos tres años es la siguiente:

	<b>1.996</b>	<b>1.997</b>	<b>1.998</b>
Tiendas	2.512	2.822	3.356
Fábricas	1.591	1.514	1.424
Central y Almacenes	617	760	496
<b>Total</b>	<b>4.720</b>	<b>5.096</b>	<b>5.276</b>

El número de empleados, tanto fijos como eventuales, distribuidos por categorías al cierre de cada uno de los años, ha sido el siguiente:

	<b>1.996</b>	<b>1.997</b>	<b>1.998</b>
Directores y mandos superiores	65	70	79
Mandos intermedios	458	476	475
Operarios de fábrica y almacenes	1.474	1.379	1.359
Dependientes y administrativos	2.436	2.970	3.126
Central y almacenes	620	652	896
<b>Total</b>	<b>5.053</b>	<b>5.547</b>	<b>5.935</b>
Fijos	2.763	3.031	3.614
Eventuales	2.290	2.516	2.321



#### **IV.4.2 Negociación colectiva afectante a la sociedad**

Históricamente el marco social que regula las relaciones laborales de la Sociedad son los Convenios Colectivos Provinciales del sector:

- Perfumerías para Douglas.
- Comercio Textil para tiendas de líneas comerciales de distribución textil (Cortefiel, Springfield, Milano, Don Algodón, WS), y Servicios Centrales.
- Industria Textil para Fábricas de Confección.

#### **IV.4.3 Política del Grupo en materia de ventajas al personal y, en particular, en materia de pensiones de toda clase**

La variación de condiciones retributivas que suponen el distinto marco en función a los Convenios Provinciales del Sector se suavizan con condiciones globales de aplicación general a toda la plantilla como es la política de retribuciones en promociones, gratificaciones por objetivos o comisiones por ventas realizadas.

El marco convencional es el único posible para mantener una estructura retributiva equivalente con nuestra competencia, en especial en las nuevas implantaciones. En este sentido es especialmente favorable a medio plazo las negociaciones de importantes convenios provinciales que contemplan la congelación de complementos no basados en la productividad, en especial el de antigüedad, lo que nos igualará a medio plazo con nuestra competencia surgida más recientemente y con estructuras de plantilla de menos edad.

La estructura salarial del personal directivo y de los cuadros intermedios, tanto de Servicios Centrales como de tiendas, tiene un importante componente variable basado en criterios de gestión individual en todos los casos, y en resultados generales del grupo en parte del personal directivo.

En el año 1999 se ha aprobado la elaboración de un Stockoption plan( objeto de la elaboración del presente folleto), cuyo objetivo es poder ofrecer a determinados directivos de Cortefiel, S.A y sus filiales, opciones sobre acciones de la Compañía a un precio suficientemente atractivo, y siempre que

permanezcan en la Compañía por un mínimo de cinco años. Con este plan de opciones, se conseguirá motivar e incentivar al personal directivo, implicándole más aún en los resultados de la Compañía.

Las fábricas disponen de condiciones que mejoran el Convenio (que en este caso es Nacional), en especial en el capítulo de beneficios sociales (bolsas de vacaciones, ayudas socio-culturales, comedor o desplazamientos) y en condiciones que premian la asistencia y penalizan el absentismo (pluses de presencia y reparto del complemento de Incapacidad del personal ausente al personal presente).

En las sociedades del Grupo, no existen planes de pensiones ni otros compromisos generalizados con el personal distintos de los reconocidos en los pertinentes convenios colectivos.

Algún Convenio Colectivo Provincial de Comercio Textil obliga al abono de ciertas mensualidades al trabajador jubilado y en función a la edad de jubilación, pero no es significativo el efecto económico de estos compromisos que, además están desapareciendo poco a poco de los textos convencionales.

También ciertos convenios obligan a asegurar a los trabajadores por fallecimiento o accidente.

La empresa tienen aseguradas las contingencias de enfermedad común y accidente no laboral con la misma Mutua que asegura el accidente laboral.

## **IV.5 POLÍTICA DE INVERSIONES**

### **IV.5.1 Principales inversiones realizadas en los 3 últimos ejercicios y en el ejercicio en curso, incluyendo intereses en otras empresas**

Durante los últimos años, el Grupo Cortefiel ha invertido en su expansión tanto nacional como internacional, en la renovación de tiendas, y en la adquisición de determinadas participaciones financieras como la reciente participación del 25% en el negocio de comercio electrónico VIAPLUS.

En el ejercicio 1999, cabe destacar la adquisición de la fábrica de Hungría( ver apartado de fabricación)

En el Grupo Cortefiel, existe un comité de inversiones encargado de estimar ó desestimar el realizar una inversión.

Dicho comité está compuesto por 5 personas clave en la compañía: el presidente, el vicepresidente, el secretario del consejo y dos consejeros que han ejercido como ejecutivos de la empresa durante mucho tiempo y poseen una amplia experiencia en el sector.

El comité se reúne cada vez que existe una posibilidad de inversión y en cualquier caso, a pesar de que no exista una posible inversión, se reúnen como mínimo una vez al mes.

En estas reuniones, los ejecutivos disponen de una serie de informes claves que les permiten estimar ó desestimar la inversión propuesta. Estos informes son:

- Informe comercial: de la línea en cuestión para la que se quiere realizar la inversión
- Informe jurídico: facilitado por el departamento de Asesoría jurídica, donde se analiza si existen posibles repercusiones legales derivadas de la inversión
- Informe del departamento de Expansión
- Informe financiero: donde aparecen estimaciones de ventas y rentabilidades esperadas para la inversión en cuestión

Adicionalmente, este comité de inversiones se reúne a principios del ejercicio fiscal con el fin de revisar los objetivos de inversiones previstos para ese año

Mostramos a continuación las principales inversiones realizadas durante los últimos tres ejercicios:

<b>INVERSIONES</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Inmovilizado material	3.456	3.987	3.976
Inmovilizado inmaterial	1.806	101	627
Inmovilizado financiero	195	871	341
<b>Total</b>	<b>5.457</b>	<b>4.959</b>	<b>4.944</b>

El inmovilizado material comprende básicamente las instalaciones de las tiendas

El inmovilizado inmaterial comprende los derechos de traspaso que hay que pagar fundamentalmente en Francia como derechos de explotación

El inmovilizado financiero comprende básicamente la adquisición de participaciones de empresas.

### **Principales inversiones en curso de realización**

En la actualidad no existen obras en curso de realización de especial importancia salvo las remodelaciones que se están realizando principalmente del formato Cortefiel.

A la fecha de realización de este folleto, no existe ningún compromiso para realizar inversiones de especial importancia.

No obstante, el Grupo continuará con su política de expansión en los diferentes formatos tanto en España como en el extranjero, de tal forma que la apertura de nuevas tiendas seguirá suponiendo un epígrafe de inversiones de marcada importancia.

<b>INVERSIONES</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Inmovilizado material	4.550	4.750	4.900
Inmovilizado inmaterial	800	950	1.050
Inmovilizado financiero y otros	650	700	750
<b>Total</b>	<b>6.000</b>	<b>6.400</b>	<b>6.700</b>

**CAPÍTULO V**  
**EL PATRIMONIO, LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA SOCIEDAD**

**V.1.1 Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidadas correspondientes a los ejercicios 1998,1997 y 1996**

A continuación figuran el Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidados correspondientes al ejercicio 1998( cerrado el 28/02/99)

Del mismo modo se incluyen los Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias Consolidados correspondientes a los ejercicios 1996 y 1997.

Forma parte del presente folleto el informe de auditoría de Cortefiel, S.A y Sociedades dependientes( Grupo Cortefiel), junto con las cuentas anuales ( Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria) y el informe de gestión correspondiente al último ejercicio cerrado el 28 de febrero de 1999.

**Balance de Situación Consolidado**

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>* 1999</b>
<b>INMOVILIZADO</b>				
Gastos de establecimiento	401	337	293	317
<b>Inmovilizaciones inmateriales</b>	<b>3.699</b>	<b>3.521</b>	<b>3.895</b>	<b>4.051</b>
Coste	4.518	4.542	5.101	5.379
Amortización Acumulada	(819)	(1.021)	(1.206)	(1.328)
<b>Inmovilizaciones materiales</b>	<b>15.140</b>	<b>15.880</b>	<b>16.883</b>	<b>18.794</b>
Coste	28.320	31.214	33.370	36.850
Amortización Acumulada	(13.180)	(15.334)	(16.487)	(18.056)
<b>Inmovilizaciones financieras</b>	<b>1.987</b>	<b>2.634</b>	<b>3.022</b>	<b>2.035</b>
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>21.227</b>	<b>22.372</b>	<b>24.093</b>	<b>25.197</b>
<b>FONDO DE COMERCIO DE CONSOLIDACIÓN</b>	<b>1.131</b>	<b>1.048</b>	<b>960</b>	<b>1.149</b>
<b>GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS</b>	<b>200</b>	<b>165</b>	<b>215</b>	<b>182</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE:</b>				
<b>Existencias</b>	<b>17.623</b>	<b>19.731</b>	<b>23.208</b>	<b>26.390</b>
<b>Deudores</b>	<b>10.106</b>	<b>11.568</b>	<b>10.889</b>	<b>8.710</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	9.321	9.954	9.306	8.012
Empresas Asociadas	-	93	255	15
Administraciones Públicas	785	1.521	1.328	683
<b>Inversiones Financieras Temporales</b>	<b>414</b>	<b>224</b>	<b>1.499</b>	<b>1.873</b>
<b>Acciones en cartera de la Sociedad Dominante</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
<b>Tesorería</b>	<b>176</b>	<b>119</b>	<b>315</b>	<b>-</b>
<b>Ajustes por periodificación</b>	<b>79</b>	<b>261</b>	<b>307</b>	<b>210</b>
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>28.412</b>	<b>31.914</b>	<b>36.229</b>	<b>37.194</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>50.970</b>	<b>55.499</b>	<b>61.497</b>	<b>63.722</b>

\* Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999

	1996	1997	1998	(*)1999
<b>FONDOS PROPIOS</b>				
Capital Suscrito	1.960	1.960	1.960	1.957
Reservas de la Sociedad Dominante	11.910	12.800	14.085	15.919
Reservas en sociedades consolidadas por integración global y proporcional	10.365	12.101	13.836	15.257
Reservas en sociedades puestas en equiv.	(208)	(307)	(483)	(137)
Diferencias de conversión	52	197	116	262
Beneficio del ejercicio	4.151	4.569	5.810	2.347
<b>Total fondos Propios</b>	<b>28.230</b>	<b>31.320</b>	<b>35.324</b>	<b>35.605</b>
<b>SOCIOS EXTERNOS</b>	<b>252</b>	<b>453</b>	<b>476</b>	<b>433</b>
<b>INGRESOS A DISTRIBUIR</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS</b>	<b>996</b>	<b>1.062</b>	<b>766</b>	<b>367</b>
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>				
Deudas con entidades de crédito	5.667	4.168	2.414	1.522
Acreedores comerciales	12.721	15.060	16.715	19.023
Otras deudas no comerciales	229	184	587	
Administraciones Públicas	1.578	1.625	2.939	2.302
Provisiones para operaciones de Tráfico	517	552	577	367
Ajustes por Periodificación	-	-	41	-
<b>Total Acreedores a corto plazo</b>	<b>15.303</b>	<b>18.055</b>	<b>21.382</b>	<b>24.882</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>50.970</b>	<b>55.499</b>	<b>61.497</b>	<b>63.722</b>

\* Los datos correspondientes al año 1999 abarcan desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999

<b>CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>(*)1999</b>
Importe neto de la cifra de negocios	68.267	77.040	84.870	40.830
Otros ingresos de explotación	557	388	685	278
Variación Existencias	803	2.190	3.830	3.046
Compras	(34.659)	(40.273)	(45.355)	(22.998)
Otros gastos externos	(8.775)	(10.090)	(10.775)	( 8.349)
Gastos de personal	(13.091)	(14.466)	(15.626)	(8.041)
Dotaciones para amortizaciones	(2.554)	( 2.935)	( 2.554)	(1.747)
Variación provisiones tráfico	(125)	(107)	(60)	(68)
Otros gastos de explotación	(4.379)	(5.075)	(5.029)	
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>6.044</b>	<b>6.672</b>	<b>9.377</b>	<b>2.951</b>
Amortización fondo de comercio	(178)	(186)	(192)	(114)
Participación en pérdidas	(45)	(176)	(650)	(72)
Resultados financieros	(696)	(500)	(447)	(75)
<b>BENEFICIO ORINARIO</b>	<b>5.125</b>	<b>5.810</b>	<b>8.088</b>	<b>2.690</b>
Resultados extraordinarios	(177)	(199)	(382)	(586)
Beneficio antes de impuestos	4.948	5.611	7.706	3.276
Impuesto de Sociedades	(766)	(1.104)	(1.895)	(935)
Beneficio después de impuestos	4.182	4.507	5.811	2.341
Resultados atribuidos a minoritarios	(31)	62	(1)	6
<b>Beneficio del ejercicio</b>	<b>4.151</b>	<b>4.569</b>	<b>5.810</b>	<b>2.347</b>

**CUADRO DE FINANCIACIÓN CONSOLIDADO**

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Beneficio del Ejercicio	4.151	4.569	5.810
Dotaciones a las amortizaciones y provisiones	2.753	3.121	3.355
Amortización de gastos financieros diferidos	1	35	26
Impuesto sobre Sociedades diferido	92	76	(76)
Dotación a la provisión para riesgos y gastos	-	148	47
Beneficio atribuido a Socios Externos	31	-	1
Pérdidas por sociedades Puestas en Equivalencia	45	176	650
Pérdida por enajenación de inmovilizado	-	91	173
Pérdidas atribuidas a socios externos	(-)	(62)	(-)
Beneficio por enajenación de inmovilizado	(226)	(-)	(4)
Gravamen por actualización de balances	(26)	(-)	(-)
Aplicación de ingresos a distribuir	(-)	(14)	(2)
Aplicación de reservas	(650)	(-)	(-)
<b>Recursos generados por las operaciones</b>			
Enajenaciones inmovilizado material	-	26	21
Enajenaciones inmovilizado inmaterial	282	617	45
Enajenaciones Inmovilizado financiero	-	19	27
Aumento de Deudas a Largo Plazo	2.465	-	2
Adiciones de participaciones de Socios Externos	-	236	87
Diferencia negativa de consolidación	199	-	-
Retiros del fondo de Comercio	6	-	13
Ingresos a distribuir en varios ejercicios	16	-	-
Diferencias de conversión	150	156	-
<b>TOTAL ORÍGENES</b>	<b>9.289</b>	<b>9.194</b>	<b>10.175</b>
Adquisiciones de inmovilizado:			
• Material	3.456	3.987	3.976
• Inmaterial	1.806	101	627
• Financiero	195	871	341
Gastos de establecimiento	132	79	128
Altas neta de inmov.material	557	-	-
Dividendos atribuidos a socios externos	-	9	46
Adiciones al fondo de Comercio	139	103	117
Aplicación a la reserva de Revalorización	-	1	-
Dividendos	1.333	1.569	1.725
Disminución de Deuda a largo Plazo	-	1.566	1.808
Aplicación de provisiones a Largo Plazo	143	158	267
Gastos a Distribuir en varios ejercicios	-	-	76
Diferencias de conversión	-	-	76
<b>TOTAL APLICACIONES</b>	<b>7.761</b>	<b>8.444</b>	<b>9.187</b>

**EXCESO DE ORÍGENES SOBRE APLICACIONES  
(AUMENTO DEL CAPITAL CIRCULANTE)**

Aumento(disminución) existencias	880	2.108	3.477
Aumento(disminución) deudores	1.647	1.462	(679)
Aumento(disminución) acreedores	(1.030)	( 2.752)	(3.327)
Aumento(disminución) acciones propias	(5)	(3)	-
Aumento( disminución) tesorería	157	(247)	1.471



Aumento( disminución) ajustes por periodificación	(121)	182	46
<b>VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE</b>	<b>1.528</b>	<b>750</b>	<b>988</b>

#### V.2.5. Evolución del endeudamiento y los fondos propios

	1996	1997	1998
Fondos Propios	28.230	31.320	35.324
Deudas a largo plazo	6.137	4.607	3.549
Deudas a corto plazo	15.303	18.055	21.382
Otros	1.300	1.517	1.242
Total pasivo	50.970	55.499	61.497
<b>Deudas a largo plazo:</b>			
Deudas con entidades de crédito	5.667	4.168	2.414
Otros acreedores	506	439	1.135
Total	6.173	4.607	3.549
<b>%fondos propios</b>	<b>21,87%</b>	<b>14,71%</b>	<b>10,04%</b>
<b>Deudas a corto plazo:</b>			
Deudas con entidades de crédito	258	634	523
Acreedores comerciales	12.721	15.060	16.715
Administraciones Públicas	1.578	1.625	2.939
Otros	746	736	1.205
Total	15.303	18.055	21.382
<b>%fondos propios</b>	<b>54,21%</b>	<b>57,65%</b>	<b>34,77%</b>
<b>Total endeudamiento con entidades financieras</b>	<b>5.925</b>	<b>4.802</b>	<b>2.937</b>
<b>%fondos propios</b>	<b>20,99%</b>	<b>15,33%</b>	<b>8,31%</b>
<b>Otros ratios de endeudamiento:</b>			
Deuda total/fondos propios	76,07%	72,35%	70,58%
Deuda financiera/deuda total	27,63%	21,18%	11,78%
Deuda largo plazo/deuda total	28,62%	20,33%	14,24%
Deuda corto plazo/deuda total	71,38%	79,67%	85,76%

	1996	1997	1998
+Existencias	17.623	19.731	23.208
+Deudores	10.106	11.568	10.889
-Acreedores comerciales	(12.721)	(15.060)	(16.715)
-Otros acreedores	(2.313)	(2.248)	(3.913)
<b>=Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>12.695</b>	<b>13.991</b>	<b>13.469</b>
-Deudas con entidades de crédito	(5.925)	(4.802)	(2.937)
+Inversiones financieras temporales	414	224	1.499
+Acciones propias c/p	14	11	11
+Tesorería	176	119	315
+/-Ajustes por periodificación	79	261	266
<b>=Fondo de maniobra neto</b>	<b>7.453</b>	<b>9.804</b>	<b>12.623</b>
<b>Indicadores de rotación</b>			
Rotación de stocks	2,5	2,6	2,5
Crédito medio clientes/Deudores(días)	54	55	47
Plazo medio de pago proveedores( Días)	136	156	163

