

Hites aumenta un 23,5% su EBITDA a Dic-11, alcanzando los \$24.773 millones, y mejora sus Ingresos un 23,7%.

RESUMEN EJECUTIVO

- El EBITDA alcanza los \$24.773 millones a Diciembre 2011, aumentando en un 23,4% comparado con el 2010, de los cuales \$10.873 millones se generaron el 4Q11. El margen EBITDA ascendió a 10,9%, manteniendo el mismo margen que el 2010.
- El Total de Ingresos aumentaron en un 23,7% a dic-2011 y un 20,0% el 4Q11.
- El Margen Bruto mantuvo una tendencia al alza respecto al 2010, alcanzando 37,5% al 4Q11.
- El ratio de GAV/Ingresos alcanzó el 4Q11 un 24,9%, igual al del 2010, aún cuando presenta mayores gastos incurridos en el 2011.
- El Resultado Operacional alcanzó los \$19.857 millones a dic-2011, mejorando un 31,8% comparado con mismo periodo 2010.
- La Utilidad Neta a dic-2011 fue de \$12.293 millones, mejorando un 9,4% en relación al año anterior.
- En Diciembre se concreta la apertura de una tienda más en la ciudad de La Serena, totalizando 14 multitiendas.
- El SSS del 4Q11 alcanzó un 9,5% de aumento respecto al 2010.
- Los Ratios de Endeudamiento se mantuvieron en un rango conservador (DFN/EBITDA= 1,91; Pasivos/Patrimonio = 1,15).
- La Cartera Bruta aumentó en un 18,0% respecto al 2010, consecuentemente con el aumento de ingresos a dic-2011, alcanzando un stock de \$131.351 millones.
- La Tasa de Riesgo de la cartera a Diciembre alcanzó un 10,7%, aumentando 0,9 puntos respecto a 2010, pero manteniéndose dentro de los rangos de política empresa.
- Las Recaudaciones de la cartera se han mantenido en un buen nivel, en torno al 15,5% mensual de la Cartera de Colocaciones, aumentando en el 4Q11 un 23,1% respecto al 2010.

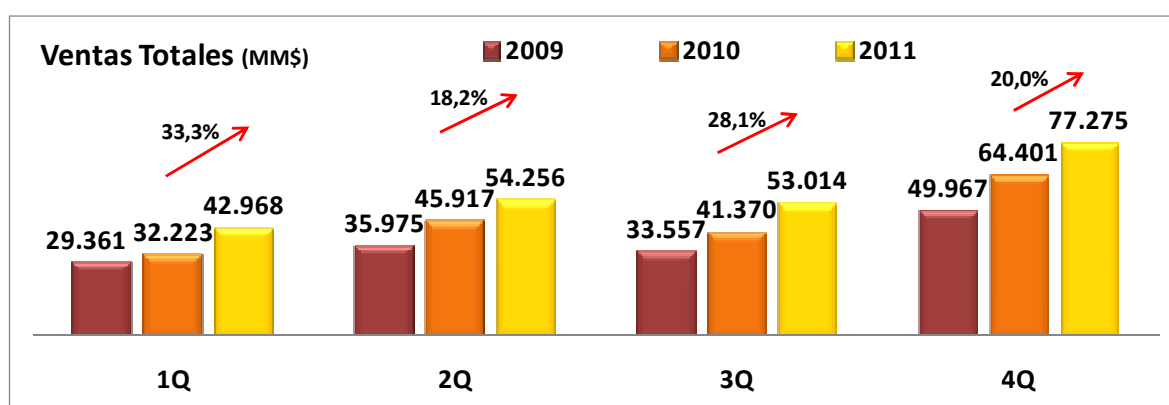
Tabla de Contenidos

RESULTADOS CONSOLIDADOS.....	3
RESULTADOS RETAIL.....	6
RESULTADO NEGOCIO FINANCIERO	8
ESTRUCTURA FINANCIERA.....	12
ANEXOS:.....	13
Estados Financieros Consolidados.....	14
Análisis Razonado	20

