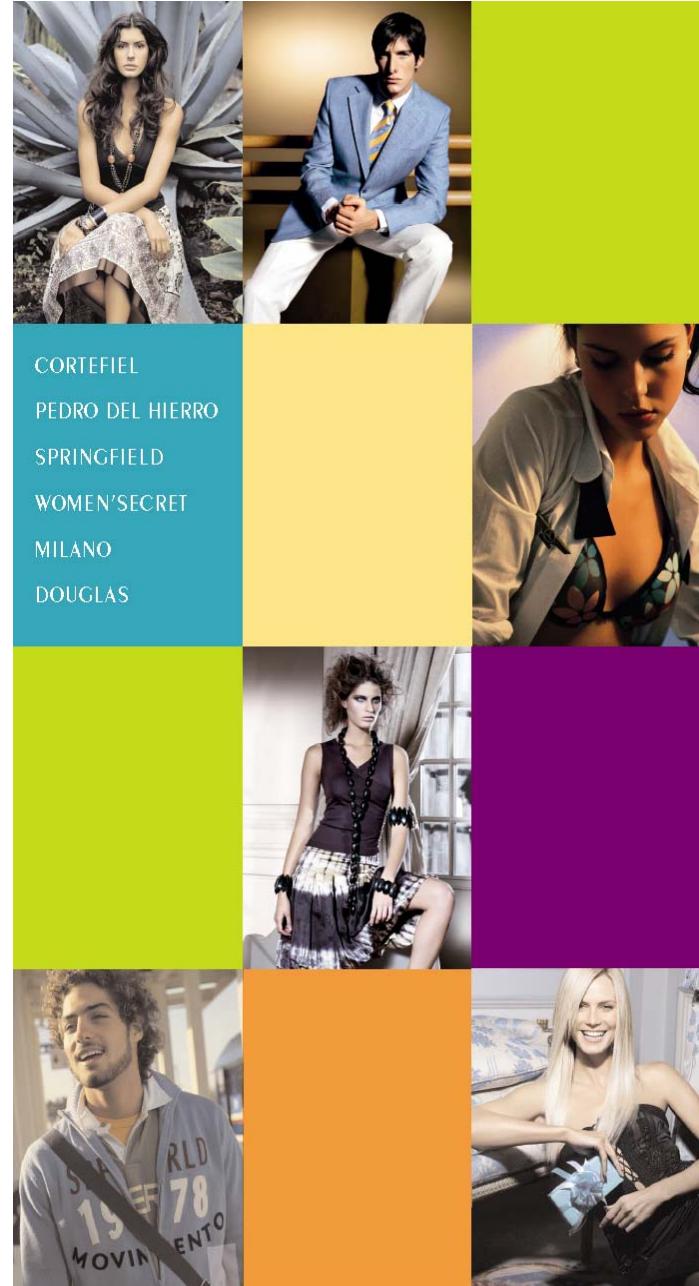


2G4

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Gonzalo Hinojosa
Presidente





1- Entorno Competitivo

Escenario macroeconómico



	2003	2004	Prev 2005	Prev 2005 Zona Euro
PIB	2,5	2,7	3	1,7
IPC	3	3	3,2	1,9
Demanda Interna	3,2	4,2	4	n.a.
Consumo Privado	2,9	3,5	3,3	n.a.

- Mejoría general en los indicadores económicos de la zona euro durante el ejercicio, aunque España continua manteniendo el diferencial positivo.
- Fortaleza del consumo privado en nuestro país, ayudado por cifras de empleo positivas.
- Expectativas favorables para el 2005; preocupación por el precio del crudo.

