

INDITEX

Resultados 2021

16 Marzo 2022



Disclaimer

El presente documento y la información contenida en el mismo no constituye una oferta de venta, de compra o de canje, ni una invitación a formular una oferta de compra, de venta o de canje, ni una recomendación o asesoramiento, sobre ningún valor emitido por el Grupo Inditex.

La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Estas manifestaciones se basan en las mejores expectativas de la Compañía sobre la base de la información disponible a fecha de emisión de este documento, pero no constituyen garantía alguna de resultados futuros. Dichas intenciones, expectativas o previsiones pueden verse afectadas por riesgos e incertidumbres y otros factores relevantes que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas. En consecuencia, se advierte del riesgo de depositar una confianza indebida en tales intenciones, expectativas o previsiones futuras.

Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, la competencia del sector, las preferencias y las tendencias de gasto de los consumidores, la situación del mercado y las condiciones macroeconómicas, regulatorias y legales, las variaciones de los tipos de cambio, la aparición de enfermedades infecciosas como el COVID-19, los riesgos tecnológicos, las restricciones al libre comercio y/o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente el Grupo Inditex o en aquellos países donde los productos del Grupo son fabricados o distribuidos.

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

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

Además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF") y derivada de los estados financieros, este documento incluye ciertas medidas alternativas del rendimiento ("MAR"), según se definen en el Reglamento Delegado (EU) 2019/979 de 14 de marzo de 2019 y en las Directrices sobre las medidas alternativas del rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es), así como ciertos indicadores financieros no-NIIF. Las medidas financieras contenidas en este documento que se consideran MAR e indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información financiera de Grupo Inditex, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores. Estas MAR e indicadores financieros no-NIIF tienen la consideración de información complementaria y no pretenden sustituir las medidas NIIF. Consulte las cuentas anuales consolidadas auditadas del Grupo Inditex del ejercicio 2020 para conocer la definición de las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados en este documento.

La transformación se
acelera



La transformación de Inditex se acelera

- ▶ Las personas primero
- ▶ La transformación a un modelo de negocio integrado, digital y sostenible se acelera reforzando nuestra confianza en la fuerza y flexibilidad del modelo de negocio
- ▶ Un año de fuerte desarrollo operativo
- ▶ Las ventas en tienda se recuperan y las ventas online continúan creciendo fuerte
- ▶ El plan de optimización de tiendas esta en su fase final y ha sido un éxito
- ▶ Sólida posición financiera. Fuerte generación de caja, posición de caja neta de 9.359 millones y menor intensidad de capital
- ▶ Oportunidades de crecimiento global
- ▶ Previsible remuneración atractiva al accionista. Dividendo 2021 de 0,93 euros (+33%). Dividendo extraordinario de 0,40 euros por acción para el 2022

2021: Fuerte desempeño

- ▶ Impactado por el Covid-19
- ▶ Crecimiento de la venta +3% a tipo de cambio constante frente a records históricos pre-covid 2019
- ▶ Venta online +14% hasta 7.500 millones de euros (25,5% de las ventas del grupo)
- ▶ Nivel más alto del margen bruto en los últimos 6 años
- ▶ El beneficio neto alcanza 3.243 millones de euros, +193% frente a 2020
- ▶ La generación de flujo de caja libre se acelera
- ▶ Caja neta de 9.359 millones de euros

Online continua siendo un importante motor de crecimiento

€7.500M

Venta online en 2021

- ▶ Se confirma la fortaleza del modelo de negocio y la propuesta comercial
- ▶ Crecimiento del +113% a tipo de cambio constante frente a 2019
- ▶ Aportación de SINT a la venta €1.200M
- ▶ 6.200 millones de visitas online, +13%
- ▶ 146 millones de aplicaciones activas
- ▶ 228 millones de seguidores en redes sociales
- ▶ Líder del sector en crecimiento y rentabilidad
- ▶ No dilutivo en márgenes y menor intensidad de capital

Resumen financiero



2021: Fuerte desempeño operativo

Millones de €	2021	2020	21/20
Ventas netas	27.716	20.402	36%
Margen bruto	15.814	11.390	39%
BAI	4.199	1.401	200%
Beneficio neto	3.243	1.106	193%

- ▶ Fuerte evolución de la venta
- ▶ Gestión activa de la cadena de suministro
- ▶ Evolución positiva del margen bruto
- ▶ Gestión eficiente de los gastos operativos
- ▶ Fuerte generación de caja

