

Resultados  
Primer  
Trimestre  
2020  
y  
Actualización  
estratégica

10 June 2020

**INDITEX**



# Disclaimer

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

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

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

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

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

# Resumen 1T2020

**INDITEX**



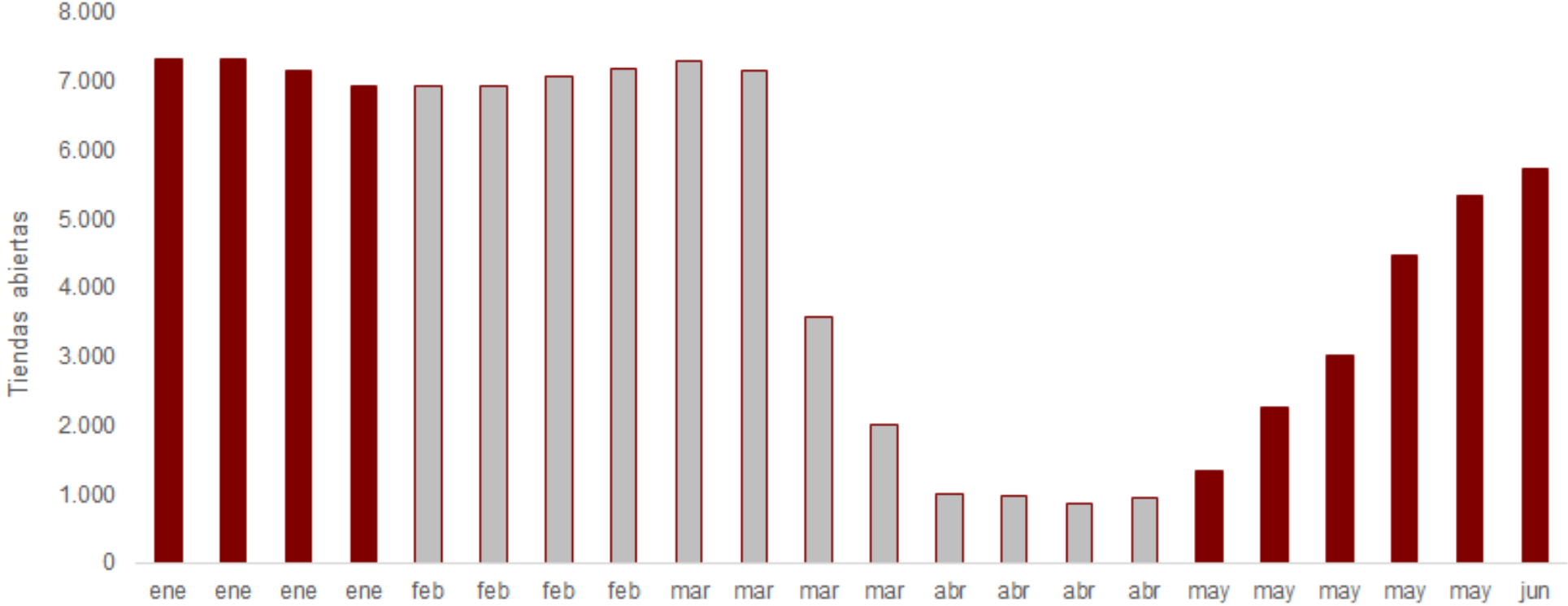
# Pandemia Covid-19

- ▶ Queremos expresar nuestra solidaridad con todas las personas afectadas
- ▶ Nuestra prioridad es la seguridad y salud de las comunidades locales, nuestros clientes y empleados
- ▶ Queremos expresar nuestra enorme gratitud por la total dedicación de nuestros equipos que han sido una inspiración durante este período

