

# GRUPO CORTEFIEL

---

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
1998/1999

GONZALO HINOJOSA  
PRESIDENTE

# GRUPO CORTEFIEL

## ESCENARIO MACROECONÓMICO

	1997	1998	Previsión	
			1999	2000-2002
PIB	3,5	3,8	3,8	3,3
COSUMO PRIVADO	3,1	3,6	3,8	3,1
CONSUMO PÚBLICO	1,4	1,2	1,2	1,2
TASA DE PARO	20,8	18,7	17,1	12,8
DEMANDA NACIONAL	2,9	4,6	5	3,5

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda

## PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

# GRUPO CORTEFIEL

	<u>28/02/99</u>	<u>28/02/98</u>	<u>Incremento</u>
VENTAS	85.553	77.427	10,5 %
COSTE DE VENTAS	(41.525)	(38.083)	
MARGEN BRUTO	44.028	39.344	11,9 %
GASTOS DE PERSONAL	(15.622)	(14.466)	
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(15.804)	(15.164)	
EBITDA	12.602	9.714	29,7 %
AMORTIZACIONES	(3.163)	(2.935)	
PROVISIONES	(62)	(107)	
BAIT	9.377	6.672	40,5 %
RESULTADOS FINANCIEROS	(448)	(499)	
IMPACTO DE LAS PARTICIPADAS	(841)	(362)	
RESULTADO EXTRAORDINARIO	(382)	(201)	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	7.706	5.610	37,4 %
IMPUESTOS	(1.895)	(1.104)	
MINORITARIOS	(1)	62	
BENEFICIO NETO	5.810	4.568	27,2%

# GRUPO CORTEFIEL

## ASPECTOS SIGNIFICATIVOS

- Mejor gestión de existencias → márgenes
- Actividad internacional: contribución positiva
- Apalancamiento operativo
- Pérdidas por la venta de OLD RIVER
- Impacto negativo por puesta en equivalencia de Marks& Spencer España
- Positiva evolución del ratio gastos de personal sobre ventas

# GRUPO CORTEFIEL

## CAMBIOS EN LA GESTIÓN DEL GRUPO

- IMPORTANCIA DE LOS RECURSOS HUMANOS
- CREACIÓN DE UN COMITÉ DE DIRECCIÓN: 4 DIRECTORES GENERALES
- INCORPORACIÓN DE EXCELENTES PROFESIONALES
- DESARROLLO DE PROCESOS ORGANIZATIVOS
- NUEVO SISTEMA DE INCENTIVACIÓN:
  - Bonus individual
  - Propuesta de plan de opciones sobre acciones

# GRUPO CORTEFIEL

## PLAN DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

- **OBJETIVO:** Ofrecer a determinados directivos opciones sobre acciones de Cortefiel S.A siempre que se cumplan determinados resultados y continúen en el Grupo por un período de tiempo. Este sistema beneficia tanto a la Sociedad como al accionista
- **ASPECTOS A CONSIDERAR:**
  - Ampliación de capital: emisión de 294.378 acciones ( 0,30 euros de valor nominal y 2,70 de prima de emisión)
  - Supresión del derecho de suscripción preferente
  - Período mínimo de permanencia en la empresa: 5 años

