

INDITEX

**Presentación Resultados
Ejercicio 2006**

21 Marzo 2007

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.

- ▶ Resultados Ejercicio 2006
 - Resumen
 - Resumen Financiero
 - Cadenas

- ▶ Perspectivas

INDITEX

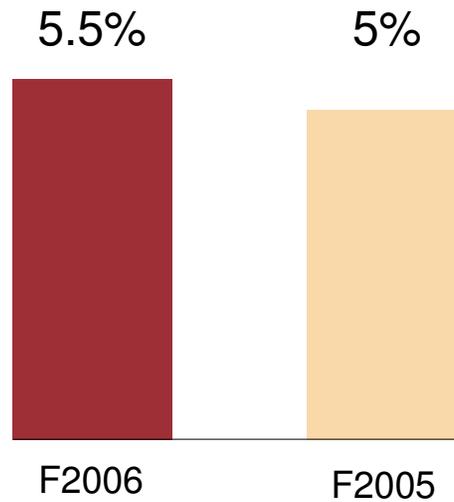
Pablo Isla

Vicepresidente & Consejero Delegado

- ▶ Sólido desempeño operativo
- ▶ Satisfactorio crecimiento en ventas
- ▶ Desarrollo financiero consistente
- ▶ Fuerte generación de caja y reinversión en el negocio
- ▶ Incremento en la remuneración al accionista

- ▶ Crecimiento de ventas 22%
- ▶ Aumento de ventas en tiendas comparables (LFL) 5,5%
- ▶ Incremento beneficio neto 25%, BPA de €1,61
- ▶ Crecimiento de fondos generados 20%
- ▶ RoCE 43%
- ▶ Incremento del 25 en la propuesta de dividendo

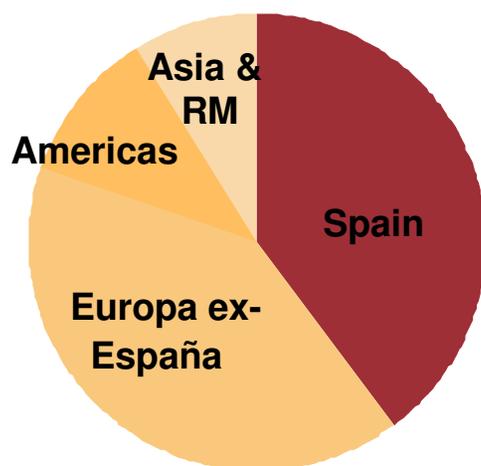
Crecimiento de ventas en tiendas comparables (LFL)



► Evolución satisfactoria

Distribución de ventas en tienda

INDITEX



	F2006	F2005
Europa ex-España	40,6%	38,7%
España	39,6%	43,1%
América	11,0%	10,7%
Asia & RM	8,9%	7,5%

(1) Ventas en tienda: Incluyen ventas en tiendas operadas directamente y en franquicias

Resumen Financiero

Antonio Rubio

Director Financiero

Principales magnitudes

INDITEX

millones €	F2006	F2005	% 06/05
Ventas Netas	8.196	6.741	22%
Margen Bruto	4.607	3.788	22%
<i>% margen</i>	<i>56,2%</i>	<i>56,2%</i>	
EBIT	1.356	1.094	24%
<i>margen EBIT</i>	<i>16,5%</i>	<i>16,2%</i>	
Beneficio Neto	1.002	803	25%
BPA (€)	1,61	1,29	

Composición crecimiento de ventas

INDITEX

	1S	2S	F2006
Contribución espacio	17%	16%	17%
LFL	5%	6%	5,5%
Impacto divisa	1%	(2%)	(1%)
Crecimiento ventas	23%	20%	22%

Superficie comercial

INDITEX

m2	F2006	F2005	% 06/05
Superficie total	1.657.299	1.434.752	16%

- ▶ Mayor proporción de aperturas en el primer semestre
- ▶ Maduración de aperturas
- ▶ 29% del espacio menor de dos años

Margen bruto

INDITEX

% de Ventas	F2006	F2005	%06/05
Margen bruto	56,2%	56,2%	2 p.b.

- ▶ Margen bruto del ejercicio estable en 56,2% según lo anticipado
- ▶ Estimación para el F2007: Margen Bruto estable en los mismos niveles que en F2006
- ▶ Con los actuales tipos de cambio se espera un impacto positivo en el 1S, decreciendo a lo largo del año.