RESULTADOS CONSOLIDADOS

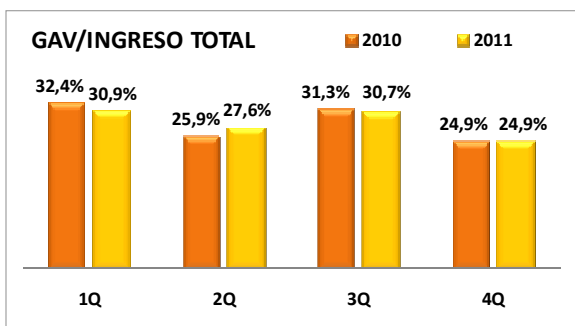
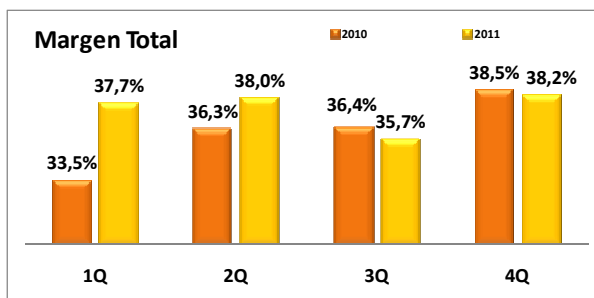
	4to. Trimestre MM\$			Acumulado a Diciembre MM\$		
	2011	2010	Difer. %	2011	2010	Difer. %
Ingresos de Explotación	77.275	64.401	20,0%	227.512	183.911	23,7%
Costos de Explotación	(47.758)	(39.618)	20,5%	(142.197)	(116.602)	22,0%
Ganancia Bruta	29.517	24.783	19,1%	85.315	67.309	26,8%
Margen Bruto	38,2%	38,5%		37,5%	36,6%	
Gastos de Administración	(19.233)	(16.025)	20,0%	(63.785)	(51.321)	24,3%
Costos de Distribución	(622)	(360)	72,8%	(1.672)	(925)	80,7%
Resultado Operacional	9.662	8.399	15,0%	19.857	15.063	31,8%
Margen Operacional	12,5%	13,0%		8,7%	8,2%	
Otras Ganancias (Pérdidas)	(958)	(551)	73,9%	(2.505)	(698)	259,1%
Ingresos y Costos Financieros	(1.027)	(515)	99,3%	(3.338)	(1.749)	90,8%
Diferencias de Cambio	(526)	304	-273,3%	(382)	684	-155,8%
Resultados por Unidad de Reajuste	56	377	-85,1%	93	383	-75,7%
Ganancia (Pérdida) Antes de Impuestos	7.206	8.013	-10,1%	13.726	13.683	0,3%
Impuesto a las Ganancias	(350)	(1.485)	-76,4%	(1.433)	(2.445)	-41,4%
Resultado Integral total	6.856	6.527	5,0%	12.293	11.238	9,4%
EBITDA¹	10.873	9.698	12,1%	24.773	20.067	23,5%
Margen EBITDA	14,1%	15,1%		10,9%	10,9%	

Ingresos: Hites experimentó un importante aumento de sus ingresos en un 20,0% durante el 4Q11 producto de mayores ventas retail y de mayores ingresos financieros, los cuales presentaron crecimientos similares en torno al 20%, tal como se explica en los capítulos respectivos. Este aumento se debe a un buen crecimiento del SSS (9,5%) y a las tres tiendas nuevas abiertas durante el año 2011; en Copiapó en Jul-11, en Rancagua en Sep-11 y en La Serena en Dic-11.