# GRUPO CORTEFIEL

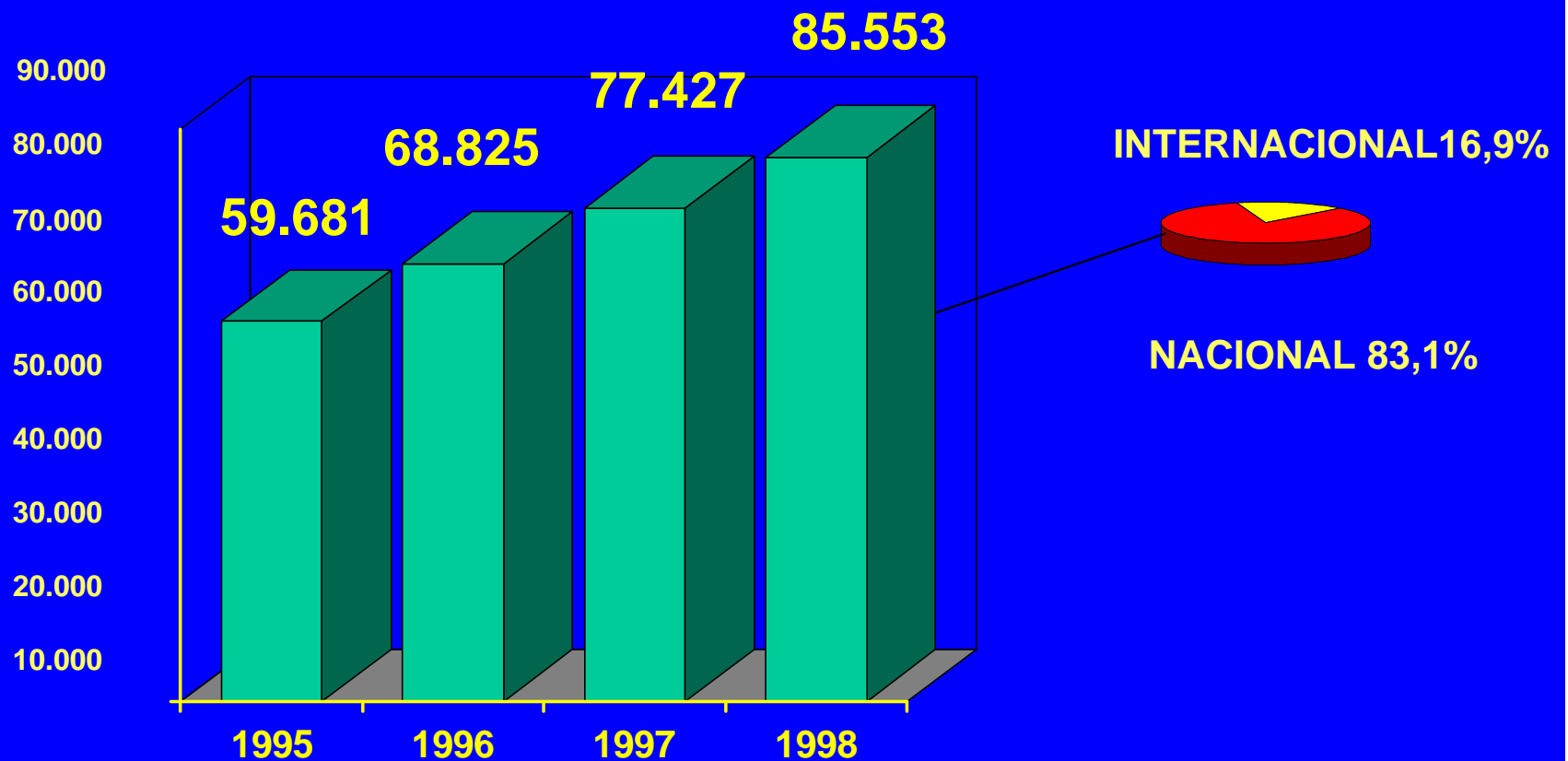
	<u>1998/99</u>	<u>1997/98</u>		<u>1998/99</u>	<u>1997/98</u>
Acc. desemb. no exig.	----	113	Fondos Propios	35.330	31.320
Gtos primer establec.	293	337	Int. Minoritarios	476	453
Inm. Inmaterial	3.895	3.521	Prov. Riesgos Gastos	766	1.062
Inm. Material	16.882	15.880	Ing. a distribuir en varios ej.	---	2
Inm. Financiero	3.028	2.634			
	<hr/>	<hr/>	Deuda a Largo Plazo	3.550	4.720
Total Inmovilizado	24.098	22.485			
Fondo de comercio	960	1.048			
Gastos a Distribuir	215	165			
Existencias	23.255	19.731	Deuda a Corto Plazo	1.166	817
Clientes y Deudores	10.805	11.568	Proveedores comerciales	16.662	15.060
Tesorería	1.500	354	Hacienda Pública	2.939	1.625
Periodificaciones	633	261	Prov. para op. de tráfico	577	552
	<hr/>	<hr/>		<hr/>	<hr/>
Activo Circulante	36.193	31.914	Pasivo Circulante	21.344	18.054
	<hr/>	<hr/>		<hr/>	<hr/>
TOTAL ACTIVO	<u>61.466</u>	<u>55.611</u>	TOTAL PASIVO	<u>61.466</u>	<u>55.611</u>