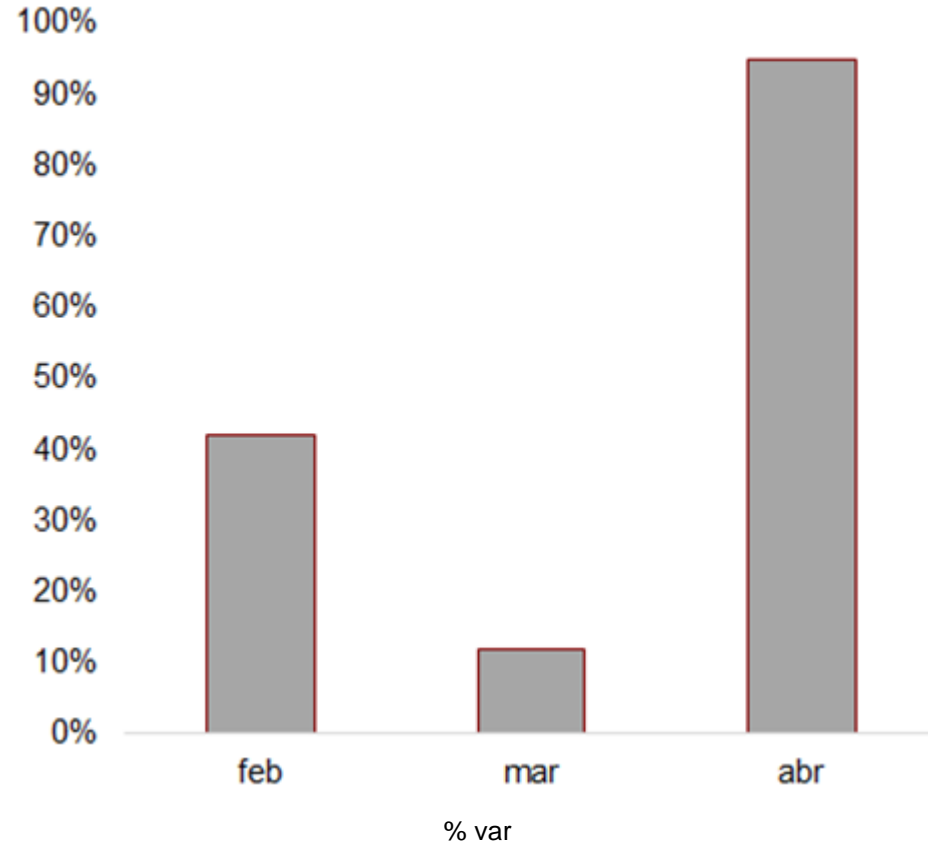
# Resumen: 1T2020

- ▶ Seguimos confiando plenamente en nuestro modelo de negocio
- ▶ La colección Primavera/Verano 2020 ha sido muy bien recibida por nuestros clientes
- ▶ Las operaciones se han visto afectadas por el Covid-19
- ▶ 965 tiendas de 27 mercados estaban abiertas a finales del 1T2020
- ▶ La venta online ha experimentado un fuerte crecimiento en todos los mercados
- ▶ La cadena de suministro ha seguido funcionando con normalidad debido a la flexibilidad de nuestro modelo de negocio. La integración del inventario ha demostrado ser fundamental durante este período
- ▶ Recuperación progresiva en los mercados con reapertura de tiendas

# 1T2020: Tiendas con venta



# Venta online +50% en 1T2020



- ▶ Fuerte crecimiento de la venta online a nivel global
- ▶ Fuerte en posición central de inventario
- ▶ Venta online +95% en abril

## FY2020 hasta la fecha

- ▶ Recuperación progresiva en todos los mercados con la reapertura de tiendas
- ▶ Venta en tienda y online en moneda local bajó un 51% en mayo tras la reapertura de tiendas pero aun con restricciones.
- ▶ Del 2 al 8 de junio la venta en tienda y online en moneda local fue de -34%. En mercados con todas las tiendas abiertas (54% del total de tiendas) las ventas fueron -16%
- ▶ A 8 de junio 5.743 tiendas estaban abiertas en 79 mercados
- ▶ Se espera apertura de la mayoría de los mercados clave a finales de junio
- ▶ Seguimos confiando plenamente en nuestro modelo de negocio



# Resumen Financiero

**INDITEX**



# Primer Trimestre 2020

Millones de €	1T20	1T19
Ventas netas	3.303	5.927
Margen Bruto	1.930	3.524
BAI*	(539)	952
Beneficio neto*	(409)	734

- ▶ Las operaciones en 1T2020 se han visto afectadas por la pandemia Covid-19
- ▶ Gestión muy activa de la cadena de suministro
- ▶ Estricto control de gastos operativos
- ▶ Se completa el programa de optimización de tienda que incluye 308 millones de euros en amortizaciones

\*BAI (231M) y beneficio neto (175M), excluyendo la provisión para completar el programa de optimización de tiendas

# Ventas

Millones de €	1T20	1T19
Ventas netas	3.303	5.927

- ▶ La evolución de la venta ha estado condicionada por el cierre temporal de las tiendas
- ▶ Crecimiento de la venta online de +50% en 1T2020. La venta online de abril +95%
- ▶ En 2T2020 la evolución de la venta mejora a medida que reabren las tiendas aunque todavía con restricciones

# Margen bruto

Millones de €	1T20	1T19
Margen bruto	58,4%	59,5%

- ▶ Flexibilidad de la cadena de suministro, punto clave del desempeño del margen bruto
- ▶ Inventario a cierre cae un 10%
- ▶ Provisión de inventario Privamera/Verano