## Balance de Situación Individual

	1996	1997	1998	1999
<b>INMOVILIZADO</b>				
Gastos de establecimiento	44	29	33	29
<b>Inmovilizaciones inmateriales</b>	<b>97</b>	<b>67</b>	<b>97</b>	<b>240</b>
Coste	207	189	229	379
Amortización Acumulada	(110)	(122)	(132)	(139)
<b>Inmovilizaciones materiales</b>	<b>6.638</b>	<b>7.020</b>	<b>6.964</b>	<b>7.515</b>
Coste	13.108	14.398	15.102	16.146
Amortización Acumulada	(6.470)	(7.378)	(8.138)	(8.631)
<b>Inmovilizaciones financieras</b>	<b>6.487</b>	<b>7.600</b>	<b>10.416</b>	<b>9.582</b>
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>13.266</b>	<b>14.716</b>	<b>17.510</b>	<b>17.636</b>
<b>GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>8</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE:</b>				
<b>Existencias</b>	<b>5.406</b>	<b>6.172</b>	<b>7.227</b>	<b>8.251</b>
<b>Deudores</b>	<b>11.141</b>	<b>12.764</b>	<b>14.497</b>	<b>3.115</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	3.441	3.705	3.682	2.412
Empresas Asociadas	7.263	8.654	10.051	-
Deudores varios	396	381	337	547
Administraciones Públicas	340	323	756	156
<b>Inversiones Financieras Temporales</b>	<b>402</b>	<b>1.960</b>	<b>1.994</b>	<b>-</b>
<b>Tesorería</b>	<b>560</b>	<b>117</b>	<b>87</b>	<b>-</b>
<b>Ajustes por periodificación</b>	<b>39</b>	<b>143</b>	<b>86</b>	<b>94</b>
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>17.548</b>	<b>21.156</b>	<b>23.891</b>	<b>11.460</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>30.840</b>	<b>35.890</b>	<b>41.412</b>	<b>29.104</b>

	1996	1997	1998	* 1999
<b>FONDOS PROPIOS</b>				
Capital Suscrito	1.960	1.960	1.960	1.957
Reservas de revalorización	509	508	502	502
Reservas	11.401	12.292	13.583	14.536
Beneficio del ejercicio	2.460	3.010	2.989	1.692
Total fondos Propios	16.330	17.770	19.034	18.687
<b>PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS</b>	764	727	381	145
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>				
Deudas con entidades de crédito	4.800	3.550	1.904	1.050
Otros Acreedores	264	252	247	298
Desembolsos pendientes sobre acciones	-	225	748	599
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>				
Deudas con entidades de crédito	127	683	447	1.045
Deudas con empresas del grupo	2.915	10.142	15.076	135
Deudas por compras ó prestaciones de servicios	5.050	1.945	2.033	2.708
Otras deudas no comerciales	324	316	1.250	4.437
Provisiones para operaciones de Tráfico	266	280	292	-
Total Acreedores a corto plazo	8.682	13.366	19.098	8.325
<b>TOTAL PASIVO</b>	30.840	35.890	41.412	29.104

<b>CUENTA DE RESULTADOS INDIVIDUAL</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Importe neto de la cifra de negocios	30.022	32.494	35.310	16.028
Otros ingresos de explotación	1.072	879	591	90
Variación Existencias	548	801	1.085	1.061
Compras	(18.462)	(19.355)	(21.766)	(11.326)
Gastos de personal	(5.366)	( 5.683)	(6.271)	(3.039)
Dotaciones para amortizaciones	(911)	( 1.060)	( 1.034)	(527)
Variación provisiones tráfico	(80)	(47)	(147)	-
Otros gastos de explotación	(5.258)	(5.914)	(6.164)	(3.077)
<b>BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>1.565</b>	<b>2.115</b>	<b>1.604</b>	<b>790</b>
<b>Resultados financieros</b>	<b>1.155</b>	<b>1.827</b>	<b>2.361</b>	<b>3.238</b>
<b>BENEFICIO ORINARIO</b>	<b>2.720</b>	<b>3.942</b>	<b>3.965</b>	<b>2.448</b>
<b>Resultados extraordinarios</b>	<b>(474)</b>	<b>(1.431)</b>	<b>(1.826)</b>	<b>40</b>
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>2.246</b>	<b>2.511</b>	<b>2.139</b>	<b>2.488</b>
<b>Impuesto de Sociedades</b>	<b>(214)</b>	<b>(499)</b>	<b>(850)</b>	<b>(796)</b>
<b>Beneficio del ejercicio</b>	<b>2.460</b>	<b>3.010</b>	<b>2.989</b>	<b>1.692</b>

**CUADRO DE FINANCIACIÓN INDIVIDUAL**

	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Beneficio del Ejercicio	2.460	3.010	2.989
Dotaciones a las amortizaciones	911	1.060	1.034
Variación provisiones inmovilizado finan.	346	1.396	2.027
Dotación a la provisión para riesgos y gastos	10	8	23
Impuesto sobre sociedades diferido	30	24	25
Pérdida por enajenación de inmovilizado	-	18	54
Beneficio por enajenación de inmovilizado	(2)	(-)	(-)
Gravamen por actualización de balances	(15)	(-)	(-)
Aplicación de reservas	(650)	(1)	(-)
Enajenaciones inmovilizado material	6	194	-
Enajenaciones inmovilizado inmaterial	-	26	-
Enajenaciones Inmovilizado financiero	-	193	14
Aumento de Deudas a Largo Plazo	2.454	225	-
Gastos financieros diferidos	10	8	-
<b>TOTAL ORÍGENES</b>	<b>5.560</b>	<b>7.237</b>	<b>9.170</b>
Adquisiciones de inmovilizado:			
• Material	1.586	1.616	1.006
• Inmaterial	30	12	40
• Financiero	123	2.702	4.109
Gastos de establecimiento	18	7	20
Dividendos	1.333	1.569	1.725
Aplicación de provisiones	118	69	394
Disminución de Deudas	-	1.262	1.876
<b>TOTAL APLICACIONES</b>	<b>3.208</b>	<b>7.237</b>	<b>9.170</b>
<b>EXCESO DE ORÍGENES SOBRE APLICACIONES (AUMENTO DEL CAPITAL CIRCULANTE)</b>			
Aumento(disminución ) de existencias	394	766	1.055
Aumento(disminución) de deudores	(2.013)	1.623	1.733
Aumento(disminución) de acreedores	3.675	(4.684)	(5.732)
Aumento(disminución) de Inversiones financieras	363	1.558	34
Aumento( disminución) de tesorería	(27)	(443)	( 30)
Aumento( disminución) de ajustes por periodificación	(40)	104	(57)
<b>VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE</b>	<b>2.352</b>	<b>(1.076)</b>	<b>(2.997)</b>

## **CAPÍTULO VI**

### **LA ADMINISTRACIÓN, LA DIRECCIÓN Y EL CONTROL DEL EMISOR**

#### **VI.1 Miembros del Órgano de Administración:**

##### **Presidente y Consejero Delegado**

D. Gonzalo Hinojosa y Fernández de Angulo (Consejero Ejecutivo)

##### **Vicepresidentes**

D. Juan Hinojosa Vacas (Consejero Ejecutivo)

D. Darío Hinojosa García Puente Consejero Ejecutivo)

##### **Secretario**

D. Joaquín García–Quirós Rodríguez

##### **Vocales**

D. Felipe Hinojosa García –Puente (Consejero externo dominical)

D. Darío Hinojosa García-Puente (Consejero externo dominical)

D. Ignacio Hinojosa García –Puente (Consejero externo dominical)

D. Joaquín García-Quirós Rodríguez (Consejero ejecutivo)

D. Jose Luis Hinojosa y Fernández de Angulo (Consejero externo dominical)

D. Felipe García-Quirós García (Consejero externo dominical)

D<sup>a</sup> . Pilar Echevarría Altozano (Consejero externo dominical)

D. Alberto Oliart Saussol (Consejero externo independiente)

D. Juan Antonio del Rivero Bermejo (Consejero externo independiente)

D. Gabriel López Pérez (Consejero ejecutivo)

D<sup>a</sup> . Sally Frame Kasaks (Consejero externo independiente)

D. Manuel Soto Serrano (Consejero externo independiente)

De acuerdo con los estatutos de la sociedad, para ser consejero de la Sociedad se exige poseer el 5% de las acciones con derecho a voto, con una antigüedad de, al menos, dos años al momento de la designación. No obstante no serán precisos cuando la designación o ratificación del consejero se lleve a cabo por la Junta General con el voto favorable de al menos el 66 % del capital presente o representado.

Actualmente, la compañía dispone de un reglamento de conducta interno que con fecha 25 de junio de 1998 se depositó en la CNMV.

Recientemente se ha elaborado el reglamento del Consejo de Administración con el fin de recoger las recomendaciones del “Código del buen gobierno” adaptándolas, como es lógico, a las propias peculiaridades de la compañía.