2021: Fuertes ventas

Millones de €	2021	2020	%
Ventas netas	27.716	20.402	36%

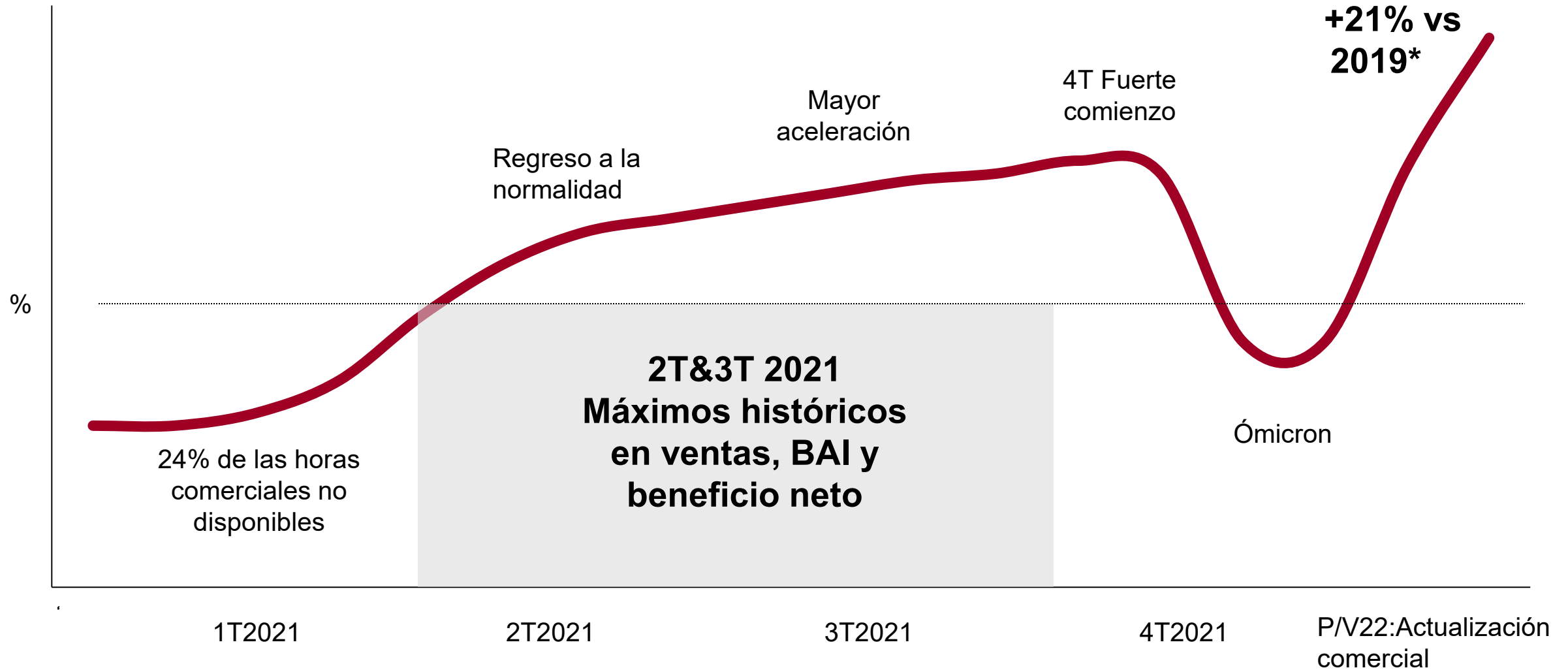
- ▶ Fuerte desempeño en las ventas
- ▶ Éxito rotundo en la optimización de las tiendas
- ▶ En 2021 la tendencia de venta mejora a medida que las tiendas reabren y las ventas online continúan creciendo

Ventas a tipo de cambio constante

CC	2021	1S2021	2S2021
2021/20	37%	53%	26%
2021/19	3%	-2%	7.5%

- ▶ Las ventas a tipo de cambio constante crecieron un +37% frente a 2020
- ▶ A pesar del cierre de tiendas, restricciones y el programa de optimización de tiendas, las ventas en 2021 a tipo constante superaron a las de 2019