# GRUPO CORTEFIEL

## EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS

### DESGLOSE DE LAS VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS



DATOS EN MP

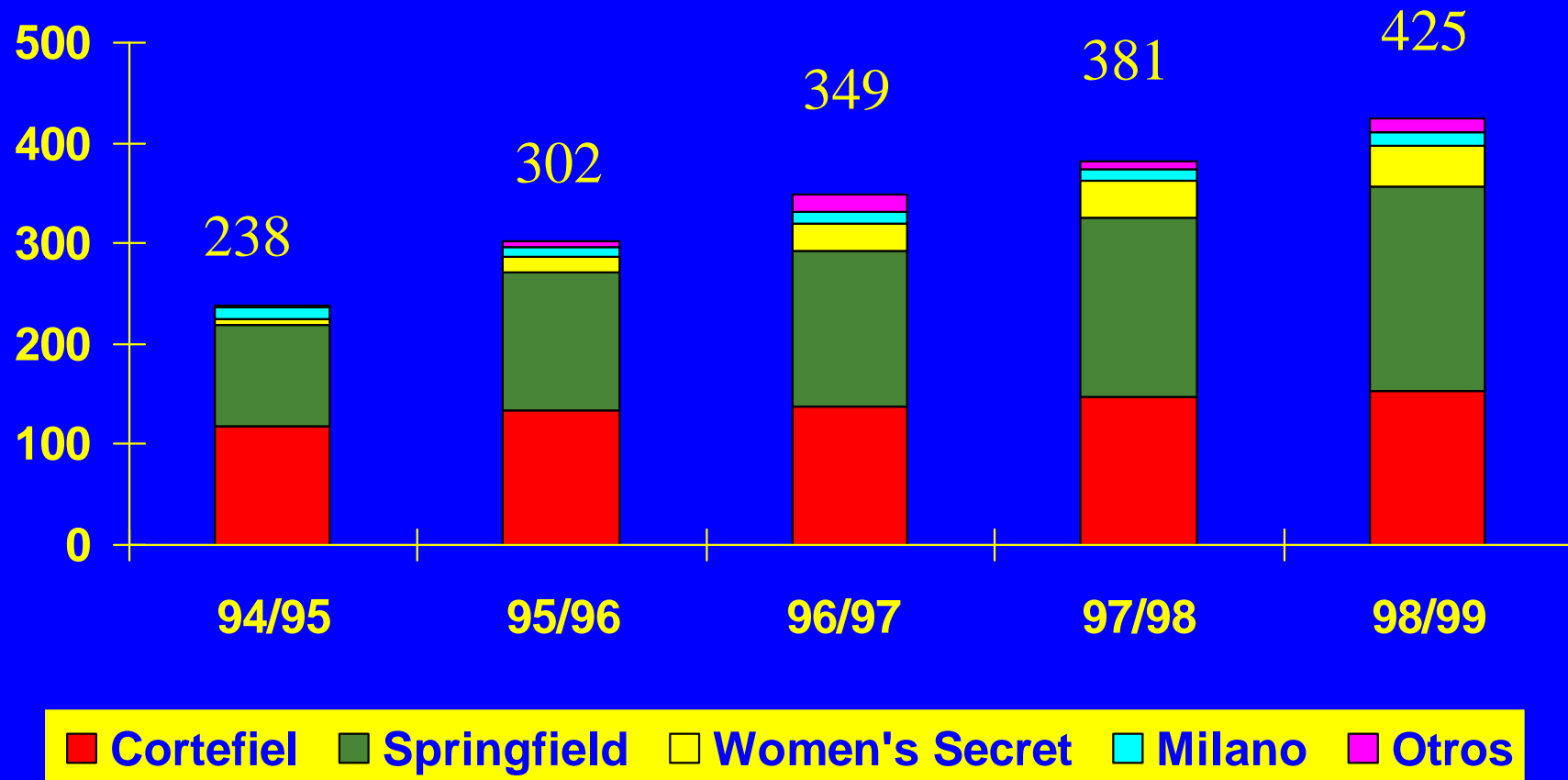
# GRUPO CORTEFIEL

---

## CRECIMIENTO VERTICAL

# GRUPO CORTEFIEL

## NÚMERO DE TIENDAS



\*En el cómputo del número de tiendas no se ha considerado Old River

# GRUPO CORTEFIEL

## CRECIMIENTO

	Aperturas 96	Aperturas 97	Aperturas 98
<b>Cortefiel España &amp; Portugal</b>	6	12	8
<b>Springfield</b>			
España & Portugal	6	13	18
Francia	25	1	3
Alemania	4	0	8
Bélgica	4	1	3
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	39	15	32
<b>Milano</b>	2	1	1
<b>Women's Secret</b>	12	10	5
<b>Douglas</b>	0	1	7
<b>Otros</b>	0	1	0
<b>TOTAL</b>			
	59	40	53