Tendencias de mercado

- Continúa el aumento de cuota de mercado de las tiendas especializadas.
- Estancamiento de ventas de los grandes almacenes.
- Crecimiento de ventas en hipermercados y supermercados.
- Descenso en cuota de los independientes



2- Principales Cifras

BALANCE CONSOLIDADO		28/02/2005	29/02/2004
ACTIVO			
Inmovilizado neto		264,404	277,700
Fondo de comercio		12,837	13,117
Gastos a distribuir		0,216	0,316
Existencias		246,086	253,880
Deudores		94,306	75,553
Inversiones financ.Temp y tesorería		9,455	9,348
Periodificaciones		4,861	4,603
Total activo circulante		354,708	343,384
TOTAL ACTIVO		632,165	634,517
PASIVO			
Fondos propios		358,570	312,146
Minoritarios, Dif.neg consol y provisiones		5,527	5,299
Deuda financiera a largo plazo		45,384	103,174
Otras deudas a LP		2,404	1,874
Total pasivo a largo plazo		47,788	105,048
Deuda financiera a corto plazo		10,970	8,498
Acreedores comerciales y no comerciales		204,488	203,526
Total pasivo a corto plazo		215,458	212,024
Provisiones		4,822	0
TOTAL PASIVO		632,165	634,517

Cifras en millones de euros

BALANCE CONSOLIDADO
ACTIVO
Inmovilizado neto
Fondo de comercio
Gastos a distribuir
Existencias
Deudores
Inversiones financ.Temp y tesorería
Periodificaciones
Total activo circulante
TOTAL ACTIVO
PASIVO
Fondos propios
Minoritarios, Dif.neg consol y provisiones
Deuda financiera a largo plazo
Otras deudas a LP
Total pasivo a largo plazo
Deuda financiera a corto plazo
Acreedores comerciales y no comerciales
Total pasivo a corto plazo
Provisiones
TOTAL PASIVO

Cifras en millones de euros

	28/02/2005	29/02/2004
Inmovilizado neto	264,404	277,700
Fondo de comercio	12,837	13,117
Gastos a distribuir	0,216	0,316
Existencias	246,086	253,880
Deudores	94,306	75,553
Inversiones financ.Temp y tesorería	9,455	9,348
Periodificaciones	4,861	4,603
Total activo circulante	354,708	343,384
TOTAL ACTIVO	632,165	634,517
Fondos propios	358,570	312,146
Minoritarios, Dif.neg consol y provisiones	5,527	5,299
Deuda financiera a largo plazo	45,384	103,174
Otras deudas a LP	2,404	1,874
Total pasivo a largo plazo	47,788	105,048
Deuda financiera a corto plazo	10,970	8,498
Acreedores comerciales y no comerciales	204,488	203,526
Total pasivo a corto plazo	215,458	212,024
Provisiones	4,822	0
TOTAL PASIVO	632,165	634,517

BALANCE CONSOLIDADO		28/02/2005	29/02/2004
ACTIVO			
Inmovilizado neto		264,404	277,700
Fondo de comercio		12,837	13,117
Gastos a distribuir		0,216	0,316
Existencias		246,086	253,880
Deudores		94,306	75,553
Inversiones financ.Temp y tesorería		9,455	9,348
Periodificaciones		4,861	4,603
Total activo circulante		354,708	343,384
TOTAL ACTIVO		632,165	634,517
PASIVO			
Fondos propios		358,570	312,146
Minoritarios, Dif.neg consol y provisiones		5,527	5,299
Deuda financiera a largo plazo		45,384	103,174
Otras deudas a LP		2,404	1,874
Total pasivo a largo plazo		47,788	105,048
Deuda financiera a corto plazo		10,970	8,498
Acreedores comerciales y no comerciales		204,488	203,526
Total pasivo a corto plazo		215,458	212,024
Provisiones		4,822	0
TOTAL PASIVO		632,165	634,517

Cifras en millones de euros

Cuenta de resultados consolidada a 28 de Febrero de 2005

	2004	% S/VTAS	2003	% S/VTAS	Incto%
VENTAS	971,27	100%	921,25	100%	5,43
Coste de ventas	-430,84		-449,98		
MARGEN BRUTO	540,43	55,64%	471,27	51,16%	14,68
Gastos de personal	-177,25		-171,20		3,53
Gastos de explotación	-220,10		-205,54		7,09
Total gastos	-397,35	40,91%	-376,74	40,89%	5,47
EBITDA	143,08	14,73%	94,53	10,26%	51,36
Amortizaciones y prov.	-48,67	5,01%	-46,88	5,09%	3,82
EBIT	94,41	9,72%	47,65	5,17%	98,13
Rdos. Financieros	-3,17		-4,4		
Fdo.Comercio Cons y soc. Participadas	-2,65		-2,79		
Extraordinarios	-5,09		-2,61		
BAT	83,50	8,60%	37,85	4,11%	120,62
Impuestos	-21,30		-7,88		
Minoritarios	0,03		0,07		
Beneficio neto	62,24	6,41%	30,04	3,26%	107,17
Millones de euros					