Gastos Operativos

INDITEX

millones €	F2006	% 06/05
Gastos de personal	1.251	21%
Arrendamientos operativos	718	24%
Otros gastos operativos	831	22%
<hr/>		
Total	2.800	22%

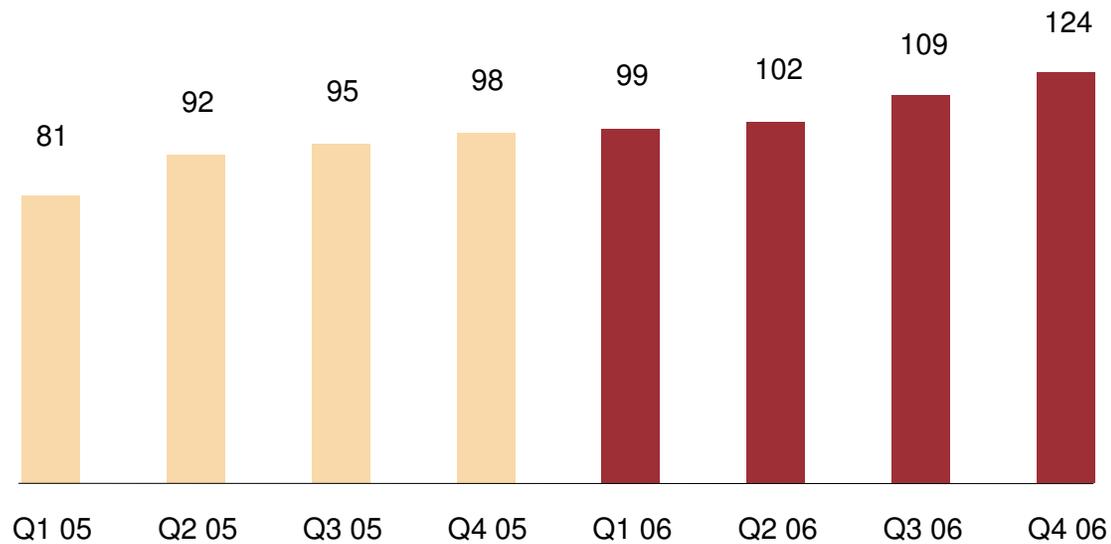
- ▶ Evolución controlada de los gastos operativos
- ▶ Implementación del Plan Reduce 3 según lo previsto

▶ Personal

- Mejoras en la distribución de horas del personal en tienda, de acuerdo con el tráfico comercial, han ahorrado un 2% en horas de trabajo en tiendas comparables, mejorando la productividad.
- Aproximadamente el 90% de las prendas de Zara son alarmadas por los proveedores antes de su llegada a tienda.

- ▶ Arrendamientos
 - Descenso del 42% en gastos de lanzamiento por el ajuste del calendario de aperturas y reformas
 - Tamaño medio de las aperturas del 2006 ajustado a entorno comercial incrementando la productividad de ventas

- ▶ Otros gastos operativos
 - Introducción de TGT en tiendas para ahorro de costes en el ejercicio 2007
 - Mejora en la eficiencia logística y costes de transporte:
Consolidación en los repartos, acuerdos de transporte aéreo.



- ▶ Evolución normal de la dotación para amortización

Resultados financieros

INDITEX

millones €	F2006	F2005
Ingresos financieros	4	4
Diferencias de cambio netas	(18)	4
Resultado financiero neto	(14)	8

Fondo de maniobra

INDITEX

millones €	F2006	F2005	% 06/05
Existencias	824	684	20%
Deudores	364	358	2%
Acreedores	(1.701)	(1.438)	18%
Otros	55	16	
Fondo de maniobra comercial	(458)	(379)	21%
Cuentas fiscales (neto)	(39)	(137)	
Deuda por adquisición JV		(67)	
Fondo de maniobra operativo	(497)	(583)	

Cash flow

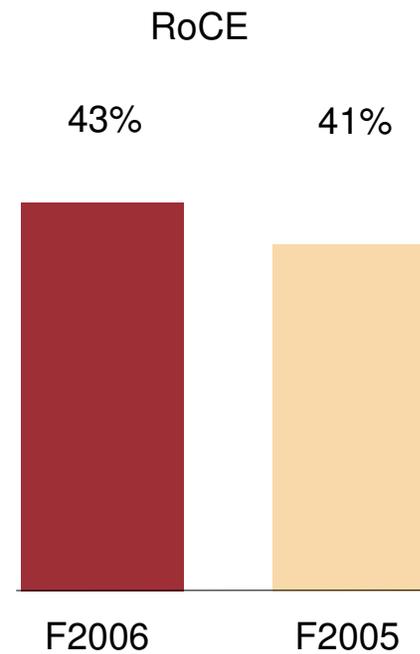
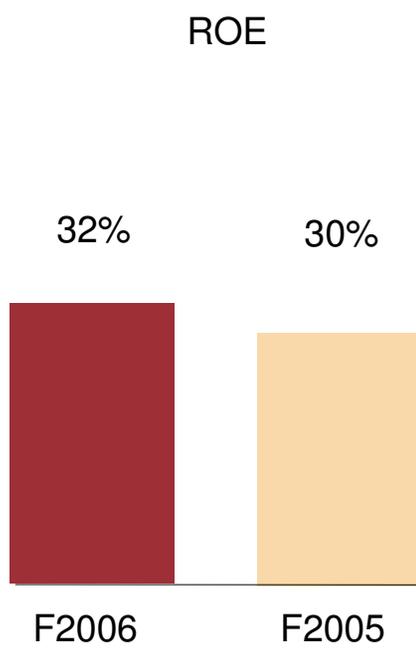
INDITEX