# Eficiencias Operativas

Millones de €	1T20	1T19	20/19
Gastos Operativos	1.448	1.842	(21%)

- ▶ Implementación de iniciativas de ajuste de gastos operativos en 1T2020
- ▶ Todas las líneas de gasto han mostrado una evolución favorable

# Depreciación

Millones de €	1T20	1TQ19	20/19
Depreciación	(992)	(696)	43%

- ▶ Amortización y depreciación incluye el cargo para completar el programa de optimización de espacio 2020-2021

# Resultados Financieros

Millones de €	1T20	1T19	20/19
Resultados Financieros	(35)	(36)	(5%)

- ▶ Los intereses del pasivo por arrendamientos ascendieron a 33 millones de euros

## Modelo de negocio flexible. La clave del Desarrollo operativo.

Millones de €	1T20	1T19	20/19
Existencias	2.629	2.923	(10%)
Deudores	644	846	(24%)
Acreedores	(3.877)	(6.306)	(39%)
Fondo de maniobra operativo	(604)	(2.536)	--
Caja neta	5.752	6.660	(14%)

- ▶ Flexibilidad de la cadena de suministro
- ▶ Alta calidad de inventario al final del 1T2020
- ▶ Sólida situación financiera



Perspectivas  
y  
Actualización  
de la  
estrategia

**INDITEX**



# Iniciativas estratégicas

## Modelo global integrado de tienda y online

2012

Plan optimización tienda

\*Tiendas más grandes y emblemáticas

\*Ampliaciones/Absorciones

\*Tiendas emblemáticas clave/Nueva Imagen

Online Global

Lanzamiento RFID

Ampliación SS.CC./Logística

Crecimiento orgánico

Menor intensidad de capital

2019

Global Online

3,9 miles de millones de €

14% de las ventas

Venta global Zara online

RFID completado en Zara

Massimo Dutti y Uterqüe

Integración total stock en Zara

Ampliación SS.CC./Logística

Menor intensidad de capital

2020 - 2022

Fuertes oportunidades de crecimiento

Online Global

RFID Global

Integración global de stock

Ampliación SS.CC./Logísticas

Crecimiento orgánico

Menor intensidad de capital

# Actualización estratégica: Inditex 2022

- ▶ Mayor fortalecimiento de nuestra ventaja competitiva: Integración tienda y online se refuerzan mutuamente
- ▶ Experiencia única de cliente: Mejor gestión de tienda, inventario, cadena de suministro, ratio de conversión
- ▶ Fuerte crecimiento de venta online y refuerzo de la capacidad digital
- ▶ Red de tiendas de alta calidad: integración total, digitales, eco-eficientes
- ▶ Sostenibilidad: punto clave de la estrategia
- ▶ Mayor nivel de rentabilidad y menor intensidad de capital

# Actualización estratégica: Inditex 2022

- ▶ La tienda es crítica para la implantación de las tres líneas estratégicas clave: digitalización, integración total de tienda y online y sostenibilidad
- ▶ Las tiendas juegan también un papel clave en el desarrollo de la venta online debido a su digitalización y capacidad de llegar al cliente en las mejores localizaciones del mundo
- ▶ Por este motivo nos centraremos en el desarrollo de tiendas de máxima calidad que puedan cumplir mejor los objetivos estratégicos a largo plazo.

# Actualización estratégica: Inditex 2022

- ▶ Creciente diferenciación del modelo de negocio totalmente integrado
- ▶ Plataforma única tienda y online que proporciona la mejor experiencia de cliente
- ▶ Venta online superior al 25% del total de ventas al final 2022
- ▶ Ventas comparables subyacentes del 4-6% anual
- ▶ Crecimiento del espacio bruto en torno a 2,5% anual
- ▶ Inversión de aproximadamente 900 millones de euros anuales
- ▶ Mayor rentabilidad. Menor intensidad de capital

# Desarrollo global online

2007

Lanzamiento de Zara Home en Europa

2010

Lanzamiento Zara en Europa

2011-2014

- Lanzamiento de Zara en Estados Unidos, China, Japón, Rusia
- Todas las cadenas en Europa
- Cobertura en todos los mercados