Crecimiento de ventas a tipo de cambio constante frente a 2019

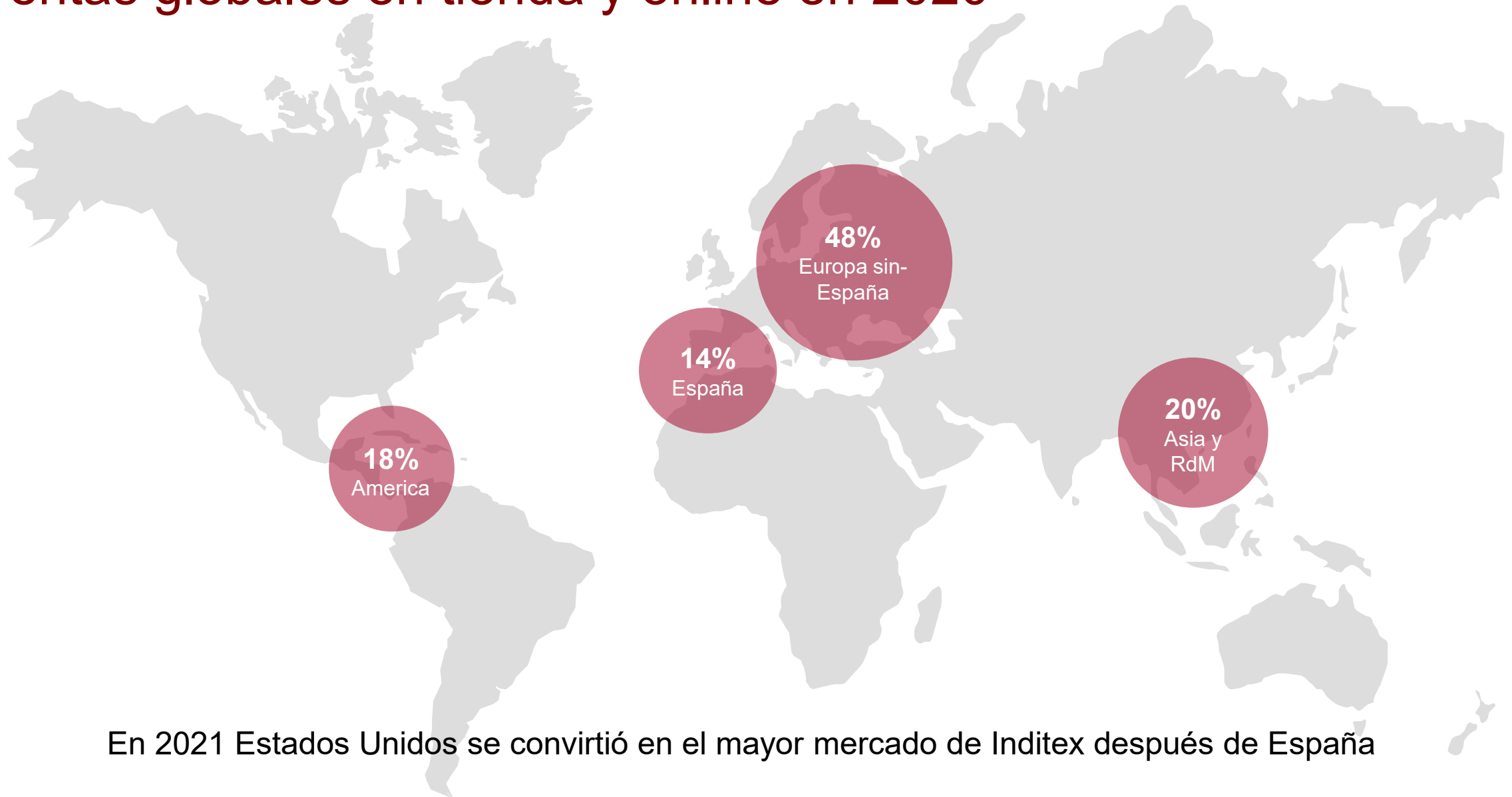


*En este período, las ventas de la Federación Rusa y Ucrania representaron aproximadamente el 5 puntos porcentuales del crecimiento de las ventas