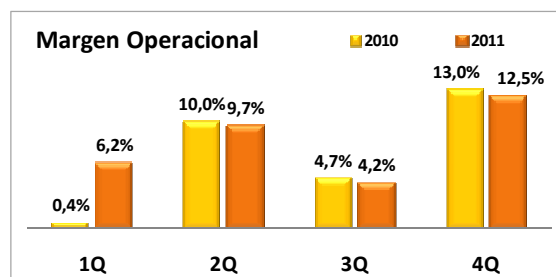
¹ En este cuadro se reclasificó en el 2011 la suma \$1.411 mill desde Gastos de Administración y Ventas a la cuenta Otras Ganancias (Pérdidas), lo que explica la diferencia con el formato contable presentado en la FECU. Estos \$1.411mill se calculan como la diferencia entre el precio de ejercicio de las opciones de compra de acciones, ejercidas por ejecutivos en el mes de enero de este año, y el precio del IPO de Diciembre de 2009; multiplicado por la cantidad de opciones ejercidas. Según las normas IFRS dicho efecto debe ser reflejado como un mayor gasto contra un mayor patrimonio (ver Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado y nota 22d de la FECU), por lo tanto, es un efecto puntal (ya no quedan Opciones no ejercidas), que no implicó caja, y tampoco afectó el patrimonio.

Margen Bruto: El margen bruto del 4Q11 bajó levemente respecto al 2010 producto de una disminución del margen del negocio financiero tal como se explica más adelante, manteniendo la misma tendencia del 3Q11.



GAV: El ratio de GAV sobre ingresos alcanzó en el 4Q11 un 24,9%, igual al del 2010, aún cuando presenta mayores gastos incurridos en el 2011 asociados al plan de inversión, lo que produjo que no se observen mayores economías de escala.

Resultado Operacional: El Resultado Operacional muestra una mejora en 31,8% a diciembre 2011, alcanzando los \$19.857 millones producto de las mayores ventas y mejores márgenes.



Ingresos y Costos Financieros: El mayor Costo Financiero reflejado el 2011 se explica principalmente por el aumento de las tasa de interés de corto plazo que ha experimentado el mercado desde el segundo semestre del 2010, lo que ha impactado en los intereses devengados de la deuda financiera de la compañía ya que gran parte de éstos se fijan en función de las tasas de corto plazo. Adicionalmente, parte de este incremento se debe a mayores spreads financieros.

Tiendas: Al 4Q11 Hites cuenta con 14 tiendas de nuestro formato estándar de multitienda. El formato multitienda es el formato estratégico del modelo de negocios de la compañía, el cual ofrece a sus clientes una propuesta de valor integral en términos de mix de productos y en términos de servicio, y la que en promedio tiene 5.000 mt2 de superficie. El plan de expansión considera la apertura de 2 a 3 multitiendas anuales, comenzando el 2011; con el objetivo de duplicarse en un plazo de 5 años. Este año abrimos las multitiendas en Copiapó el día 15 de Julio, la de Rancagua el 9 de septiembre y la de La Serena el 2 de diciembre, todas en forma muy exitosa.

Listado de Tiendas abiertas al 4Q11:

Nombre	Dirección	Comuna	Año	Superficie (m ²)
Plaza de Armas	Ahumada N° 390	Santiago	1985	8.066
Puente	Puente N° 640	Santiago	1985	4.523
Alameda	Av. Libertador Bernardo O'Higgins N° 757	Santiago	1987	8.286
Puente Alto	Avenida Concha y Toro N° 175	Puente Alto	2005	5.738
Maipú	Avenida 5 de Abril N° 33	Maipú	2006	5.054
Estación Central	Salvador Sanfuentes N° 2968	Estación Central	2006	5.989
San Bernardo	Eyzaguirre N° 650, Mall Paseo San Bernardo	San Bernardo	2007	8.000
Temuco	Manuel Montt N° 965	Temuco	2007	6.186
Concepción	Barros Arana N° 890	Concepción	2007	3.840
Antofagasta	Latorre 2661	Antofagasta	2008	8.580
Osorno	Eleuterio Ramirez 1140	Osorno	2010	5.600
Copiapo	Chacabuco N° 373	Copiapó	2011	4.897
Rancagua	Independencia N° 756	Rancagua	2011	6.276
La Serena	Gregorio Cordovez 435, La Serena	La Serena	2011	5.959
			Total m2	86.994