2019

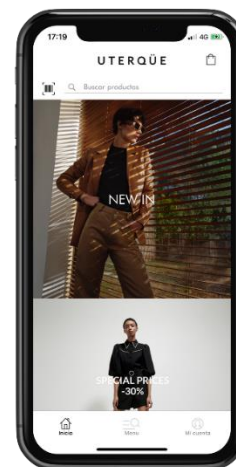
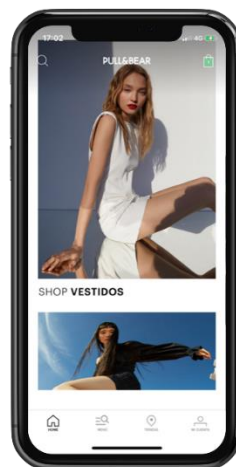
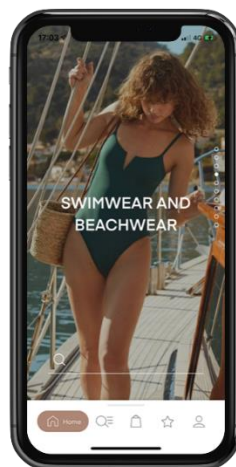
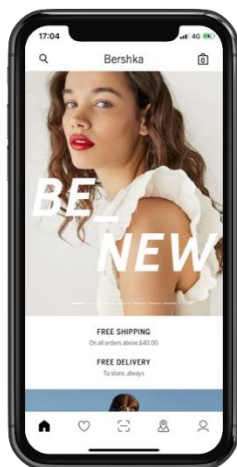
Presencia Global  
14% de las ventas del grupo

2020

Nuevo estudio online de Zara de 64.000 m2

2022e

Online >25% de las ventas del grupo



# Lanzamiento online en Peru, Uruguay, Paraguay y Argentina



# Previsión de venta online superior al 25% de la venta total en 2022

- ▶ Se prevé que la venta online como % del total crezca a largo plazo
- ▶ Inversión digital de 1.000 millones de euros durante 2020-2022
- ▶ Apalancamiento sobre una red de tiendas totalmente integradas y digitales
  - Inditex Open Platform
- ▶ Previsión de venta online superior al 25% de la venta total a final de 2022



# Tiendas de alta calidad: Ventaja competitiva clave



# Tiendas de alta calidad: Ventaja competitiva clave

Optimización tiendas	2012-19
Aperturas brutas	3.671
Reformas	2.556
Ampliaciones	1.106
Absorciones	(1.729)

- ▶ Tiendas en ubicaciones clave a nivel mundial
- ▶ Totalmente integradas, digitales y sostenibles
- ▶ Experiencia del cliente inigualable
- ▶ Media de vida de 3,5 años en las tiendas nuevas
- ▶ Gran número de reformas y ampliaciones
- ▶ Ventas comparables +6,5% en F2019

# Tiendas de alta calidad: Ventaja competitiva clave

Absorciones	
Tiendas	1.000-1.200
2020/2021	500-600 anuales
Valor Neto Contable*	308 millones de euros
Media tiendas	< €260,000

\*contabilizado en 1T2020

- ▶ Tiendas al final de su ciclo de vida
- ▶ Unidades pequeñas, principalmente cadenas jóvenes, diversidad geográfica
- ▶ Tiendas con bajo valor neto contable
- ▶ Con potencial de recuperación de ventas en tiendas próximas y online
- ▶ Se espera que el beneficio por la absorción de tiendas se compense completamente

# Crecimiento de espacio en ubicaciones clave 2020-2022

Apertura de tiendas	c150/año
Ampliaciones de tiendas de alta calidad	
Espacio bruto	c2,5%/año

- ▶ Tiendas de mayor superficie, emblemáticas y en las mejores ubicaciones en todo el mundo.
- ▶ Digitales, integradas y eco-eficientes
- ▶ Creciente diferenciación competitiva
- ▶ Mayor rentabilidad, menor intensidad de capital

# Tiendas emblemáticas y altamente diferenciadas



Barcelona Paseo de Gracia

# Tiendas emblemáticas y altamente diferenciadas



# Tiendas emblemáticas y altamente diferenciadas



# Tiendas emblemáticas y altamente diferenciadas





# Tiendas emblemáticas y altamente diferenciadas



# Sostenibilidad y economía circular. Punto clave de la estrategia



- ▶ Sostenibilidad en la cadena de suministro
- ▶ Energías renovables
- ▶ Tejidos sostenibles
- ▶ Tiendas eco-eficientes
- ▶ Cero residuos / reciclaje

# Modelo de negocio único: Global e integrado tienda y online



# Dividendo

- ▶ El Consejo de Administración de Inditex propondrá a la Junta General de Accionistas la aprobación de un dividendo ordinario para el ejercicio 2019 de 35 céntimos por acción a pagar el 2 de noviembre de 2020.
- ▶ Inditex mantiene su política de dividendos que combina un 60% de payout ordinario y dividendos extraordinarios
- ▶ El resto del dividendo extraordinario de los años 2020 y 2021 (78 céntimos por acción) será pagado en los años 2021 y 2022

# Resultados Primer Trimestre 2020

10 June 2020

**INDITEX**