millones €	F2006	F2005	% 06/05
Fondos generados	1.492	1.239	20%
Inversiones recurrentes	858	798	8%
Adq. de JV's and franqu.*	171	14	
Dividendos	418	302	38%
Posición de caja neta	714	703	2%

(*) pagos por la adquisición de la franquicia de Zara en Rusia y el incremento de participaciones en Alemania e Italia

ROE and RoCE

INDITEX



INDITEX

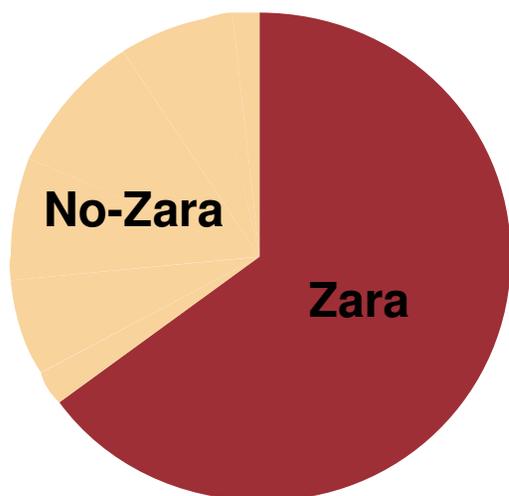
Cadenas

Marcos López

Director de Mercado de Capitales

Ventas por cadena

INDITEX



Cadena	F2006	F2005
Zara	65,3%	65,9%
No Zara	34,7%	34,1%
Kiddy's Class	2,2%	2,3%
Pull and Bear	6,3%	6,6%
Massimo Dutti	7,5%	7,9%
Bershka	9,7%	9,5%
Stradivarius	5,2%	5,1%
Oysho	2,0%	1,6%
Zara Home	1,7%	1,2%

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	5.352	21%
EBIT	880	24%
<i>Margen EBIT</i>	<i>16,4%</i>	
Tiendas	990	+138
RoCE	40%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	182	17%
EBIT	31	8%
<i>Margen EBIT</i>	<i>17,0%</i>	
Tiendas	185	+36
RoCE	56%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	519	17%
EBIT	78	4%
<i>Margen EBIT</i>	<i>15,0%</i>	
Tiendas	467	+40
RoCE	43%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	614	15%
EBIT	81	17%
<i>Margen EBIT</i>	<i>13,1%</i>	
Tiendas	399	+30
RoCE	33%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	798	25%
EBIT	131	33%
<i>Margen EBIT</i>	<i>16,5%</i>	
Tiendas	433	+65
RoCE	55%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	428	25%
EBIT	98	17%
<i>Margen EBIT</i>	<i>23,0%</i>	
Tiendas	304	+41
RoCE	86%	

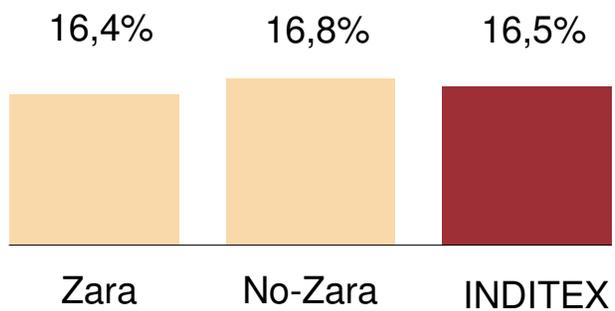
millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	165	54%
EBIT	39	59%
<i>Margen EBIT</i>	<i>23,7%</i>	
Tiendas	201	+47
RoCE	55%	

millones €	F2006	% 06/05
Ventas netas	139	78%
EBIT	18	1.192%
<i>Margen EBIT</i>	<i>13,2%</i>	
Tiendas	152	+42
RoCE	33%	