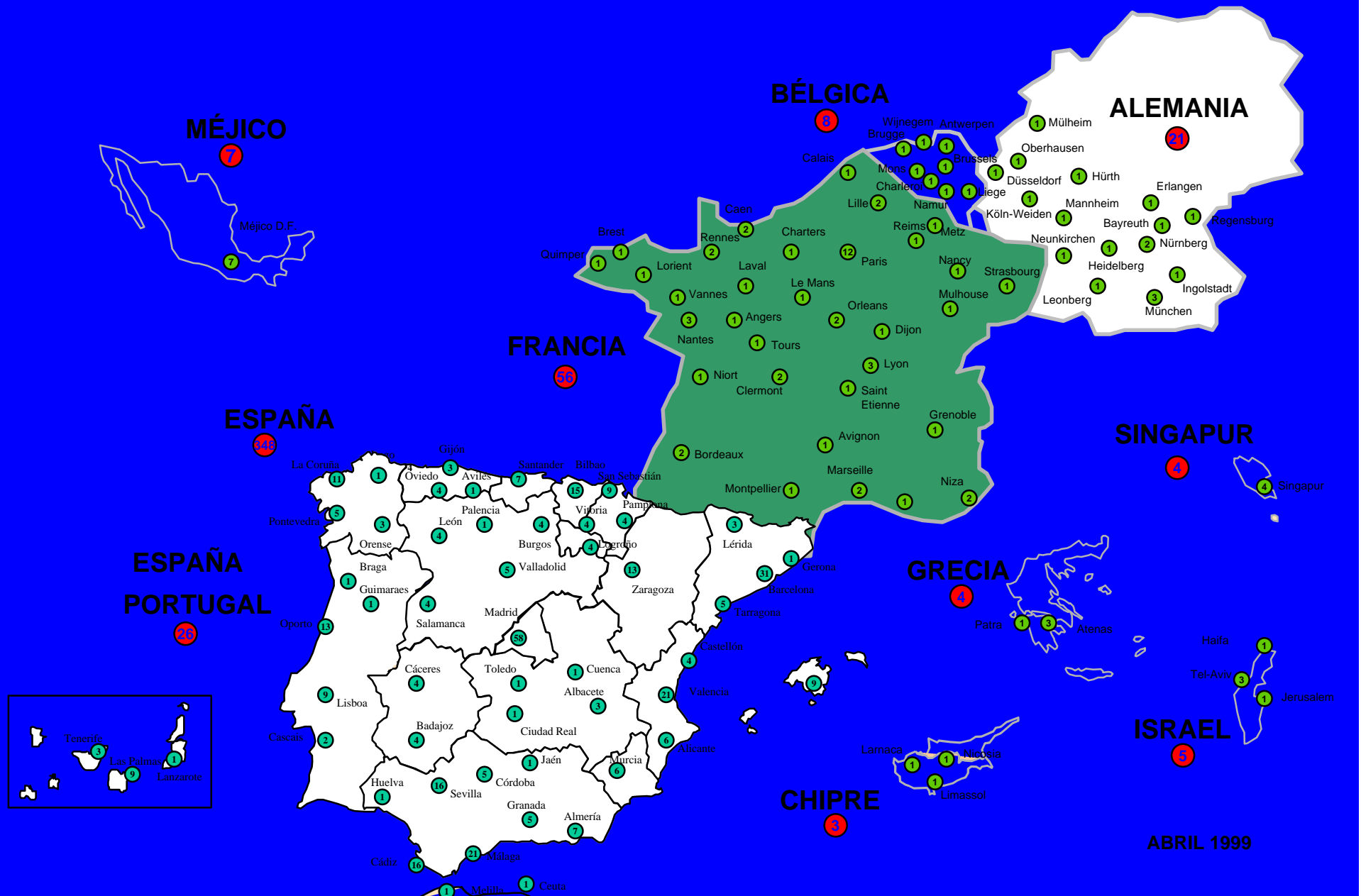
**1 tienda  
cada 14 días**

# GRUPO CORTEFIEL

## INVERSIONES REALIZADAS EN EL AÑO

	<u>Millones</u>
• SPRINGFIELD	2.602
• CORTEFIEL	926
• DOUGLAS	356
• WOMEN,S SECRET	237
• MILANO	193
• OTRO INMOVILIZADO	221
• INMOVILIZADO FINANCIERO	477
• TOTAL	5.012

# Sucursales Grupo Cortefiel



# GRUPO CORTEFIEL

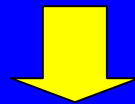
---

## CRECIMIENTO HORIZONTAL

# GRUPO CORTEFIEL

## VIAPLUS I

- LANZAMIENTO DEL NUEVO CONCEPTO



CORTEFIEL:25%



TABACALERA:75%

INVERSIÓN TOTAL: 4.700 MILLONES DE PESETAS



# GRUPO CORTEFIEL

## VIAPLUS II

### PRINCIPALES MAGNITUDES :

- Número de terminales de venta: 1.000
- Número de referencias: actualmente 25.000
- Descuento medio frente a precios de mercado: 15%