Impacto de Omicron en 4T2021

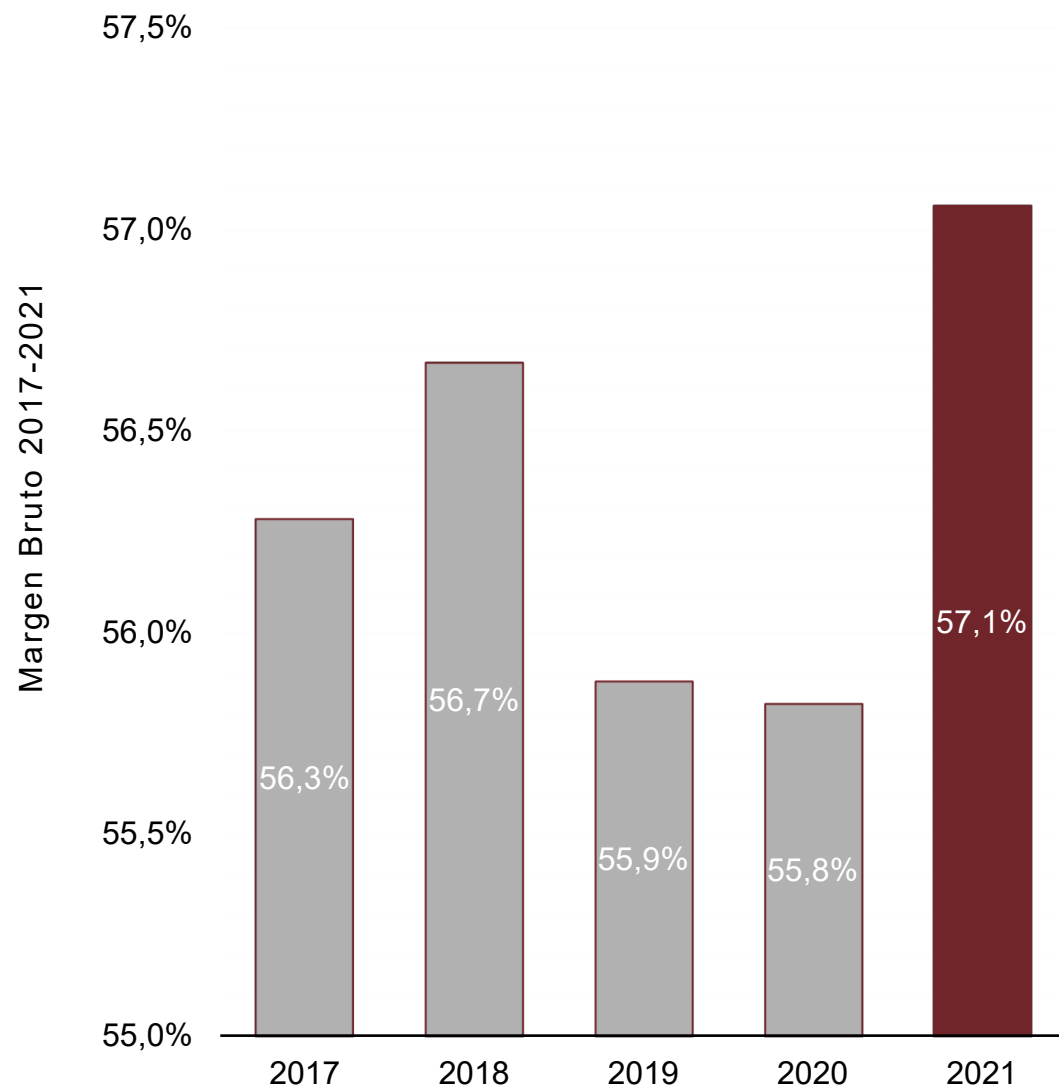
- ▶ La parte final del año se vio afectada significativamente por la disminución del tráfico en las tiendas debido a la propagación de la variante Omicron, las restricciones en la mayoría de los mercados y los confinamientos en Austria, Países Bajos, Alemania, Japón, China y Filipinas
- ▶ La repentina caída de las venta en tienda generó un impacto puntual de 400 millones de euros en el 4T2021
- ▶ El impacto en el margen bruto debido a mayores descuentos fue de aproximadamente 210 millones de euros
- ▶ Debido a la rápida caída de la venta en tienda, fue difícil compensar los gastos incrementales asociados con la campaña de Navidad y los gastos adicionales por una mayor actividad online. El impacto en los gastos operativos fue de aproximadamente 190 millones de euros
- ▶ Con menores casos de Omicron la venta ha vuelto a los patrones positivos anteriores

Ventas globales en tienda y online en 2020



En 2021 Estados Unidos se convirtió en el mayor mercado de Inditex después de España

El margen bruto presenta una muy buena ejecución



- ▶ En 2021 el margen bruto alcanza el 57,1% (+123 pb)
- ▶ Flexibilidad en la cadena de suministro y aprovisionamiento de proximidad son factores clave
- ▶ Margen bruto más alto de los últimos 6 años

Eficiencia operativa

Millones de €	2021	2020	2019
Gastos operativos	8.596	6.807	8.176

- ▶ Todas las líneas de gasto han tenido una evolución favorable
- ▶ Los gastos de explotación crecieron un 26% con respecto a 2020 por debajo del 36% de crecimiento de las ventas

Amortización

Millones de €	2021	2020	21/20
Amortización	2.901	3.045	(5%)

- ▶ Depreciación y Amortización en 2020 incluye la finalización de la optimización del espacio 2020-2021 anunciado en 1T2020

Modelo de negocio flexible clave del desempeño

Millones €	2021	2020
Existencias	3.042	2.321
Deudores	842	715
Acreedores	(6.411)	(4.747)
Fondo de maniobra operativo	(2.526)	(1.711)

- ▶ Flexibilidad en cadena de suministro
- ▶ Alta calidad del inventario de cierre
- ▶ Niveles inusualmente bajos de inventario al final de 2020 debido a Covid-19
- ▶ Decisión de acelerar las entradas de inventario para el comienzo de la temporada de primavera sin alterar los niveles de compromiso
- ▶ La alta calidad del inventario se refleja en la sólida actualización comercial de 2022

Fuerte generación de caja y posición financiera

Millones de €	2021	2020	2019
Posición financiera neta	9.359	7.560	8.060

- ▶ Generación de caja en máximos históricos
- ▶ La caja neta creció un +24% frente a 2020 (+16% frente a 2019)
- ▶ Fortaleza de balance