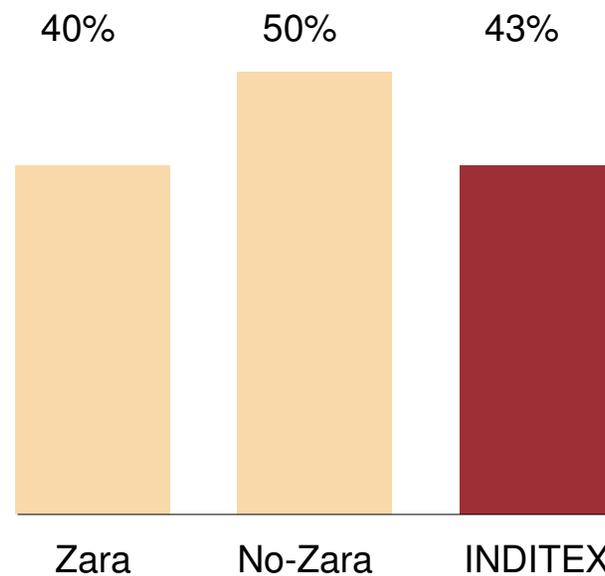
Margen EBIT y RoCE

INDITEX

Margen EBIT



RoCE



INDITEX

Perspectivas

Pablo Isla

Vicepresidente & Consejero Delegado

- ▶ Expansión
- ▶ Reduce 3
- ▶ Asignación eficiente de capital
- ▶ Remuneración previsible y atractiva para los accionistas
- ▶ Reforzamiento del modelo de negocio

- ▶ Crecimiento del espacio 15% TACC
- ▶ Expansión Internacional
- ▶ Ejercicio 2006:
 - Focalizada en Europa ex-España: mayor peso en ventas en tienda que España
 - Decisión de crecimiento en Asia: fuerte incremento en presencia comercial (73%)

- ▶ Europa: Mercado doméstico de Inditex
 - Mercados de alto crecimiento
 - Área de expansión para todos los formatos

- ▶ Gran potencial para la expansión con rentabilidad en Europa

- ▶ Asia
 - 58 tiendas en 7 países en el ejercicio 2006
 - Japón: Aceleración de la expansión
 - China: Presencia en las tres áreas clave: Shanghai, Beijing y Hong Kong. Apalancamiento en nuestra base actual
 - Incremento en el área de ventas en Asia a una tasa que duplicará el crecimiento en area de ventas del grupo.
- ▶ Alto potencial a largo plazo para INDITEX en mercados Asiáticos

▶ Reduce 3:

- Optimización como parte clave de nuestro negocio
- Mejora en la eficiencia de las operaciones
- Alta implicación de la organización a todos los niveles
- Nuevas iniciativas para alcanzar mejoras a medio/largo plazo
- Implementación según lo previsto para alcanzar el objetivo del 2008

► Nuevas iniciativas

▪ Personal:

- Eliminación de las actividades no comerciales en tienda (equipos de descarga externos): Producto disponible con anterioridad y personal dedicado íntegramente a la venta
- Se introducirá el alarmado de prendas por proveedores en los formatos No-Zara
- Nuevo *software* de caja se introducirá en el ejercicio 2007 para reducir tareas administrativas en tienda.

▶ Nuevas iniciativas

▪ Gastos de Arrendamiento:

- Costes de lanzamiento al mismo nivel que en 2006 a pesar de incrementar las aperturas internacionales
- Aumento de los incentivos en arrendamientos en mercados en expansión

▪ Otros gastos operativos:

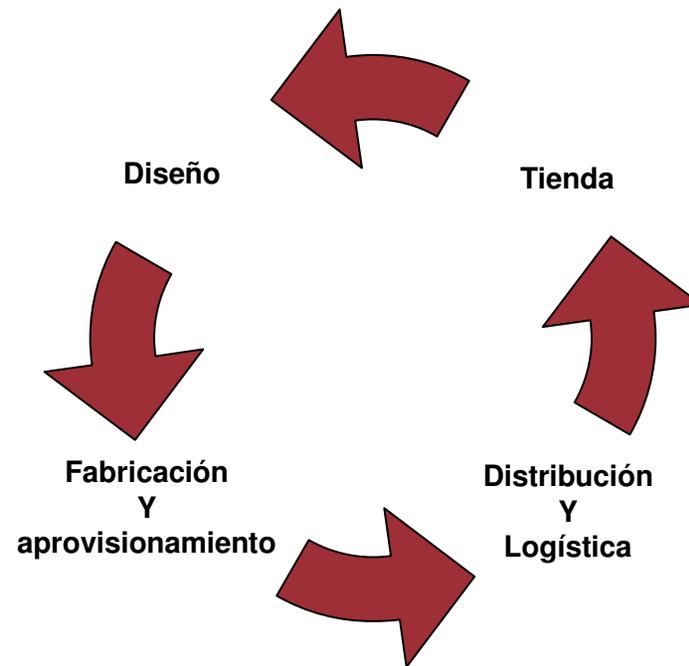
- Optimización de las rutas de camión por area
- Mejoras en la eficiencia en el consumo de energía