## **VI.2 Directores generales y demás personas asimiladas que asumen la gestión de las sociedades del grupo al nivel más elevado.**

<b>Presidente y Consejero Delegado:</b>	Gonzalo Hinojosa y Fernández de Angulo
<b>Director General Cortefiel:</b>	Francisco Martínez
<b>Director General Springfield:</b>	José Pérez Vázquez
<b>Director General Women´s Secret:</b>	Alberto Puyol
<b>Director General Milano:</b>	Antonio Patrón
<b>Director General Douglas:</b>	Hans Elsasser
<b>Director General Don Algodón:</b>	Manuel Martínez
<b>Director General Industrial:</b>	Jesús Domínguez
<b>Director de compras Cortefiel Caballero:</b>	Jorge Candil
<b>Director de compras Cortefiel Señora:</b>	Richard Gum
<b>Director de Compras Springfield:</b>	Jose Manuel Otero
<b>Director de ventas Cortefiel:</b>	Esperanza López del Hoyo
<b>Director de ventas Springfield:</b>	Jose Juan Breñosa
<b>Director de Diseño Caballero:</b>	Fernando Otero
<b>Director de Diseño Señora:</b>	Julián del Río
<b>Director de Diseño Springfield:</b>	Jaime Rambla
<b>Director de fábrica de Madrid/Corom:</b>	David Muradas
<b>Director de fábrica de Málaga/Rudnick:</b>	José Nebro
<b>Director de Informática:</b>	Rafael Romero
<b>Director de Expansión/Compras:</b>	Miguel Calvo
<b>Director de Organización:</b>	Martín Tebar
<b>Director de Asesoría Jurídica:</b>	Carmen Hinojosa
<b>Director Financiero:</b>	Jose Aljaro Navarro
<b>Director de Recursos Humanos:</b>	Fernanda Cardama
<b>Director de Personal y Obras:</b>	Jose María Sanz
<b>Directora de Marketing Grupo:</b>	Caroline Vlerick



## VI.2 CONJUNTO DE INTERESES EN EL GRUPO CORTEFIEL DE LAS PERSONAS CITADAS EN EL PUNTO VI.1

### VI.2.1 Acciones con Derecho a voto de los que dichas personas sean titulares o representantes, directa ó indirectamente.

Miembros del Consejo y/o Directores	Particip. Directa	Particip. Indirecta	Total Acciones	%
D.Felipe Hinojosa García	284.374		284.374	0,72
D.Joaquín García –Quirós Rodríguez Junto con INVERSIONES OBANOS, S.A. Por representación.		2.136.040	2.136.040	5,44
D.Felipe Hinojosa García-Puente por sí y a través de HATO BLANCO, S.A	741.112	1.770.440	2.511.552	4,52
D.Ignacio Hinojosa García-Puente Por sí y a través de TIERSA, S.A.	1.296.006	1.313.000	2.609.006	6,65
D.José Luis Hinojosa y Fdez.de Angulo	803.797		803.797	2,05
D.Juan Hinojosa Vacas junto con HINURSA 23, S.A.	529.324	2.119.280	2.648.604	6,75
D.Dario Hinojosa García-Puente por sí y a través de DARPAT, S.L	1.114.268	1.960.282	3.074.550	7,84
D.Gonzalo Hinojosa y Fdez.de Angulo junto con ELETRES, S.L	42.122	2.241.320	2.283.442	5,82
D.Felipe García-Quirós García	13.000		13.000	0,033
Dª Pilar Echevarría Altozano	2.386.804		2.386.804	6,08
D.Manuel Soto Serrano	10.935		10.935	0,027
D.Gabriel López	15.000		15.000	0,038

A este respecto hay que señalar que las sociedades a través de las cuales mantienen una participación indirecta cada uno de los Consejeros son sociedades controladas por cada uno de ellos respectivamente a excepción de Inversiones Obanos en la que D. Joaquin García Quirós, únicamente ostenta la representación.

## VI.2.2 Participación de dichas personas o de las que representen, en las transacciones inhabituales y relevantes del Grupo, en el transcurso del último ejercicio y del corriente.

Determinados locales comerciales arrendados por *Cortefiel, S.A.* y *Sociedades Dependientes* son propiedad de diversos accionistas. Dentro del epígrafe "Otros Gastos de Explotación" de las Cuentas consolidadas de pérdidas y ganancias adjuntas de los ejercicios finalizados el 28 de febrero de 1998 y 1999 se incluyen 241 y 247 Millones de pesetas, aproximadamente, correspondientes a alquileres que fueron establecidos, a través de contratos suscritos en su día, a precios de mercado.

No hay otras participaciones de los Consejeros o Directivos en transacciones inhabituales y relevantes del Grupo.

## VI.2.3 Sueldos, dietas y remuneraciones

La retribución a los miembros del Consejo de Administración está fijada por los estatutos sociales en su artículo 55 que establece lo siguiente:

"El beneficio que resulte de las cuentas anuales, una vez deducidas las cantidades necesarias para el pago de los tributos que los graven, se distribuirá de la siguiente forma:

- 1- La cantidad necesaria a destinar a la reserva legal.
- 2- La cantidad que sea precisa para repartir un dividendo del cinco por ciento a las acciones sobre el capital desembolsado.
- 3- El dos por ciento como máximo, de la cantidad remanente o restante, después de la aplicación de las anteriores, para el Consejo de Administración.
- 4- El resto se destinará a reservas libres de la Sociedad o a dividendo según acuerdo de la Junta General a propuesta del Consejo de Administración."

Las percepciones que por dichos conceptos devengaron a lo largo de los ejercicios 1997 -1999, los miembros del Consejo de Administración ascendieron a :

	<u>28/02/97</u>	<u>28/02/98</u>	<u>28/02/99</u>
Sueldos	40	42	37
Otras Remuneraciones	27	28	26
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>70</b>	<b>63</b>

El importe devengado en concepto de remuneraciones al consejo de Administración desde el 1 de Marzo de 1999 hasta el 31 de Agosto de 1999 ascienden a 82 millones de pesetas

Del mismo modo, las percepciones recibidas por los directivos descritos en el apartado VI.2 ascendieron a:

	<u>28/02/97</u>	<u>28/02/98</u>	<u>28/02/99</u>
Sueldos	222	318	299

Este importe recoge tanto sueldos y salarios como primas por objetivos. El importe correspondiente al año 1999/00 asciende a 399 millones de pesetas. Cabe destacar que las oscilaciones entre años se deben a la incorporación de nuevos directivos y a las distintas primas en función de la consecución de objetivos.

### **VI.2.3.2 Descripción del plan de stockoptions**

#### **Plan de stockoptions aprobado por el Consejo de Administración celebrado el 1 de Diciembre de 1999.**

La Junta General de Accionistas celebrada el 25 de Junio de 1999, acordó ampliar capital con exclusión del derecho de suscripción preferente en la cuantía de 88.313 euros emitiendo 294.378 acciones con el objeto exclusivo de poder ofrecer a determinados directivos de Cortefiel S.A y sus filiales, opciones sobre acciones de la compañía. El Consejo de Administración celebrado el 1 de Diciembre ejecutó dicho acuerdo y aprobó el Plan de Opciones sobre Acciones cuyas principales características son las siguientes:

1. Los beneficiarios de este plan de opciones sobre acciones serán tanto los altos directivos(excluyendo consejeros) como responsables de departamentos de Cortefiel S.A ó de cualquiera de sus filiales. Durante el primer año, el número total de beneficiarios será unos 50, pudiendo oscilar el número total de beneficiarios durante los cinco años entre los 120 y 150.
2. El plan de stock options tiene como objetivo motivar e incentivar al personal al que está dirigido, implicándoles aún más en los resultados de la compañía.

3. Los beneficiarios del plan de opciones sobre Acciones deberán permanecer en la empresa durante al menos cinco años desde que le sean concedidas las opciones hasta que las puedan ejercitar. Las opciones de este plan serán entregadas durante los próximos cinco años. Por ello, dado que las opciones que perciban el primer año no podrán ser ejercitadas hasta los cinco años siguientes, las opciones concedidas en el año 5º no podrán ser ejercitadas hasta un plazo de 10 años desde el inicio del plan. No obstante, considerando la posibilidad de poder no ser asignadas la totalidad de las acciones al final del 5º año, en el contrato suscrito con la Caixa, se estipuló un plazo máximo de 12 años.
4. El número de opciones sobre acciones que podría conseguir cada beneficiario del plan será determinado de forma individualizada y personalizada cada año por el Consejo de Administración en función principalmente de la generación de resultados por encima ó por debajo de presupuesto.  
A principio de año, se fijarán unos objetivos para cada beneficiario vía opciones sobre acciones. Al final de año y en función del cumplimiento del presupuesto se reajustarán el número de opciones preasignadas.
5. Una vez se hayan reasignado el número de opciones a conceder a cada beneficiario en función de los resultados de cada año, el Grupo Cortefiel lo comunicará a la C.N.M.V a través de un Hecho Relevante.  
En dicha comunicación se especificará al menos lo siguiente:
  - Número de beneficiarios de las Opciones sobre Acciones
  - Número de opciones asignadas en el año
  - Plazo de ejecución de las opciones
  - Precio de adquisición de la acción a los cinco años
  - Precio de cotización de la acción en el momento
  - Criterios para la entrega
  - Proporción que existe entre el que percibirá más y el que menos
6. En caso de que el beneficiario cesara voluntariamente su relación laboral con la empresa con anterioridad a los cinco años, dará lugar a la pérdida de todo derecho a percibir las opciones de compra
7. Así mismo, el despido del beneficiario por parte de la compañía bajo determinadas causas disciplinarias supondría del mismo modo la pérdida del derecho a ejercer las opciones de compra.
8. Dado que el número total de acciones a emitir objeto de la presente ampliación de capital asciende a 294.378, el importe máximo que se entregará durante cinco años ascenderá al 0,75% del capital social.
9. El precio de la acción en caso de ejercerse será de tres euros en todo caso.