El flujo de caja alcanza máximos históricos

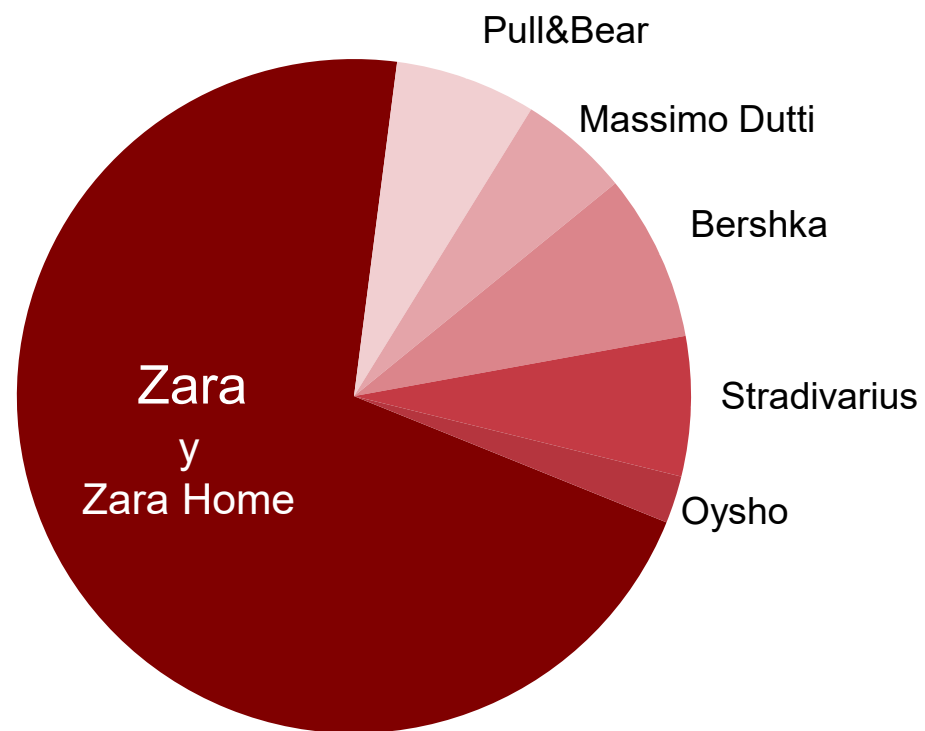
Millones de €	2021	2020	2019
Flujos generados (1)	6.530	3.864	6.695
Pagos por arrendamiento renta fija (2)	(1.668)	(1.673)	(1.836)
Flujos generados (1+2)	4.862	2.191	4.859
Variación del circulante	223	(847)	205
Caja generada por las operaciones	5.085	1.344	5.064
Inversiones	(1.126)	(713)	(1.122)
Cash Flow libre	3.959	631	3.942