- ▶ Prioridades en la asignación de capital
 - Inversiones para la expansión rentable de nuestro negocio
 - Remuneración previsible y atractiva para los accionistas

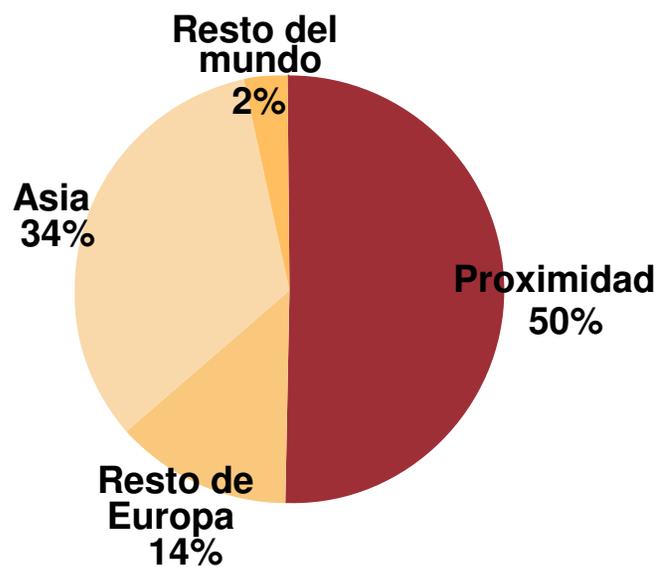
- ▶ Inversiones para la expansión rentable de nuestro negocio
 - Inversiones en mercados con atractiva rentabilidad a largo plazo
 - Crecimiento de la inversión por debajo del incremento del espacio de venta.

- ▶ Atractiva remuneración a los accionistas
 - Propuesta de dividendo: 84 céntimos por acción
 - 524 MM € distribuidos a los accionistas
 - 25% de incremento con respecto a F2005
 - 75% de incremento con respecto a F2004

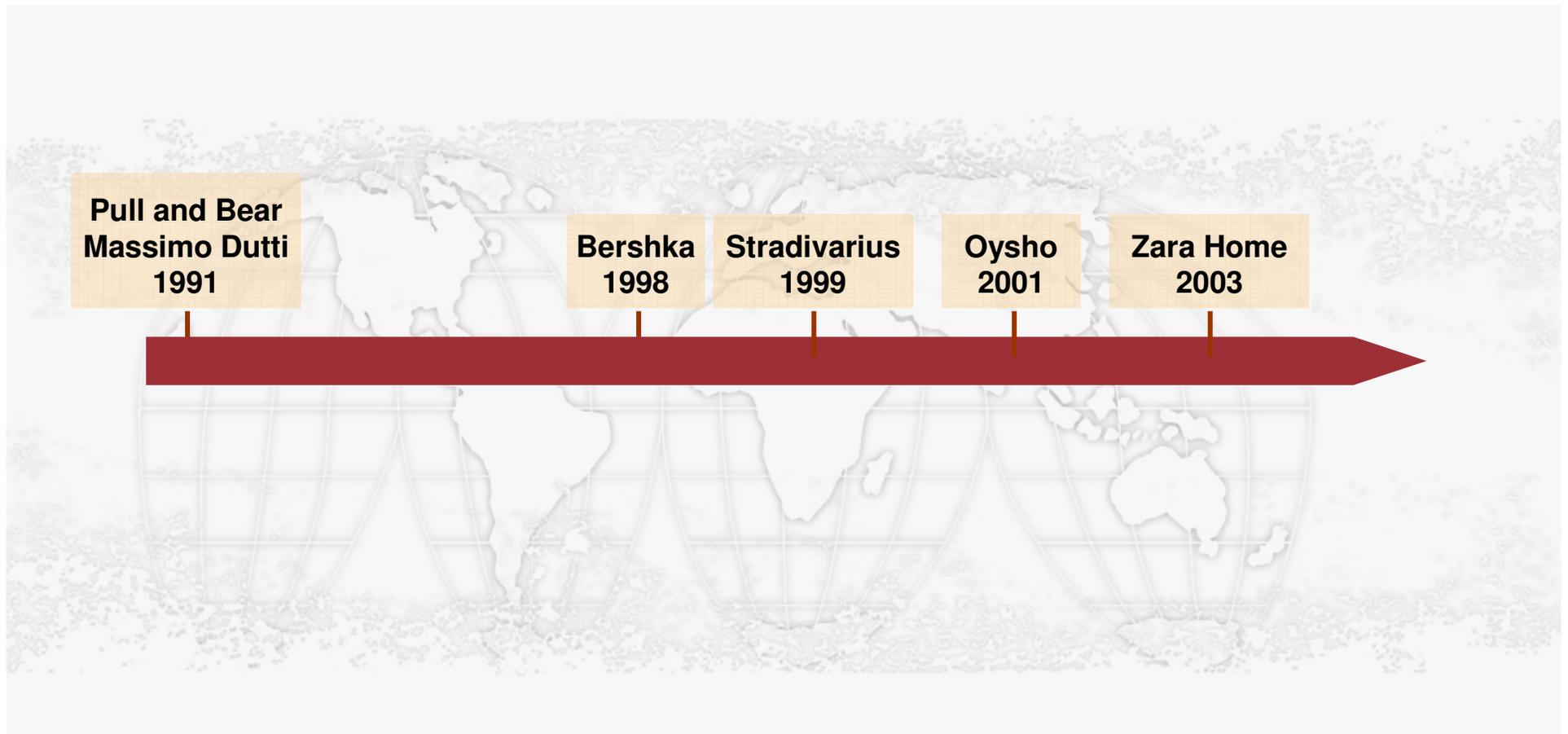
- ▶ Refuerzo de los aspectos clave de nuestro modelo de negocio
 - Flexibilidad
 - Suministro en proximidad
 - Multi-formato
 - Experiencia de compra en tienda
 - Internacionalización