10. El órgano facultado para conceder las opciones sobre acciones será el Consejo de Administración a propuesta del comité de retribuciones.
11. Como las opciones sobre acciones exige que las acciones, objeto de la Ampliación de Capital acordada a estos efectos, sean suscritas por un tercero, se ha designado para ello a la Caixa, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona quien actúa como Agente del Programa de Opciones sobre Acciones.
12. Todos los miembros del Consejo de Administración, incluidos los consejeros ejecutivos, quedan excluidos del plan de incentivos.

### **Objetivos del plan de stockoptions**

Los planes de Opciones sobre Acciones son desde hace mucho tiempo instrumentos habituales para instaurar sistemas de incentivo y reconocimiento de los mejores empleados fomentando la motivación e integración de los mismos.

Los objetivos que pretende cumplir este plan de stockoptions son fundamentalmente los siguientes:

1. Retener a determinado personal de la compañía garantizando de este modo la continuidad de la buena gestión que se está llevando a cabo en el Grupo.
2. Conseguir una gran motivación de dicho personal con la finalidad de generar mejores resultados de manera continuada.
3. Garantizar una generación de valor añadido para los accionistas de manera continuada en el tiempo

### **Justificación de la ampliación de capital propuesta y del tipo de emisión de la misma**

La ampliación de capital propuesta se realiza a un tipo de emisión de 3 euros, valor superior al valor neto patrimonial de las acciones de la Compañía, que al 28 de febrero de 1999 es de 2,92 euros, según se recoge en el Informe de Auditores emitido por Arthur Andersen. El valor nominal de las acciones es de 0,3 euros.

Dado que la ampliación de capital va dirigida a la concesión de opciones sobre acciones para directivos, se ha suprimido el derecho de suscripción preferente. No obstante, dicho derecho de suscripción no se puede otorgar a los beneficiarios del plan, porque la asignación de las acciones depende del cumplimiento de determinados requisitos que podrían no cumplirse. Por este

motivo, La Junta General de Accionistas ha designado a La Caixa como suscriptora de la ampliación de capital, quien actuará como Agente del Programa de Opciones sobre Acciones y con la cual Cortefiel S.A ha suscrito un contrato que permitirá cumplir el Plan de Opciones sobre Acciones, el cual se adjunta como anexo

### **Contabilización de la operación**

Se emiten 294.378 acciones a un precio de emisión de 3 euros por acción, de los que 0,30 corresponden al valor nominal y 2,70 a la prima de emisión.

Por lo tanto, se contabilizará como capital social 88.313,4 euros y como prima de emisión 794.820,6 euros.

Dado que las acciones objeto de esta ampliación son suscritas en su totalidad por La Caixa, en base al contrato suscrito entre Cortefiel y dicha entidad, y que se adjunta como anexo, y que la única finalidad es cubrir el plan de opciones para directivos, Cortefiel entiende que esta ampliación no tiene la consideración de autocartera

### **Contabilización a realizar**

Los apuntes contables a realizar expresados en euros son los siguientes:

	Debe	Haber
Caja	883.134	
Capital Social		88.313,4
Prima de emisión		794.820,6

En cuanto al beneficiario, una vez transcurridos cinco años desde que se le concedió las opciones de compra de las acciones, en caso de que quiera ejercitar sus opciones de compra de acciones, se dirigirá a la CAIXA y previo pago del valor de emisión de la acción recibirá las acciones.

El beneficiario que ejercite una opción de compra, deberá ingresar en Hacienda Pública el importe de la retención correspondiente a la plusvalía generada. Para ello, en el plazo de 15 días desde que se genere la plusvalía, el directivo entregará a Cortefiel el importe de la retención para que sea ésta quien presente el importe en Hacienda Pública. En caso de que transcurridos los 15 días el directivo no haya entregado el importe al Grupo Cortefiel, la compañía retendrá el importe correspondiente de la nómina del directivo.

## Ejemplo de plusvalía e importe a ingresar en Hacienda

Valor de cotización de la acción:	*24,50 euros
Valor de emisión de una acción:	3 euros
Plusvalía generada	21,5 euros
Retención estimada	48%
Importe a ingresar en Hacienda Pública por el directivo	10,32 euros

\* Cotización al 13 de Noviembre de 1999

La contabilización de dicha operación se adecuará a la legislación contable vigente en la medida que, se evitará que una vez supervisadas las cuentas anuales por el auditor de la compañía se ponga de manifiesto una salvedad en el informe de auditoría como consecuencia del tratamiento contable de esta operación.

### **VI.2.4 Obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida**

No existen obligaciones en materia de pensiones o seguros de vida contraídas con las personas incluidas en el apartado VI.1.1 y VI.1.2.

### **VI.2.5 Anticipos, créditos y garantías constituidas por las sociedades del Grupo.**

No existen anticipos, créditos concedidos ni garantías constituidas por las Sociedades del Grupo en favor de las personas incluidas en los apartados VI.1.1 y VI.1.2.

### **VI.2.6 Actividades significativas fuera del Grupo relacionadas con las mismas.**

Las actividades que las personas indicadas en los apartados VI.1.1 y VI.1.2 ejercen fuera de las sociedades del grupo y que pueden considerarse significativas, en relación con las mismas, son las siguientes

-D.Gonzalo Hinojosa y Fernández de Angulo: Consejero del Banco Santander Central Hispanoamericano, S.A., Tabacalera S.A., y Portland Valderrivas S.A.

-D.Alberto Oliart Saussol : Consejero del Banco Santander Central Hispanoamericano, S.A.

-D.Manuel Soto Serrano : Consejero del Banco de Santander Central Hispano, Campofrío Alimentación S.A., Corporación Financiera Alba S.A., Indra Sistemas S.A y Mercapital S.A.

### **VI.3 PERSONAS O ENTIDADES QUE EJERCEN UN CONTROL SOBRE LAS SOCIEDADES DEL GRUPO.**

Véase relación de accionistas en el apartado VI.2.

No existe un pacto estatutario por el que los miembros del Consejo de Administración tengan que ser elegidos por el sistema proporcional a que se refiere el artículo 137 de la Ley de Sociedades Anónimas.

No existen personas físicas ó jurídicas que directa ó indirectamente, aislada o conjuntamente, ejerzan o puedan ejercer un control sobre el emisor

### **VI.4 RESTRICCIONES A LA ADQUISICIÓN DE PARTICIPACIONES IMPORTANTES EN LAS SOCIEDADES DEL GRUPO.**

No existen preceptos estatutarios que supongan o puedan llegar a suponer una restricción o limitación a la adquisición de participaciones importantes en las sociedades del Grupo por parte de terceros ajenos a las mismas.

### **VI. 5 ACCIONISTAS DE CORTEFIEL, S.A.**

Los accionistas con participaciones significativas en el Grupo se encuentran descritos en el apartado VI.2.1.

### **VI.6 PRESTAMISTAS A LARGO PLAZO DE LAS SOCIEDADES DEL GRUPO.**

A 28 de febrero de 1999, el Grupo mantiene concedidas las líneas de crédito y préstamos que a continuación se indican:

<b>Entidad</b>	<b>Saldo vivo</b>
Línea de Crédito	1.272
Préstamo	1.142
<b>TOTAL</b>	<b>2.414</b>

(1) Sociedad de promoción de empresas propiedad de algunos accionistas de Cortefiel, S.A.



---

## **VI. 7 CLIENTES O SUMINISTRADORES QUE REALICEN OPERACIONES SIGNIFICATIVAS CON LAS SOCIEDADES DEL GRUPO.**

No existe ningún cliente o suministrador cuyo importe anual de ventas o adquisiciones sea de al menos el 25% de las ventas o compras totales de las sociedades del Grupo

## **VI. 8 ESQUEMAS DE PARTICIPACION DEL PERSONAL EN EL CAPITAL.**

No existe ningún esquema generalizado de participaciones del personal en el capital de las sociedades del Grupo.

Los trabajos facturados por el auditor de cuentas de Cortefiel, S.A y su Grupo Consolidado, Arthur Andersen y Cía S.Com., durante el período comprendido entre el 1 de marzo de 1996 y el 31 de agosto de 1999, diferente a los trabajos de auditoría, han ascendido a 3.200.000 pesetas.

## **CAPÍTULO VII EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL EMISOR**

### **VII.1 Evolución de los negocios y tendencias más recientes**

Durante este ejercicio la Economía Española ha mejorado ligeramente la tendencia ya positiva registrada el año anterior, con un aumento del PIB del 3,8% y del consumo privado del 3,6%. Según las previsiones del Ministerio de Economía y Hacienda este escenario macroeconómico tan favorable se mantendrá en la misma línea durante no sólo el año 1999 sino también durante el 2000. La reducción en los porcentajes de retención del IRPF a partir del 1 de enero de 1999 y la disminución de la tasa de desempleo favorecerá positivamente a la evolución del consumo.

Desde el punto de vista Internacional, cabe destacar que en aquellos países donde desarrollamos nuestro negocio se ha observado una mejora importante del entorno económico, especialmente en Francia.

El Grupo Cortefiel presenta en el ejercicio finalizado el 28 de febrero de 1.999 un beneficio neto de 5.810 millones de pesetas, lo que representa sobre el año pasado un aumento del 27,2%.

El beneficio neto de explotación ha aumentado en un 40,5%, al alcanzar los 9.377 millones de pesetas, frente a los 6.672 millones del año pasado. Asimismo, el beneficio antes de impuestos del ejercicio ha sido de 7.706 millones de pesetas (aumentando un 37,3% respecto al año anterior).