Comentario a los resultados

Ventas/Ingresos

- Ventas totales millones de 971,27 millones de € +5,43%. Ventas comparables positivas +3%
- Ventas de Franquicias de Springfield y Women's Secret en crecimiento
- Estrategia comercial centrada en márgenes

Ventas en tiendas gestionadas

Formato	Ventas en millones de euros		
	2004	2003	% Incto
Cortefiel	362,70	356,58	1,72%
Springfield	304,56	286,11	6,45%
Milano	30,30	30,03	0,90%
Women's secret	133,45	111,77	19,40%
Douglas (*)	35,35	33,53	5,42%
Werdin	36,99	37,15	-0,43%
Otros	12,39	12,94	-4,24%
Total	915,74	868,12	5,49%

País	Ventas en millones de euros		
	2004	2003	Incto %
España	694,42	653,18	6,31%
Francia	38,68	38,48	0,52%
Alemania	64,65	64,89	-0,37%
Portugal	78,9	74,33	6,15%
Bélgica	23,64	23,19	1,92%
Resto	15,45	14,04	10,03%
Total	915,74	868,12	5,49%

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS COMPARABLES

Formato	2004	2003
Cortefiel	1	1
Springfield	2	3
Women's sec	12	17
Douglas	11	9
Milano	2	1
Werdin	-1	-11
Total	3	3

Cifras en millones de euros

Comentarios a la cuenta de resultados

Ventas/Ingresos

- El consumo en España mantiene su diferencial respecto al resto de Europa.
 - España:+6%;
 - Portugal :+6%
 - Alemania y Francia planas.
- Todos los formatos , menos Werdin con LFL positivo.
 - Women'Secret : +12% LFL.
 - Springfield, recuperación en la segunda parte del ejercicio: +7%LFL en el 4º trimestre.

Cuenta de resultados consolidada a 28 de Febrero de 2005

	2004	% S/VTAS	2003	% S/VTAS	Incto%
VENTAS	971,27	100%	921,25	100%	5,43
Coste de ventas	-430,84		-449,98		
MARGEN BRUTO	540,43	55,64%	471,27	51,16%	14,68
Gastos de personal	-177,25		-171,20		3,53
Gastos de explotación	-220,10		-205,54		7,09
Total gastos	-397,35	40,91%	-376,74	40,89%	5,47
EBITDA	143,08	14,73%	94,53	10,26%	51,36
Amortizaciones y prov.	-48,67	5,01%	-46,88	5,09%	3,82
EBIT	94,41	9,72%	47,65	5,17%	98,13
Rdos. Financieros	-3,17		-4,4		
Fdo.Comercio Cons y soc. Participadas	-2,65		-2,79		
Extraordinarios	-5,09		-2,61		
BAT	83,50	8,60%	37,85	4,11%	120,62
Impuestos	-21,30		-7,88		
Minoritarios	0,03		0,07		
Beneficio neto	62,24	6,41%	30,04	3,26%	107,17
Millones de euros					

Comentarios a la cuenta de resultados

Márgenes

- Mejora de 439 puntos básicos
- Factores de mejora :
 - Entorno de precios favorable y mix de producto beneficioso.
 - Gestión de inventarios más rápida y eficiente.
 - Mejores precios de compra: efecto dólar junto a mayor poder de negociación.
 - Reducción de la política de descuentos en Cortefiel.