Flujos generados (1+2) con pagos por arrendamiento de rentas fija incorporados

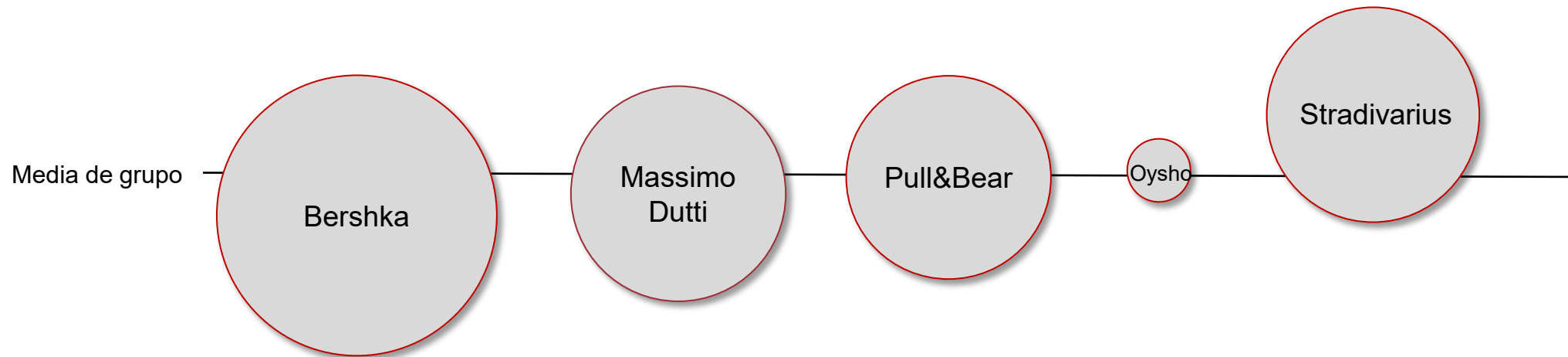
Formatos



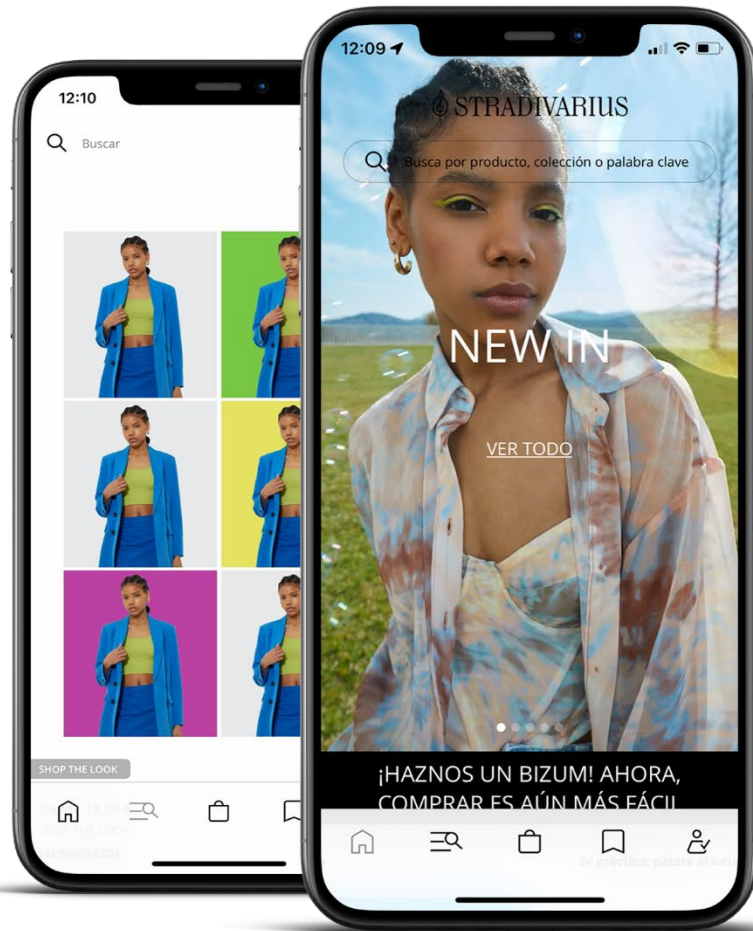
Venta en tienda y online por formato



Desempeño por formato



Concepts



- ▶ Crecimiento online destacado en todos los formatos
- ▶ Fuerte desempeño en Stradivarius, Pull&Bear y Oysho
- ▶ Beneficio antes de impuestos sobre ventas >15% en todos los formatos

Sostenibilidad



Cumplimiento de los objetivos previstos de sostenibilidad



Logros 2021

47% de las prendas
Join Life en 2021

91% energía renovable en
nuestras instalaciones en
2021

42% uso de fibras más
sostenibles

Objetivos para 2022

>50% de las
prendas serán Join
Life en 2022

100% energía
renovable en nuestras
instalaciones en 2022

De camino a todos los objetivos de sostenibilidad



Objetivos para 2023

100% uso de fibras celulósicas sostenibles

100% eliminación del plástico de un solo uso

100% recogida de material de embalaje para reciclar en nuestra cadena de suministro (Green to pack)

100% algodón más sostenible en 2023

Objetivos para 2025

100% polyester / lino 100% reciclado o sostenible en 2025

Reducción del consume de agua en un 25% en la cadena de suministro en 2025

Enfocados a la innovación



- El Hub de Sostenibilidad e Innovación ayuda a dirigir y escalar las iniciativas de sostenibilidad
- Trabajando con mas de 145 startups
- 30 proyectos piloto en funcionamiento
- El primer proyecto piloto que se lanzará para Zara es el Lanzatech x Zara. Se especializa en generar fibras de polyester derivadas de la captura de carbono

Enfocados en Sostenibilidad

Consistentemente a la cabeza de retail desde 2002

**DOW JONES
SUSTAINABILITY INDEX**



**FT SUSTAINABILITY
FOR GOOD**



FTSE4Good

Adhesión al Better
Work Programme en
2007

Solo 2 empresas de moda entre las 100 principales empresas a nivel mundial



**100 EMPRESAS GLOBALES MAS
SOSTENIBLES**

Inditex galardonada con el sello Terra Carta, solo una compañía de retail incluida