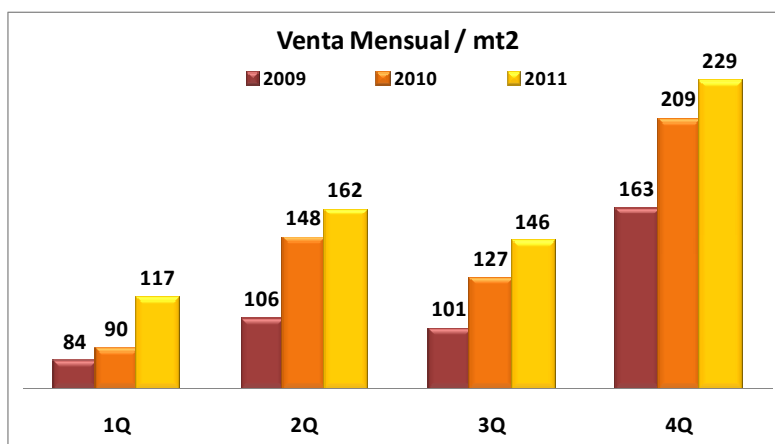
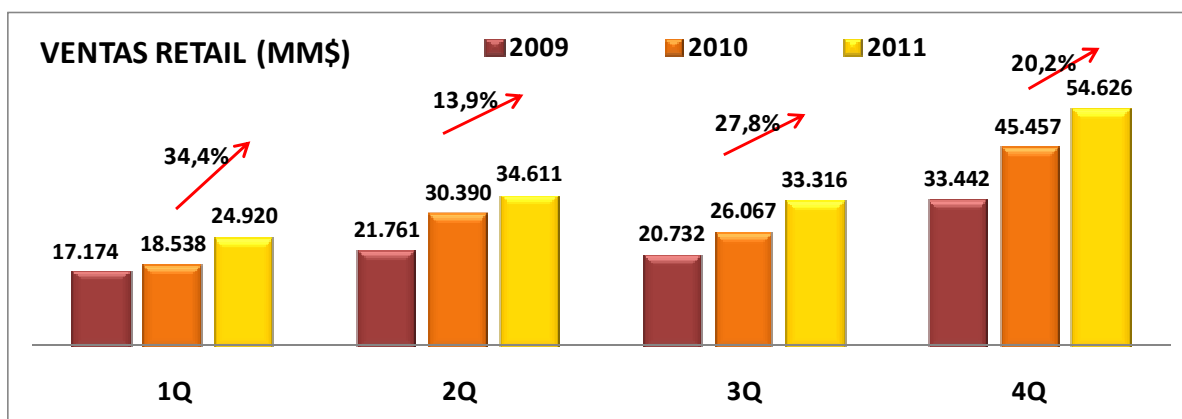
RESULTADOS RETAIL

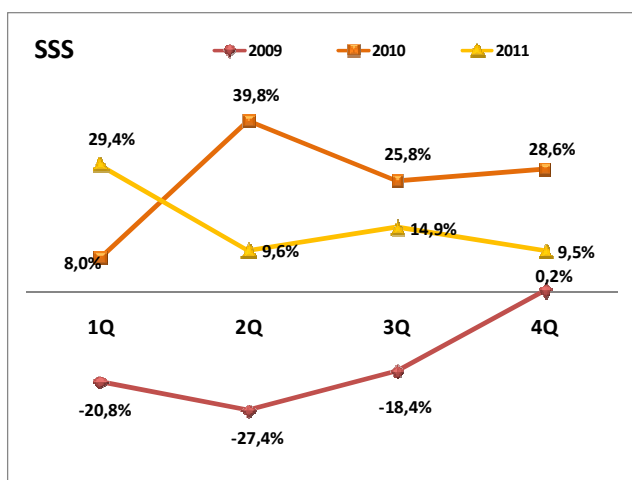
Información Retail

	4to. Trimestre MM\$			Acumulado a Diciembre MM\$		
	2011	2010	Difer. %	2011	2010	Difer. %
Ingresos de Explotación	54.626	45.457	20,2%	147.473	120.452	22,4%
Metros Cuadrados al Cierre	86.994	72.340	20,3%			
SSS	9,5%	28,6%				
Permanencia de Inventarios (días)	49	48	3,2%			