Cuenta de resultados consolidada a 28 de Febrero de 2005

	2004	% S/VTAS	2003	% S/VTAS	Incto%
VENTAS	971,27	100%	921,25	100%	5,43
Coste de ventas	-430,84		-449,98		
MARGEN BRUTO	540,43	55,64%	471,27	51,16%	14,68
Gastos de personal	-177,25		-171,20		3,53
Gastos de explotación	-220,10		-205,54		7,09
Total gastos	-397,35	40,91%	-376,74	40,89%	5,47
EBITDA	143,08	14,73%	94,53	10,26%	51,36
Amortizaciones y prov.	-48,67	5,01%	-46,88	5,09%	3,82
EBIT	94,41	9,72%	47,65	5,17%	98,13
Rdos. Financieros	-3,17		-4,4		
Fdo.Comercio Cons y soc. Participadas	-2,65		-2,79		
Extraordinarios	-5,09		-2,61		
BAT	83,50	8,60%	37,85	4,11%	120,62
Impuestos	-21,30		-7,88		
Minoritarios	0,03		0,07		
Beneficio neto	62,24	6,41%	30,04	3,26%	107,17
Millones de euros					

Comentario a los resultados

Resultados de explotación

- El EBITDA 143,08 mill € ; 14,73% sobre ventas.
 - Mejora en 447 puntos respecto 2003/04.
 - Crecimiento del 5,47% del total de gastos.
 - 1ª mitad más intensiva en gastos
 - Crecimientos de gastos operativos algo mayor que el de las ventas → inc. 20% gastos publicidad y marketing.
- El EBIT 94,41 mill €, mejora un 98,13% por la moderación de la expansión directa y la estabilización de las amortizaciones:
 - Mejora en 455 puntos básicos.
 - Se sitúa en el 9,72% de las ventas.

Cuenta de resultados consolidada a 28 de Febrero de 2005

	2004	% S/VTAS	2003	% S/VTAS	Incto%
VENTAS	971,27	100%	921,25	100%	5,43
Coste de ventas	-430,84		-449,98		
MARGEN BRUTO	540,43	55,64%	471,27	51,16%	14,68
Gastos de personal	-177,25		-171,20		3,53
Gastos de explotación	-220,10		-205,54		7,09
Total gastos	-397,35	40,91%	-376,74	40,89%	5,47
EBITDA	143,08	14,73%	94,53	10,26%	51,36
Amortizaciones y prov.	-48,67	5,01%	-46,88	5,09%	3,82
EBIT	94,41	9,72%	47,65	5,17%	98,13
Rdos. Financieros	-3,17		-4,4		
Fdo.Comercio Cons y soc.	-2,65		-2,79		
Participadas					
Extraordinarios	-5,09		-2,61		
BAT	83,50	8,60%	37,85	4,11%	120,62
Impuestos	-21,30		-7,88		
Minoritarios	0,03		0,07		
Beneficio neto	62,24	6,41%	30,04	3,26%	107,17
Millones de euros					