- Ingresos estimados 1er año: 11.500 millones
- Localizaciones: Estancos, Bancos, Supermercados...
- Marcas: 150 de primera línea

# GRUPO CORTEFIEL

---

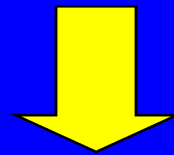
## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

# GRUPO CORTEFIEL

## EVOLUCIÓN DE LOS FORMATOS

### BASE DE NUESTRO DESARROLLO :

NUESTRO CONTINUO AFAN DE SUPERACIÓN  
Y MEJORA EN CADA FORMATO



REINVENTANDO LOS FORMATOS

# GRUPO CORTEFIEL

## CORTEFIEL

- NUEVO CONCEPTO DE TIENDA: CORTEFIEL 2.000
- REPLANTEAMIENTO COLECCIÓN MUJER
- POTENCIACIÓN DE PEDRO DEL HIERRO
- MEJOR PLANIFICACIÓN DE LAS COMPRAS

# GRUPO CORTEFIEL

---

## SPRINGFIELD

- LÍDERES EN EL MERCADO
- CONSOLIDACIÓN DE IMAGEN DE MARCA A NIVEL INTERNACIONAL
- APUESTA POR LA INNOVACIÓN Y LA CALIDAD
- DESARROLLO DE FRANQUICIAS