Ventas:

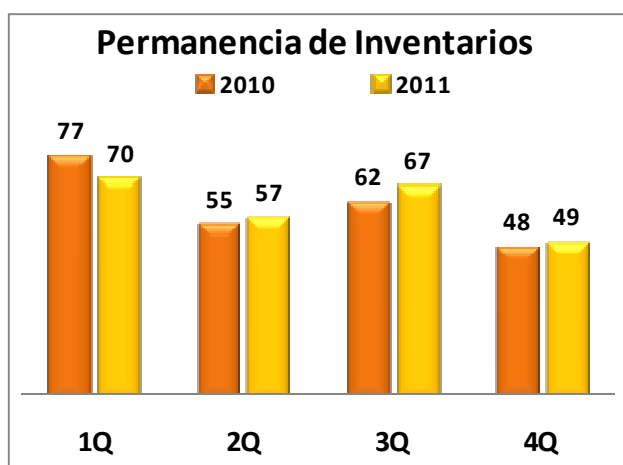
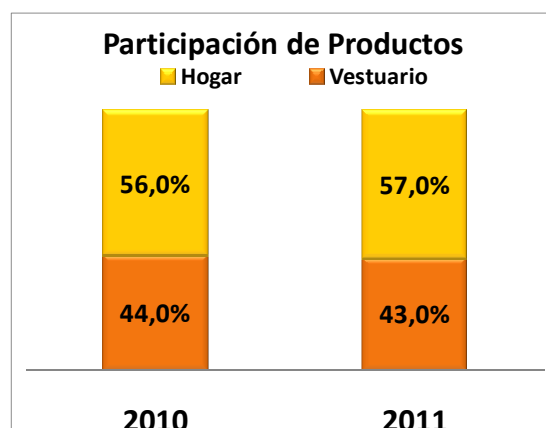
Las ventas retail aumentaron un 22,4% durante el 2011 producto de la inauguración de 3 nuevas tiendas, en Copiapó, Rancagua y La Serena, producto de una mejora del SSS, tal como se presenta más adelante. Por otro lado, el incremento del 2011 se mantiene durante todos los trimestres en relación al 2010, registrando un excelente 20,2% en el 4Q11 tal como lo muestra la figura, aun cuando la base de comparación del 4Q10 era muy alta. A su vez se muestra que las ventas por m² presentan igual comportamiento, aun cuando las tiendas nuevas están en el proceso de maduración.





SSS: La tasa de crecimiento de las ventas en tiendas equivalentes ha seguido mostrando una tendencia positiva alcanzando un 9,5% de aumento, explicado por mejoras en la gestión de compra y en la gestión de venta, lo que ha ayudado a aprovechar las oportunidades que ha presentado el mercado; y también, por supuesto, por el buen nivel del consumo interno del país.

Mix de Productos: La relación de ventas por tipo de producto, hogar y vestuario, se ha mantenido similar a la del 2010, lo que es consistente con nuestra estrategia de tener un mix amplio que agregue valor a nuestra propuesta comercial hacia los clientes.