Comentarios a la cuenta de resultados

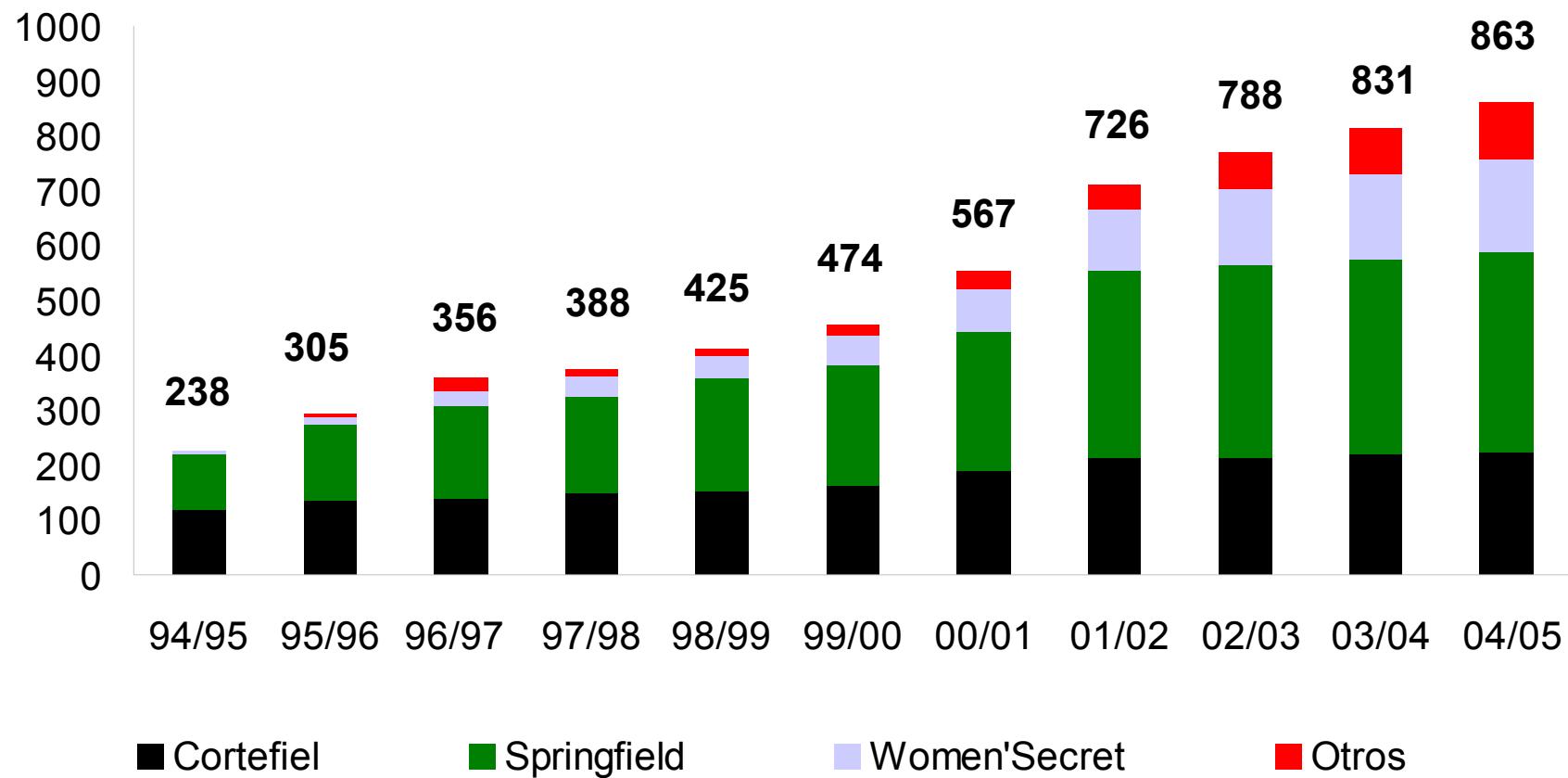
Resultados de explotación

- Mejora del resultado financiero: reducción de deuda y entorno de tipos favorable.
- Mejora en participadas: concentración en negocios “core”.
 - Fondo de comercio de consolidación 2,4 mill €.
- Incremento neto de extraordinarios:
 - Plan de saneamiento de la red comercial.
 - Expediente regulación de empleo por cese actividad fábrica de Madrid por importe de 4,8 mill €.
- Beneficio neto atribuible: 62 mill € +107%, confirmando el éxito de la estrategia de negocio del Grupo.



3- Presencia Internacional y aperturas

Número de tiendas directamente gestionadas



*No incluye corners ni franquicias. Su inclusión supone alcanzar los 1.100 puntos de venta