El excelente incremento del beneficio de explotación se ve recortado por dos hechos no recurrentes como han sido la pérdida por la venta de la actividad de OLD RIVER (contabilizada como "Gastos extraordinarios") y el impacto negativo del "Resultado de Sociedades Puestas en Equivalencia", por un total de 650 millones de pesetas. En dicho importe se incluye, entre otros, el efecto negativo por la puesta en equivalencia de Marks & Spencer (España), S.A., cuya participación del 20% ha sido vendida en el mes de abril de 1999 a la sociedad matriz británica Marks & Spencer.

La cifra de ventas del Grupo ha ascendido a 84.870 millones de pesetas frente a los 77.040 del año pasado. En este comparativo hay que considerar que en la cifra de ventas del ejercicio anterior se incluían 2.128 millones de la actividad OLD RIVER, que este ejercicio no ha contribuido en la línea de ventas. En este sentido, la cifra de ventas en términos comparables ha aumentado en un 13,3%. El incremento de las ventas a superficie comparable ha sido del 5,2%, lo que consideramos que se encuentra sustancialmente por encima del comportamiento del mercado.

De la cifra de ventas de este ejercicio, el 17% corresponde a ventas realizadas fuera de España. Es nuestra intención que este porcentaje vaya en aumento aunque la expansión en España seguirá siendo muy fuerte en los próximos años, fundamentalmente de las líneas comerciales Women's Secret y Douglas.

Adicionalmente al incremento en la cifra de ventas, la mejora sustancial del beneficio operativo se debe a un incremento en los márgenes por la mejor gestión de las existencias, al mejor comportamiento de nuestra actividad internacional y al apalancamiento operativo que ya se comenzó a presentar el ejercicio anterior. En este sentido, se produce una mejora en los gastos de personal en relación a las ventas que pasan a ser un 18,4% de la venta, frente al 18,8% del ejercicio anterior. Sin embargo, es más destacable la reducción del ratio del resto de gastos de explotación sobre ventas que el año pasado era del 19,7% y este ejercicio representa sólo el 18,6% de la cifra de negocio.

A nivel de nuestro Balance de Situación, la posición neta de endeudamiento ha descendido hasta alcanzar los 1.447 millones de pesetas, manteniendo una sólida posición financiera que permitirá financiar en el futuro nuestros planes de expansión con el cash flow generado y aumentando nuestro endeudamiento bancario, sin necesidad de recurrir al mercado, salvo casos excepcionales.

También se ha producido un aumento en el nivel de existencias, consecuencia del adelanto de las compras para las ventas de la temporada de primavera/verano de 1999.

La plantilla media del Grupo Cortefiel durante el ejercicio fiscal cerrado a 28 de febrero de 1999 ha sido de 5.276 personas, de las cuales 3.356 son personal de tiendas. De ello se desprende, que la venta media de la actividad de distribución por empleado es de 23,3 millones de pesetas.

#### **Bases del crecimiento del Grupo Cortefiel**

---

Estos resultados anuales, tan importantes y positivos para el Grupo Cortefiel, se han basado en decisiones que han potenciado las diferentes marcas del Grupo y que han permitido diversificar su actividad del Grupo.

1. Cortefiel ha ofrecido diseños actuales donde la relación calidad - precio se ha mejorado. Además, se ha aumentado la oferta de productos de la firma de Pedro del Hierro.
2. Springfield se mantiene en España como la cadena preferida por los jóvenes por su estilo informal y urbano. En su actividad internacional se consolida su imagen de marca en países como Francia, Bélgica y Alemania. Se ha comenzado a desarrollar la expansión a través de franquicias fuera de Europa Continental.
3. Milano ha realizado un importante cambio en su concepto comercial segmentando más su colección y, junto con la competitividad tradicional de sus precios, ha potenciado los trajes dirigidos a los clientes más exigentes

con la línea "Milano Oro". En el plano internacional, este año se ha abierto la primera tienda en Portugal.

4. Women's Secret ha mejorado las ventas apoyándose en una mejor calidad de colecciones con diseños propios y en el lanzamiento de una línea propia de cosmética natural y perfumería.
5. Douglas ya cuenta con 10 tiendas, una de ellas en Portugal. Este crecimiento se mantendrá durante los próximos años, convirtiéndose en uno de los puntos fuertes de crecimiento del Grupo.

En líneas generales, el Grupo Cortefiel ha concentrado su actividad en negocios considerados como más estratégicos. Como resultado de esta política, se han vendido las participaciones en Riverland Nouvelle, S.A. (explotaba la línea de negocio "OLD RIVER") y Marks & Spencer (España) S.A., lo que va a permitir centrar todos los esfuerzos y recursos en el resto de negocios con criterios de creación de valor para los accionistas.

En el capítulo de nuevos negocios destaca la joint venture formada con Tabacalera, con un 25% de participación, donde el Grupo Cortefiel entra en el proyecto de venta electrónica más importante de España, "SUPERTIENDA VIA PLUS". Este nuevo negocio ha tenido su lanzamiento comercial el pasado día 3 de mayo.

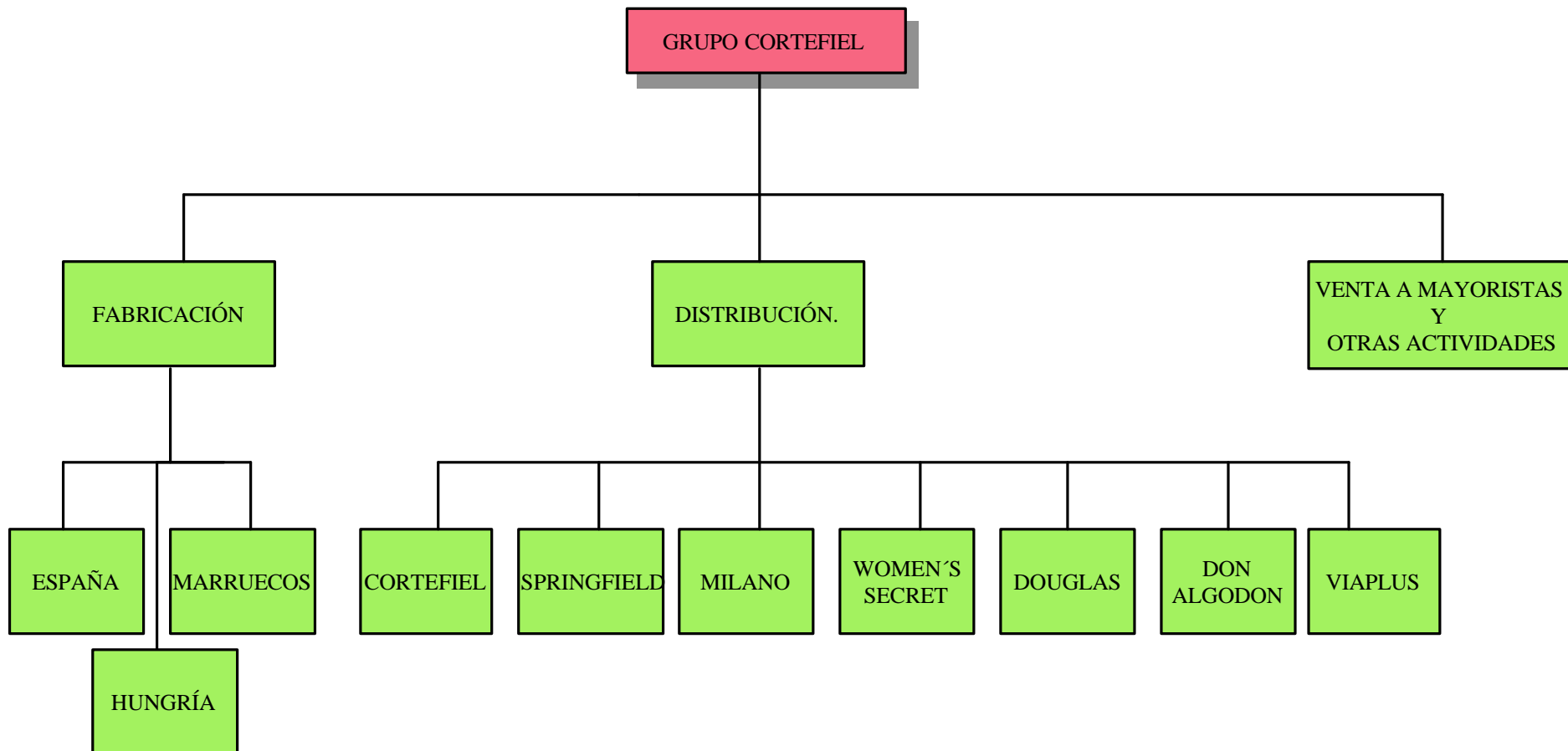
## **VII.2 Perspectivas del Grupo Cortefiel**

Comenzamos el ejercicio fiscal 1999/2000 con una estrategia clarificada, después de abandonar los negocios de OLD RIVER y Marks & Spencer (España) y claramente orientada al crecimiento, tanto nacional como internacional, de los conceptos comerciales actuales.