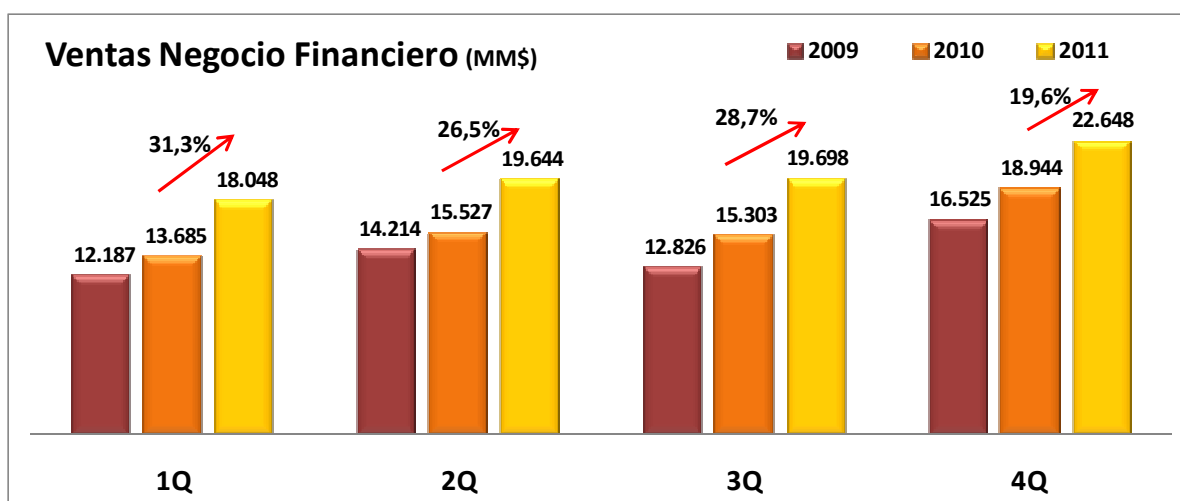


Rotación de inventarios: La rotación de inventarios ha estado presentando mejoras en los últimos años producto de mayores eficiencias en la cadena logística y de abastecimiento. El leve aumento de la permanencia de inventarios en el tercer y cuarto trimestre se debe a las tres nuevas tiendas abiertas durante el segundo semestre, anticipando compras de existencias para tener más diversidad y variedad de productos al alcance de los clientes.

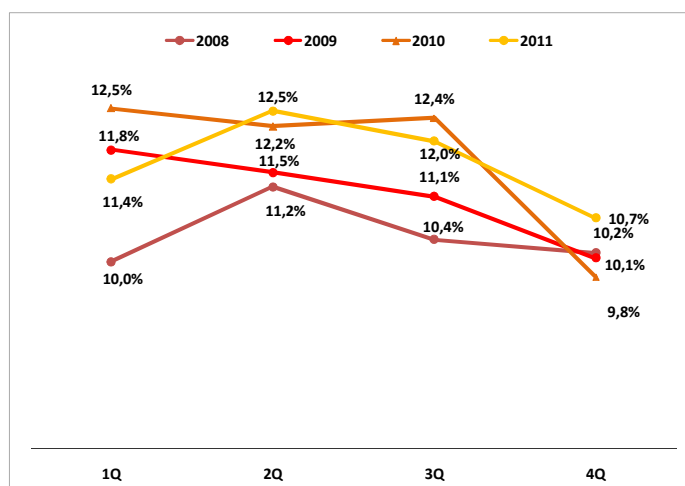
RESULTADO NEGOCIO FINANCIERO

Información Negocio Financiero	4to. Trimestre MM\$			Acumulado a Diciembre MM\$		
	2011	2010	Difer. %	2011	2010	Difer. %
Ingresos de explotación	22.648	18.944	19,6%	80.039	63.459	26,1%
Cartera Bruta				131.351	111.358	18,0%
Stock de Provisiones				14.108	10.892	29,5%
Tasa de Riesgo				10,7%	9,8%	9,8%
Castigos	6.970	6.213	12,2%	25.827	20.447	26,3%
Recaudaciones	57.462	46.666	23,1%	217.343	168.895	28,7%
Clientes Activos (Cantidad)				527.607	480.236	9,9%
Tarjetas Emitidas (Cantidad)				1.454.319	1.304.639	11,5%