Distribución geográfica de aprovisionamiento en 2006



- ▶ Multi - formato
 - Formatos diferenciados con equipos de gestión independientes

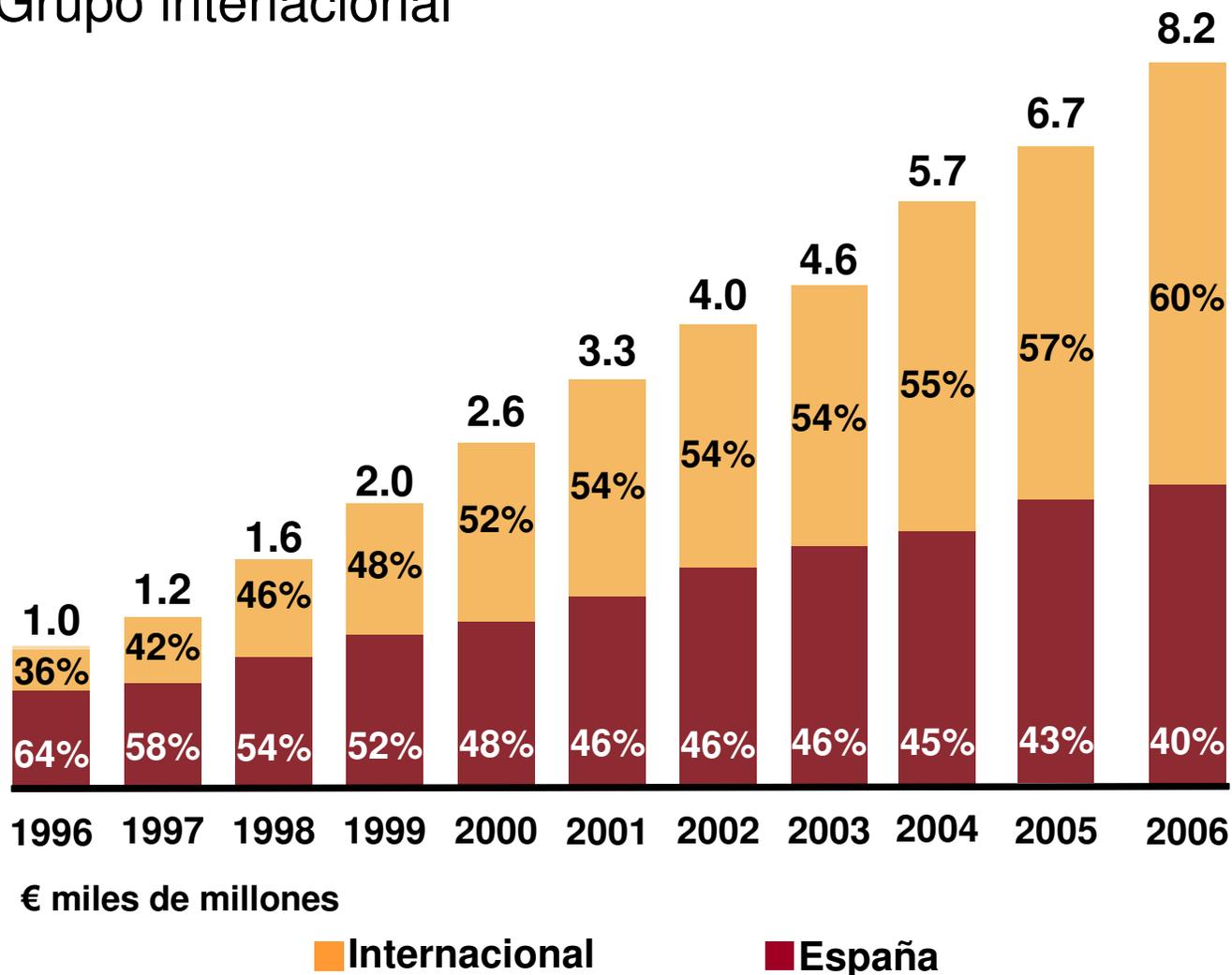


- ▶ Experiencia de compra en tienda
 - Últimas tendencias
 - Mejores ubicaciones
 - Nuevos modelos dos veces por semana
 - Sin publicidad tradicional



- ▶ Tienda Zara nº 1.000 abierta en Italia: Florence Via Calimala

► Grupo internacional



Programa de aperturas	Rango		% Int'l
Zara	130	140	85%
Kiddy's Class	35	45	35%
Pull and Bear	55	65	70%
Massimo Dutti	25	35	65%
Bershka	60	70	80%
Stradivarius	55	65	45%
Oysho	45	55	60%
Zara Home	35	45	70%
Total aperturas netas	440	520	

- ▶ Aceleración en el crecimiento de espacio: c260.000 m2
- ▶ Inversiones esperadas 850 – 950 MM €

- ▶ Colección inicial Primavera-Verano 2007 bien recibida por nuestros clientes.

INDITEX

**Presentación Resultados
Ejercicio 2006
Anexo**

21 Marzo 2007

Inditex Política Medioambiental. **Arteixo**