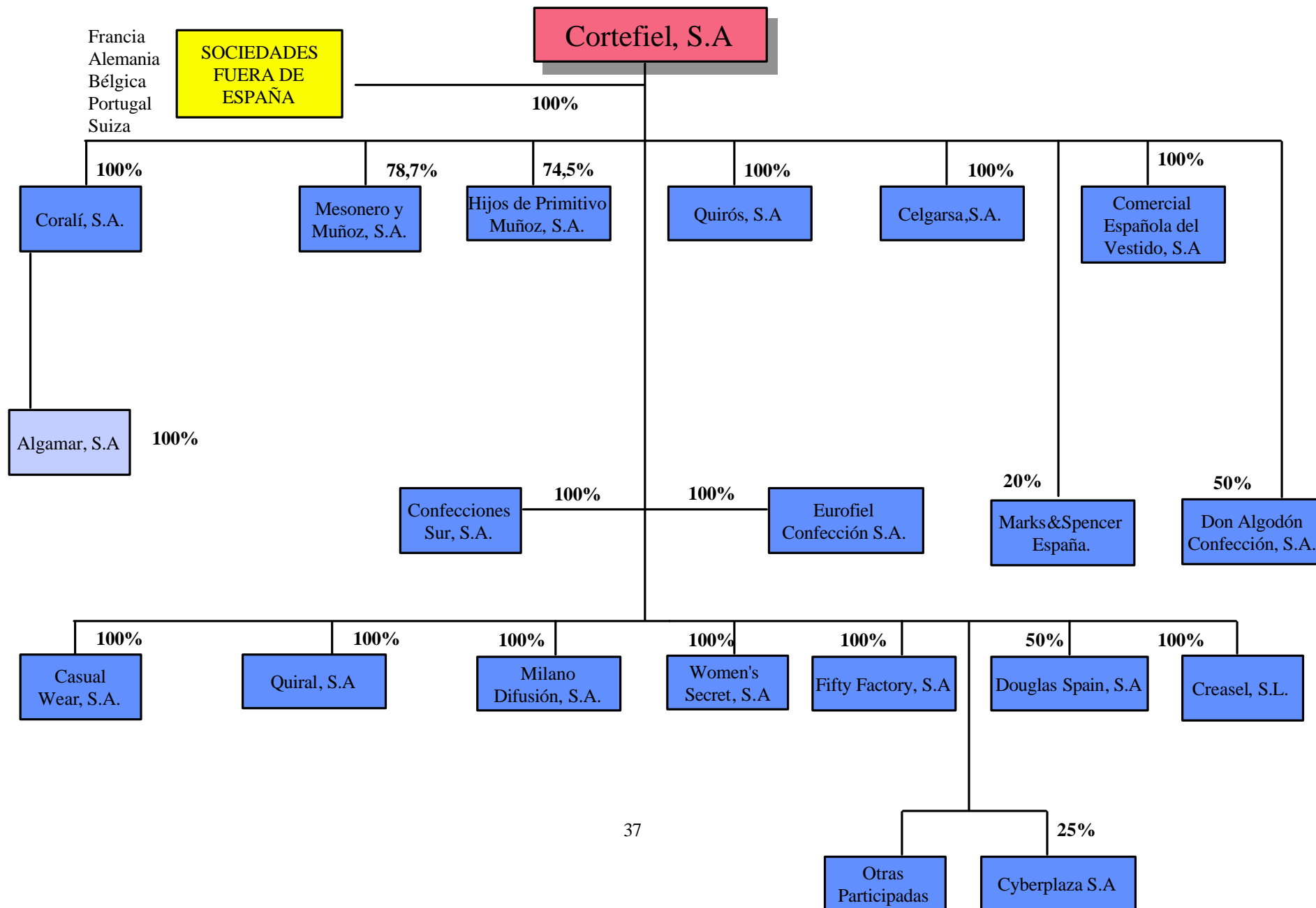
El número de aperturas previstas para el ejercicio que acabamos de comenzar asciende a 63 nuevas tiendas. Concentraremos nuestras aperturas principalmente en España y Portugal, tratando de aprovechar el positivo escenario macroeconómico que presentan dichos países durante los próximos años. Fuera de la Península Ibérica continuaremos consolidando nuestra imagen de la marca Springfield en los países ya existentes a través de tiendas propias y en nuevos países a través de franquicias.

Adicionalmente a nuestros negocios principales, apostaremos por la diversificación a través del nuevo negocio SUPERTIENDA VIA PLUS, donde el Grupo Cortefiel tiene un 25% de participación y cuyo objetivo es desarrollar el comercio electrónico en España.

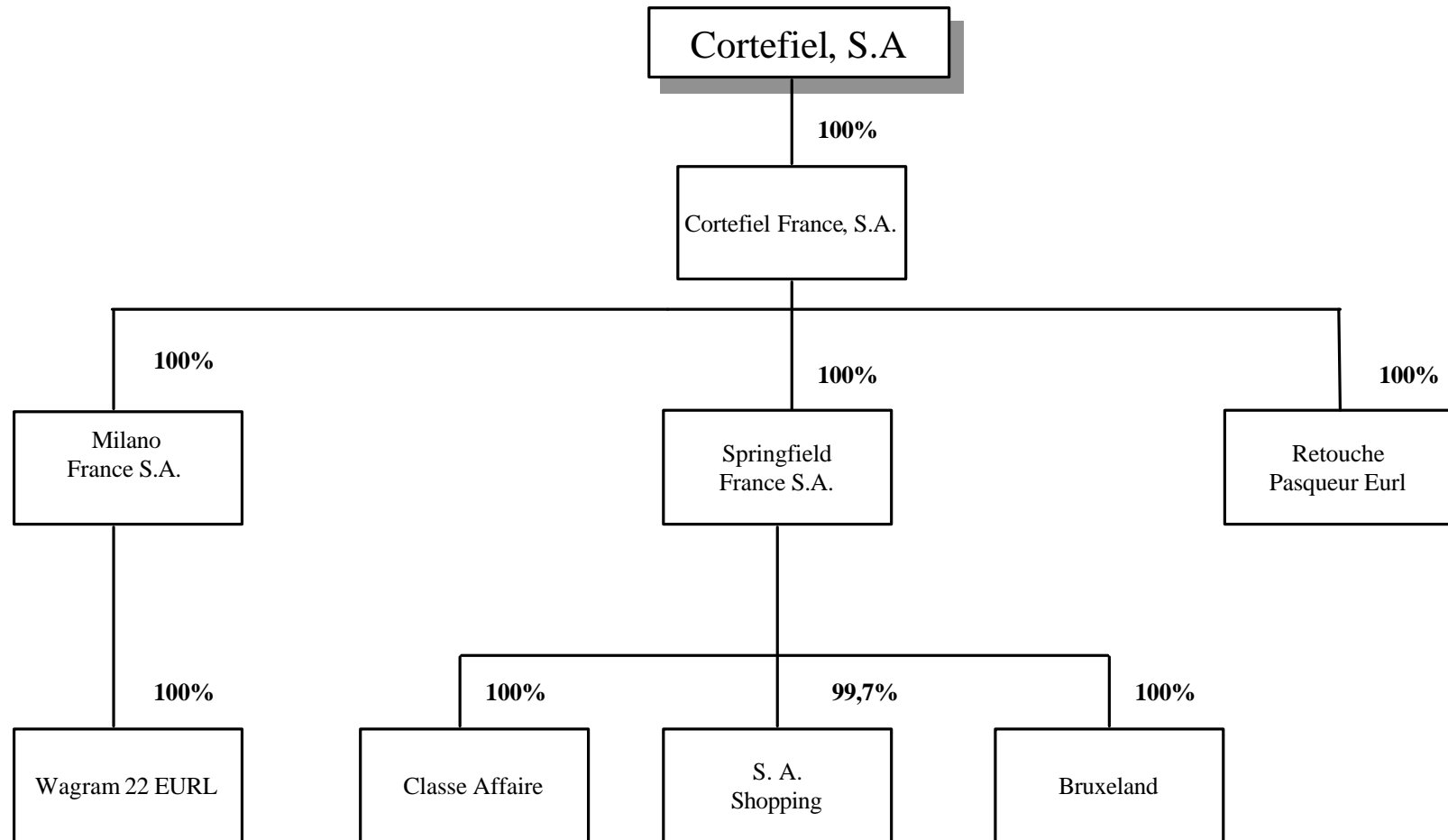
# PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL GRUPO CORTEFIEL