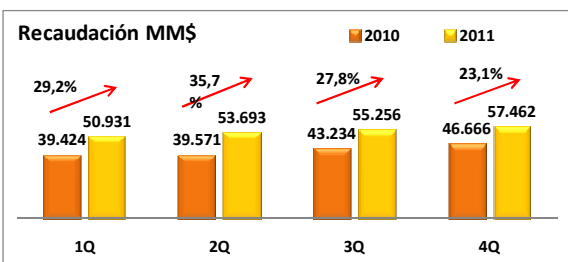
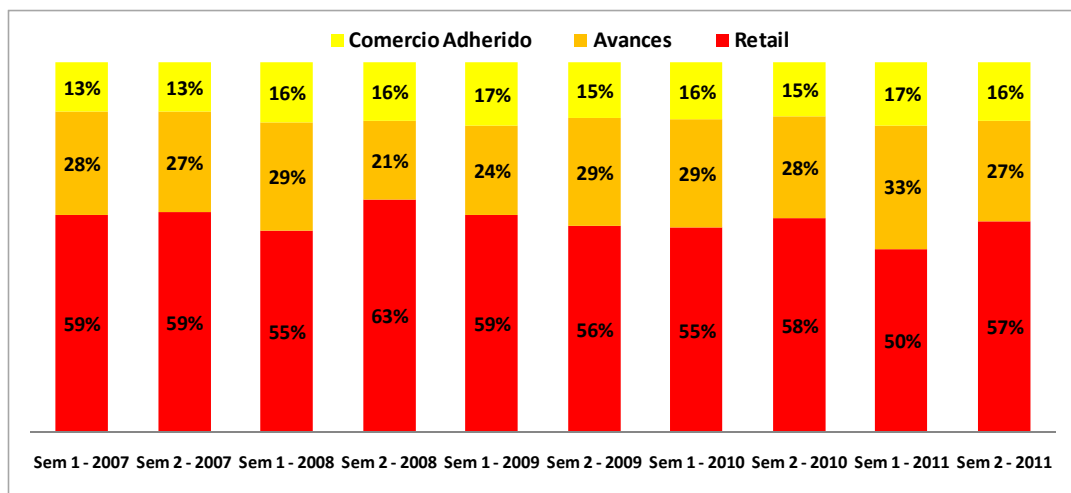
Ingresos Financieros: Los ingresos financieros muestran la misma tendencia positiva que los ingresos retail, aumentando en el 4Q11 un 19,6% producto de un aumento de las colocaciones que se traduce en un aumento en el stock de cartera, influida en parte por la inauguración de nuevas multitiendas, especialmente en el 3Q11 y 4Q11, además de las fuertes campañas de venta implementadas durante el 4Q11, principalmente para Navidad.



Tasa de Riesgo: La tasa de riesgo del 2011 se ha mantenido en los niveles objetivos de la empresa, aumentando levemente respecto al 4Q10 producto principalmente de la captación de clientes nuevos, que siempre tienen un mayor riesgo (maduración multitienda de Osorno, Copiapó y La Serena).

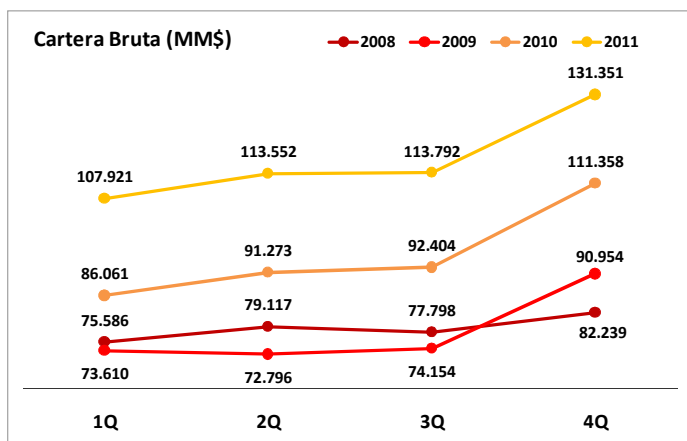
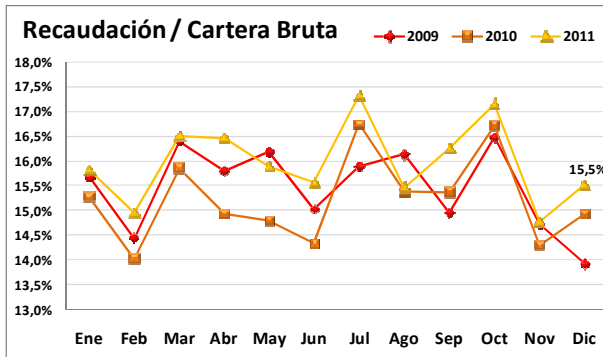


Colocaciones: Las colocaciones de Hites provienen de ventas realizadas en sus tiendas (retail), de ventas realizadas por comercios adheridos y de avances de efectivo. Manteniendo una misma tendencia.