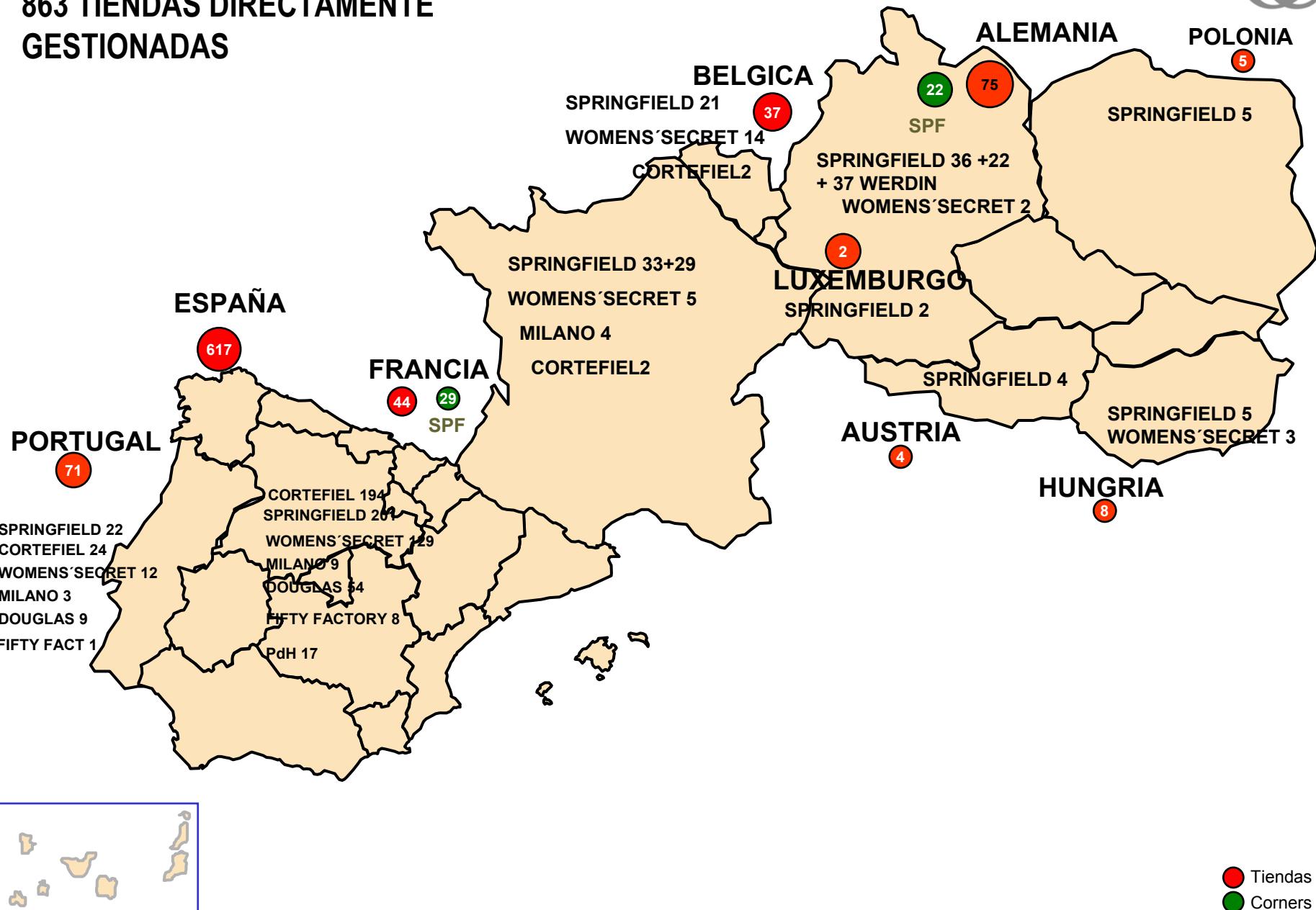
Número de tiendas abiertas

	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03	03-04	04-05
CORTEFIEL	8	13	23	27	18	17	4
SPRINGFIELD	32	23	36	92	29	22	21
MILANO	1	1	1	4	1	--	1
WOMEN'SECRET	5	10	26	33	28	16	20
DOUGLAS	7	4	10	12	11	10	7
OTROS	0	3	2	0	2	2	5
TOTAL GRUPO	53	54	98	169	91	67	58