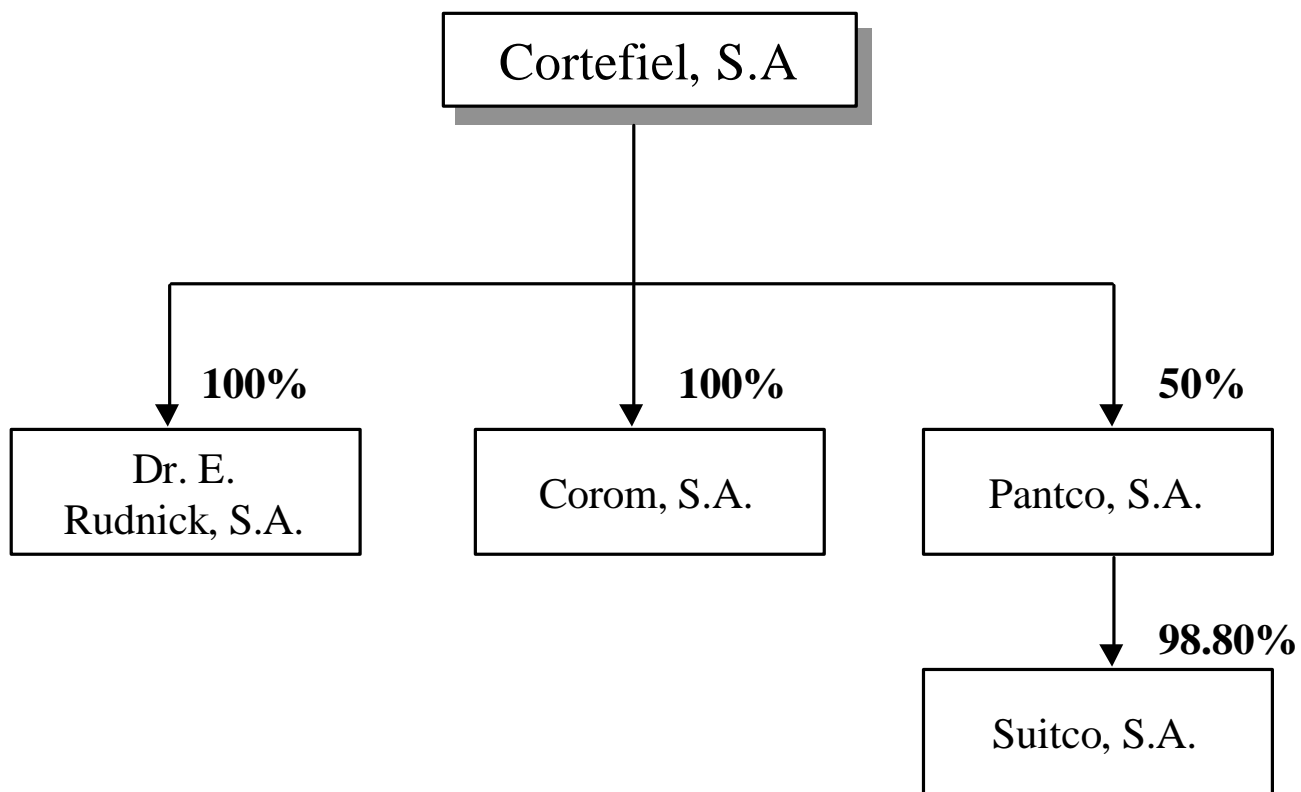
# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN ESPAÑA AL 28/2/99



# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN FRANCIA

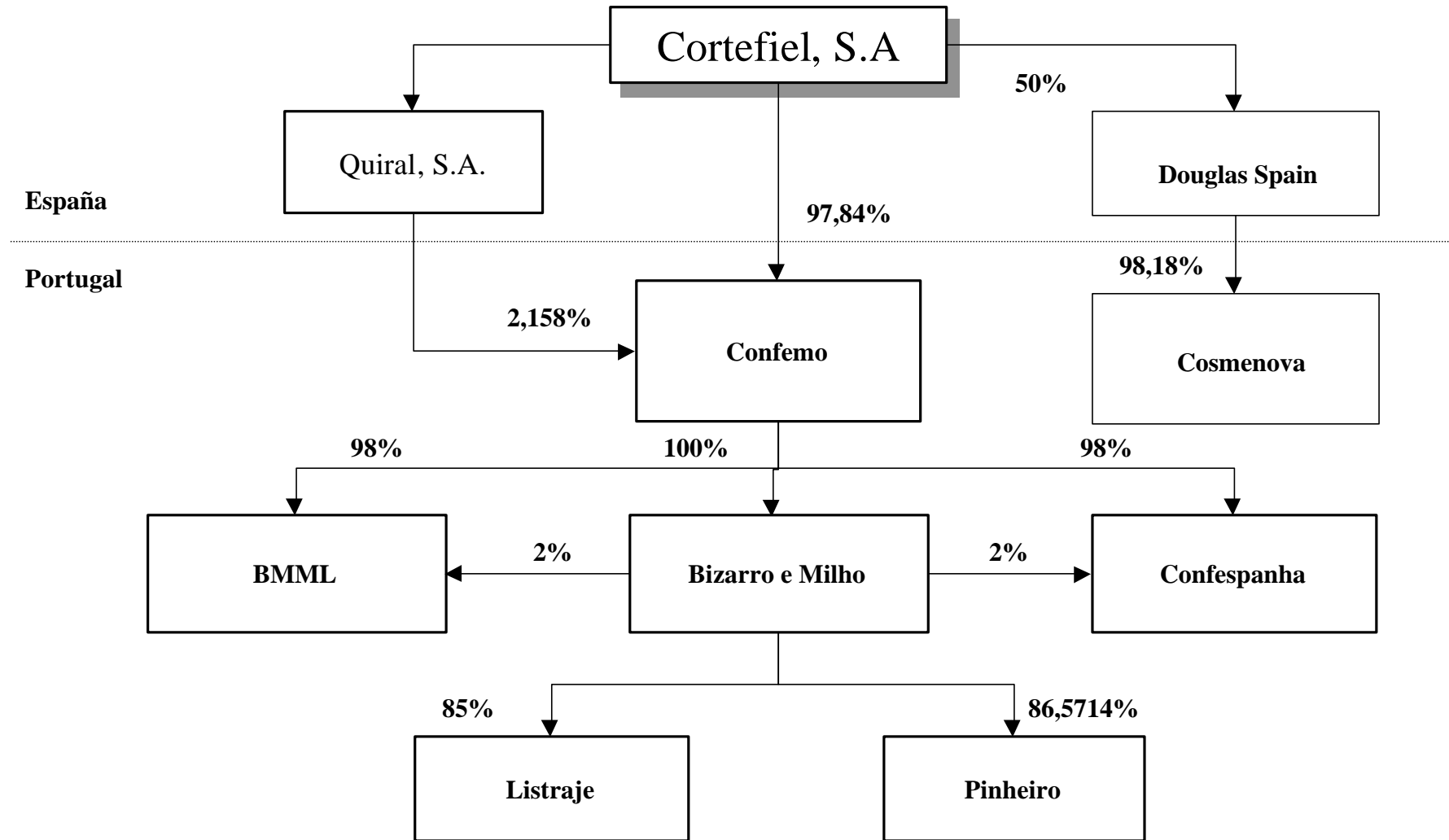


# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN MARRUECOS

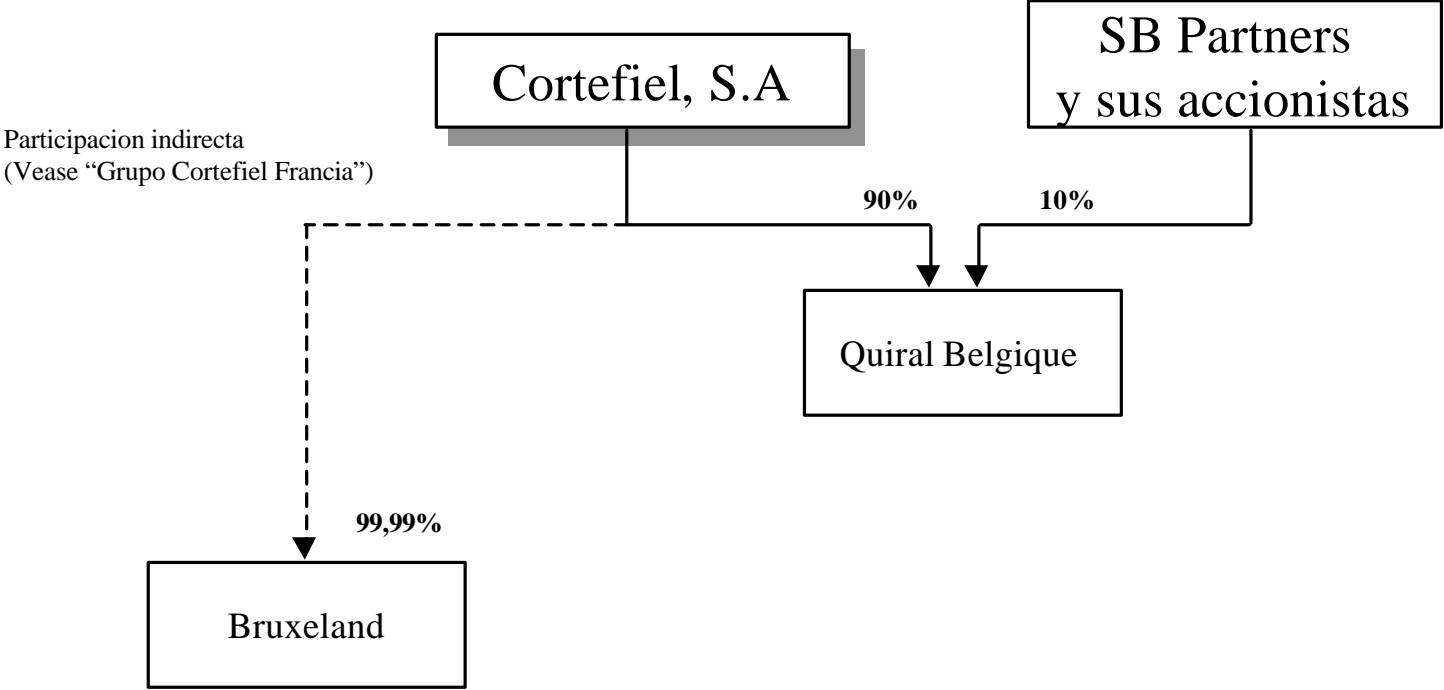




# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN PORTUGAL



# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN BELGICA



# ESTRUCTURA DEL GRUPO CORTEFIEL EN ALEMANIA