TERRA CARTA SEAL

Perspectivas



Zara Embroidery



48



Zara Man Spring bright tones



Zara Kids Spring/Summer



Zara Home The Art of Living



Massimo Dutti Start Over



Bershka Abstract



Pull&Bear 19.91 Colours



Stradivarius Hello old land

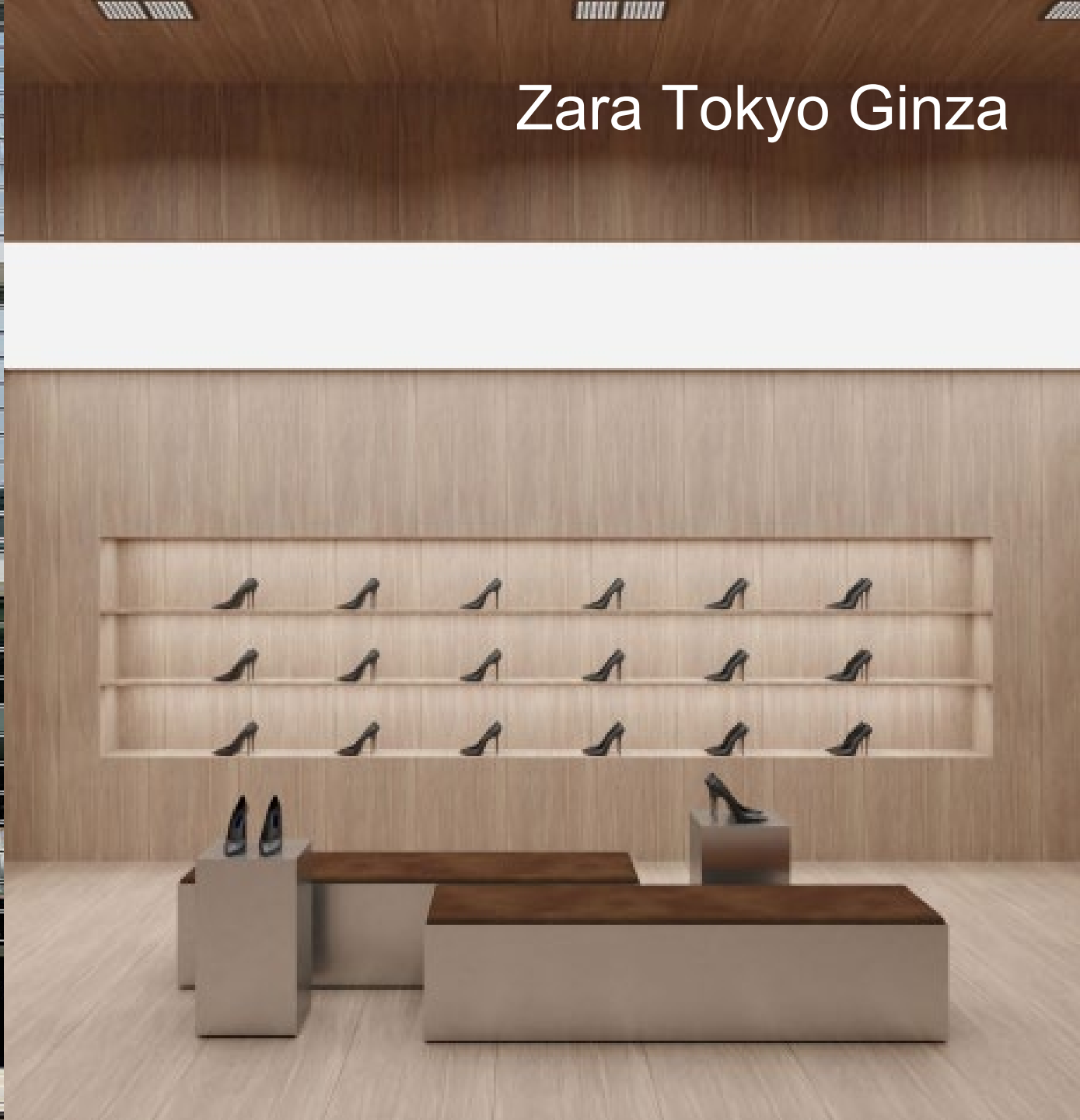


Oysho Outdoor training





Zara Tokyo Ginza





Zara Dubai Hills Mall

Zara Abu Dhabi Al Yas



Zara Madrid Plaza de España



Zara HQ



Continuidad en los pilares estratégicos clave



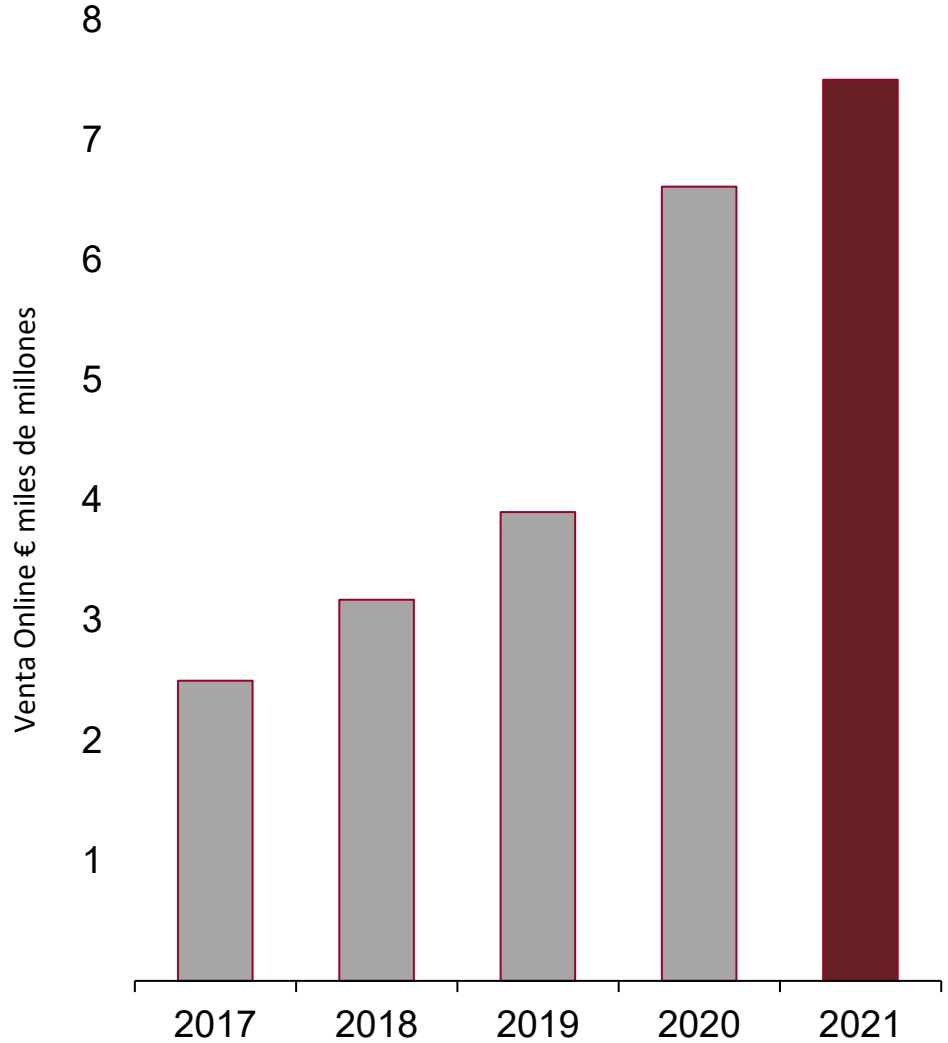
- ▶ Modelo único de negocio
- ▶ Integración total de tienda y online
- ▶ Gran disponibilidad de talento y fuerte compromiso individual
- ▶ Cultura corporativa emprendedora y centrada en el cliente
- ▶ Sostenibilidad y digitalización
- ▶ Inversión en el crecimiento futuro del negocio
- ▶ Predecible remuneración atractiva al accionista

Perspectivas



- ▶ Integración global de tienda y online
- ▶ Fuerte crecimiento orgánico. Incremento de la diferenciación
- ▶ Continúa el fuerte crecimiento de la venta online
- ▶ Margen bruto estable. Ajuste de precios puntual de dígito simple medio, sin impacto en volumen de ventas
- ▶ La sostenibilidad es parte clave de la estrategia
- ▶ Mayor rentabilidad. Menor intensidad de capital
- ▶ Inversión de 1.100 millones de euros para el 2022