▶ Sede Central de INDITEX en Arteixo (Zara, Zara Home y Kiddy's Class): **11 fábricas textiles y uno de nuestros mayores centros logísticos.**



- ▶ Todo el modelo de negocio integrado en un solo emplazamiento: diseño, fabricación, logística y servicios centrales.
- ▶ Cada una de instalaciones, tiene necesidades operativas distintas, con horarios y necesidades energéticas singulares. **Objetivos:**
 - **Ahorros de energía en todas las operaciones industriales y logisticas, oficinas y tiendas**
 - **Uso de energias renovables (eolica y solar)**

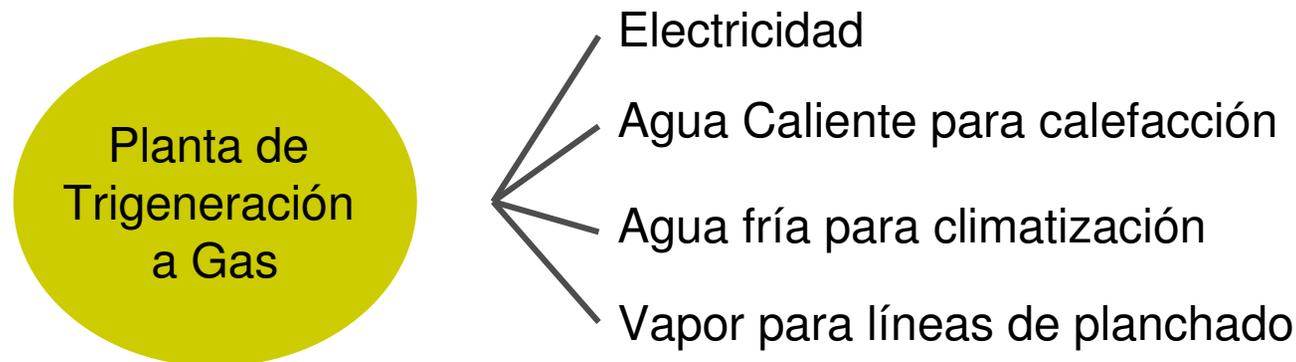
Inditex Política Medioambiental. Fuentes de energía



- ▶ Siguiendo esta estrategia, Inditex ha incorporado:
 - una planta de trigeneración de 5 MW a gas natural,
 - una instalación solar fototérmica
 - un aerogenerador eólico.
- ▶ Todas estas fuentes están centralizadas a través del **Sistema de Control Integrado**, que permite gestionar el uso energético de cada una de las fuentes de energía con la máxima eficacia.