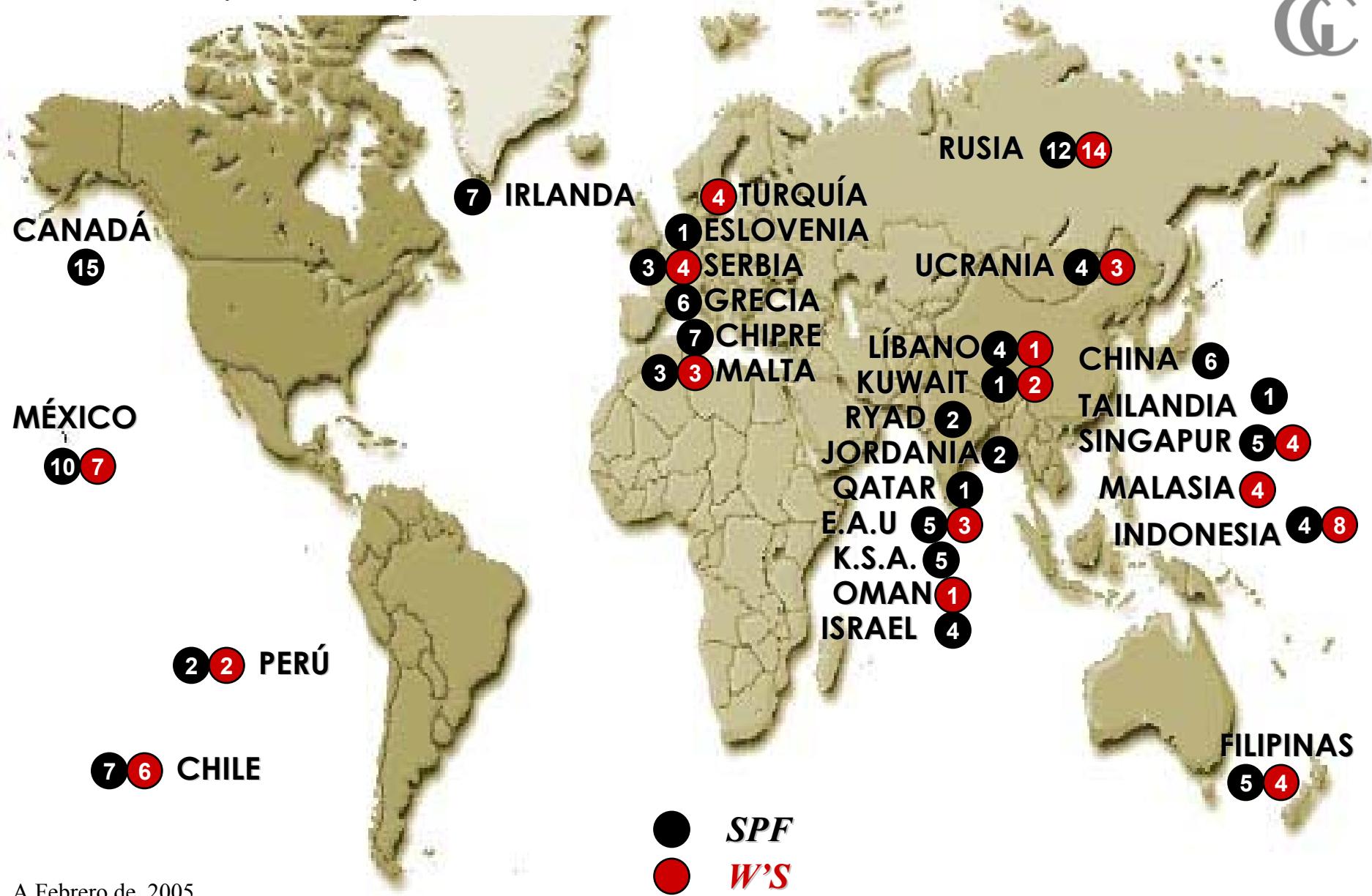
* No incluye corners ni franquicias. No considera cierres de tiendas.