# GRUPO CORTEFIEL

## MERCADOS INTERNACIONALES

COMPORTAMIENTO L-F-L EN MERCADOS INTERNACIONALES:  
MERCADOS VERSUS SPRINGFIELD

	MERCADO	SPRINGFIELD
FRANCIA	+ 2,3%	+ 8,2%
ALEMANIA	- 2%	+ 6,4%
BÉLGICA	+ 7%	+ 24,1%

# GRUPO CORTEFIEL

---

MILANO
--------

- NUEVO CONCEPTO DE TIENDA
- SEGMENTACIÓN DE LAS COLECCIONES
- FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES
- CUBRIR EL SEGMENTO DE LOS MÁS EXIGENTES:  
“MILANO ORO ”

# GRUPO CORTEFIEL

## WOMEN'S SECRET

- MEJORAS EN LA CALIDAD DE PRODUCTO
- INCORPORACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS A LOS TEJIDOS DE LA ROPA INTERIOR
- NUEVA LÍNEA DE COSMÉTICOS
- GAMA MÁS AMPLIA DE PRODUCTOS



# GRUPO CORTEFIEL

---

## DOUGLAS

- ESTUDIO DE POSIBLES ADQUISICIONES DE PEQUEÑAS CADENAS
- EXCELENTE RELACIÓN CON NUESTRO NUEVO SOCIO
- PUNTO FUERTE DE CRECIMIENTO DEL GRUPO

# GRUPO CORTEFIEL

---

1er TRIMESTRE AÑO 99/00  
Y PREVISIONES

# GRUPO CORTEFIEL

## HECHOS SIGNIFICATIVOS POSTERIORES AL CIERRE

- Venta del 20% de participación de M&S España por 1.537 millones de pesetas
- Adquisición del 100% de la fábrica de Corom en Marruecos por 325 millones de pesetas
- Cambios en el Consejo de Administración

# GRUPO CORTEFIEL

## RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE

	1999/00	1998/99
Importe neto cifra de negocios	18.179	16.117
Resultado antes impuestos	2.159	1.374
Resultado después de impuestos	1.684	1.076
Resultado atribuido a socios externos	(3)	(3)
Rdo atribuido soc. dominante	1.681	1.073

# GRUPO CORTEFIEL

## OBJETIVOS AÑO 99/00

Ventas :	+ 12%
Resultado:	+ 25%
L-F-L:	+3-4%
Inversión:	6.000 millones
Tasa impositiva:	25%-27%

# PLAN DE EXPANSIÓN

	Tiendas 28/02/99	Plan de Expansión 99/00	Previsión a 28/02/00
<b>Cortefiel España &amp; Portugal</b>	<b>153</b>	<b>8</b>	<b>161</b>
<b>Springfield</b>			
<b>España &amp; Portugal</b>	<b>141</b>	<b>18</b>	<b>159</b>
<b>Francia</b>	<b>37</b>	<b>4</b>	<b>41</b>
<b>Alemania</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>22</b>
<b>Bélgica</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>13</b>
	<b>204</b>	<b>31</b>	<b>235</b>
<b>Milano</b>	<b>13</b>	<b>2</b>	<b>15</b>
<b>Women's Secret</b>	<b>41</b>	<b>10</b>	<b>51</b>
<b>Douglas</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>
<b>Otros</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>5</b>
<b>TOTAL</b>			
	<b>425</b>	<b>62</b>	<b>487</b>

# GRUPO CORTEFIEL

## POTENCIAL DE CRECIMIENTO

- EXPERIENCIA CONTRASTADA
- 4 MARCAS FUERTES Y NUEVOS PROYECTOS EN MARCHA
- ALTA CUALIFICACIÓN DE LOS EQUIPOS DE GESTIÓN
- CLARA ESTRATEGIA Y ADECUADA IMPLEMENTACIÓN
- SÓLIDA ESTRUCTURA FINANCIERA

# GRUPO CORTEFIEL

---

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
1998/1999

GONZALO HINOJOSA  
PRESIDENTE