La venta online superará el 30% de la venta total en 2024



2021 Dividendo



- ▶ El Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas un dividendo de 0,93 euros por acción (+33%) para el 2021. Se compondrá de un dividendo ordinario de 0,63 euros y un dividendo extraordinario de 0,30 euros por acción
- ▶ El dividendo se compondrá de dos pagos iguales
- ▶ 2 de mayo 2022: 0,465 euros por acción correspondiente al dividendo ordinario
- ▶ 2 de noviembre de 2022: 0,465 euros por acción (€0,165 euros ordinario + 0,30 euros extraordinario)

Predecible remuneración atractiva al accionista



- ▶ Inditex mantiene su política de dividendo con un payout del 60% ordinario y dividendos extraordinarios
- ▶ El Consejo de Administración propondrá un dividendo total extraordinario de 0,40 euros por acción a pagar en relación al ejercicio 2022

Perspectivas



- ▶ Fuerte comienzo de la temporada primavera/verano
- ▶ La venta en tienda y online entre el 1 de febrero y el 13 de marzo creció al 33% frente al mismo periodo del 2021 y un 21% frente a los máximos históricos pre-Covid de 2019. En este período, las ventas de la Federación Rusa y Ucrania representaron aproximadamente 5 puntos porcentuales del crecimiento de las ventas

INDITEX

Resultados 2021

16 Marzo 2022