GRUPO CORTEFIEL

863 TIENDAS DIRECTAMENTE GESTIONADAS



FRANQUICIAS (186 TIENDAS)



A Febrero de 2005

Previsión de apertura de nuevas tiendas

FORMATO	APERTURAS PREVISTAS 2005					
	ESPAÑA	INTERNACIONAL	TOTAL TDG	FRANQUICIAS	CORNERS	TOTAL
CORTEFIEL	4	2	6	0		6
SPRINGFIELD	16	20	36	45	17	98
WOMEN'SECRET	20	9	29	50		79
MILANO	0	0	0	0		0
DOUGLAS	11	4	15	0		15
OTROS	0	0	0	0		0
TOTAL	51	35	86	95	17	198

No considera cierres

- Consolidación y cierta aceleración en el ritmo de aperturas.
- Predominio de España sobre el resto de Europa en TDG.
- Apertura de entorno a 95 franquicias. Vía de penetración en grandes mercados (Canadá, China, Rusia,etc) sin apenas inversión.
- Corners: estrategia de aceleración de la penetración de la marca (Alemania, Francia).



4- Resultados del primer trimestre del ejercicio 2005/6

Preanuncio de resultados 1T05

GRUPO CORTEFIEL EVOLUCIÓN REAL MAYO. 2004, ESTIMADO 2005

	ESTIMADO MAYO 2005	% s/ventas	REAL MAYO 2004	% s/ventas
VENTAS	218,533	100%	197,280	100%
MARGEN BRUTO	131,916	60,36%	110,482	56,00%
EBITDA	36,537	16,72%	27,030	13,70%
BAT	22,771	10,42%	12,416	6,29%
Beneficio Neto	16,988	7,77%	9,702	4,92%
Millones de euros				

- Mejora la cifra de ingresos en más de un 10%
- Mejora de margin bruto en más de 430 puntos básicos
- Buenas colecciones ,correcta política de compras, posicionamiento de producto y gestión de inventarios.
- Incremento del beneficio en más de un 70%

Preanuncio de resultados 1T05

VENTAS EN TIENDAS GESTIÓN PROPIA

	1er TRIM 05	1er TRIM 04	% Incro	Cortefiel	1T05	1T04
Cortefiel	82,91	77,54	6,92		6	0
Springfield	68,11	58,49	16,45	Springfield	11	-6
Milano	6,75	7,00	-3,63	Milano	5	0
Women'secret	28,10	24,04	16,90	Women'sec	3	20
Douglas	8,14	7,06	15,30		6	9
Werdin	8,57	9,45	-9,29	Douglas		
Otros	2,86	2,57	11,27	Werdin	-12	3
Total ventas en tiendas	205,44	186,15	10,36			
millones de euros				Total	6	1

- Mejora de ventas directas en más de un 10%.
- Comportamiento positivo de todos los formatos excepto Werdin.
- Muy positivo en Springfield y positivo en Cortefiel, mostrando el acierto de sus estrategias comerciales.
- Positivo en Women'secret a pesar de la difícil Comparativa.



2- Ofertas públicas de adquisición sobre Cortefiel

SOBRE EL PROCESO DE VENTA DE CORTEFIEL

➤ Historia reciente:

- Grupo Cortefiel se convierte en grupo de referencia en el panorama de la distribución textil europea.
- Profesionalización de la gestión y creación de los mejores equipos directivos, comerciales y técnicos.
- Mejor momento posible para la desvinculación de la empresa de sus fundadores, con un proyecto de futuro inmejorable y ante un relevo generacional complejo.

➤ Sobre el futuro:

- Tanto CVC Capital Partners, como Permira y PAI Partners son compañías de reconocida solvencia y prestigio y expertos inversores en nuestro sector.
- Ambos grupos muestran su intención de mantener una estrategia en línea respecto de la actual.
- Y pretenden asimismo dar participación activa en la gestión al actual management de la compañía.



2- Conclusiones

CONCLUSIONES

- ✓ EQUIPOS. Nuestras personas marcan la diferencia
- ✓ Mejora en los PROCESOS
- ✓ Excelencia de nuestro MODELO
- ✓ Determinación en la recuperación de la RENTABILIDAD;
“Plan 70”



CORTEFIEL TIENE UN GRAN FUTURO

2G4

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Gonzalo Hinojosa
Presidente