Inditex Política Medioambiental. Planta de trigeneración a gas natural

- ▶ Utilizada para generar electricidad, agua caliente, agua fría y vapor para líneas de planchado
- ▶ Mejora la eficiencia, ya que aprovecha 4/5 partes de la energía generada, frente al 1/3 de la generación tradicional
- ▶ Reducción de las pérdidas por transporte de energía eléctrica, al producirse en el mismo lugar donde se consume
- ▶ Reducciones del 64% en las emisiones de CO², del 73% en las de Nox (Óxido nitroso), del 99% en las de SO² (Azufre) y partículas sólidas emitidas se reducen a cero.



Inditex Política Mediambiental. Energía solar fototérmica (1)

- ▶ Sistema de energía solar constituido por bombas de calor aire-agua, que resuelven las necesidades de la sede central de Inditex.
- ▶ El objetivo de esta instalación es sustituir la producción de agua caliente/fría generada eléctricamente por placas solares, que trabajan calentando un circuito de agua (energía solar fototérmica).



Inditex Política Medioambiental. Energía solar fototérmica (2)

- ▶ La superficie instalada es de 1.500m² de colectores solares térmicos planos, colocados en el tejado de la Sede Central.
- ▶ Con esta instalación solar se ahorrarán 565.000 KW/año, lo que representa un 15% de la energía total necesaria, evitando la emisión de 2.822 Kg de CO² y otros gases contaminantes.



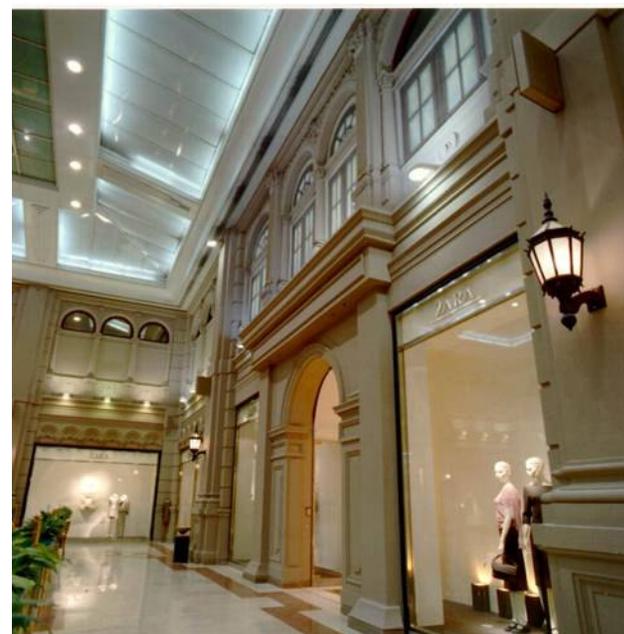
Inditex Política Medioambiental. Energía eólica

- ▶ Se encuentra en funcionamiento un aerogenerador con una potencia nominal de 850 kW y con 2.100 horas anuales estimadas de funcionamiento.
- ▶ Produce 1.590 MWh anuales, suficiente para suministrar la energía necesaria para los procesos de producción de tres de las fábricas textiles de Inditex en Arteixo.
- ▶ Esta energía ahorrada supone la sustitución de 341 tn equivalentes de petróleo (tep)



Inditex Política Medioambiental. Proyecto 'tiendas y energía'

- ▶ Las tiendas son nuestro elemento más representativo y donde se produce nuestro mayor consumo energético
- ▶ Hemos integrado criterios de sostenibilidad y eficiencia energética
- ▶ El Plan contempla incorporar a todas las tiendas Sistemas Inteligentes de Control de la Iluminación y Aire Acondicionado, con programación de los ciclos de funcionamiento.
- ▶ Los diseñadores incorporan a las tiendas los sistemas de iluminación más eficientes



Política Medioambiental. Conclusiones

- ▶ Optimización del consumo de energía
- ▶ Incremento del uso de energías renovables
- ▶ Reducción de emisiones de CO²
- ▶ Desarrollo de sistemas para contrarrestar emisiones
- ▶ El Plan Estratégico Medioambiental se presentará en Julio 2007

INDITEX

**Presentación de Resultados
Ejercicio 2006
Ruegos y Preguntas**

21 Marzo 2007