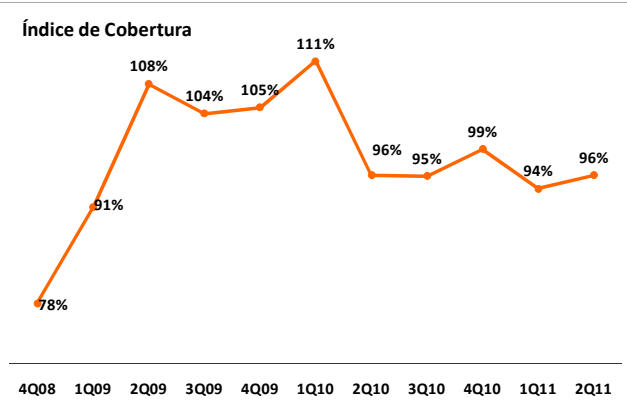
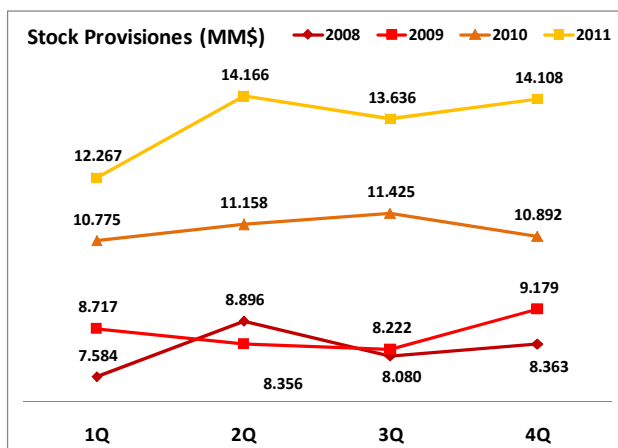
Recaudaciones sobre la Cartera bruta se ha mantenido en torno el 15,5%. Por otro lado se aprecia que en el mes de julio y octubre se han alcanzado excelentes recaudaciones por montos equivalentes al 17,3% y 17,2% respectivamente de la cartera bruta.

Recaudaciones: Las recaudaciones de la cartera han aumentado un 23,1% el 4Q11 respecto al 2010. De la misma manera, el ratio de



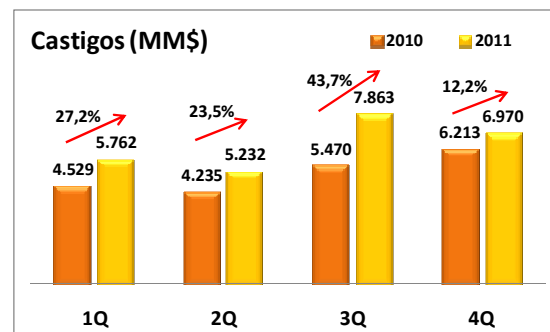
Cartera Bruta: El stock de colocaciones ha aumentado en el último trimestre mantenido la tendencia de años anteriores, alcanzando los \$131.351 mill, lo que implica un aumento de un 18% respecto el 2010. Este aumento es empujado en mayor medida por el aumento en la cantidad de clientes activos, apoyado por la apertura de nuevas 3 nuevas tiendas durante 2011 y, también por el aumento nominal de la deuda promedio por cliente, tal como se muestra más adelante.

Stock de provisiones: El stock de provisiones representa, de acuerdo a nuestra política, la estimación de los castigos que la compañía realizará en los siguientes 6 meses, el cual muestra un aumento de un 29,5% respecto al 4Q10, explicado por el aumento de la cartera Bruta y el aumento nominal de la Tasa de Riesgo.

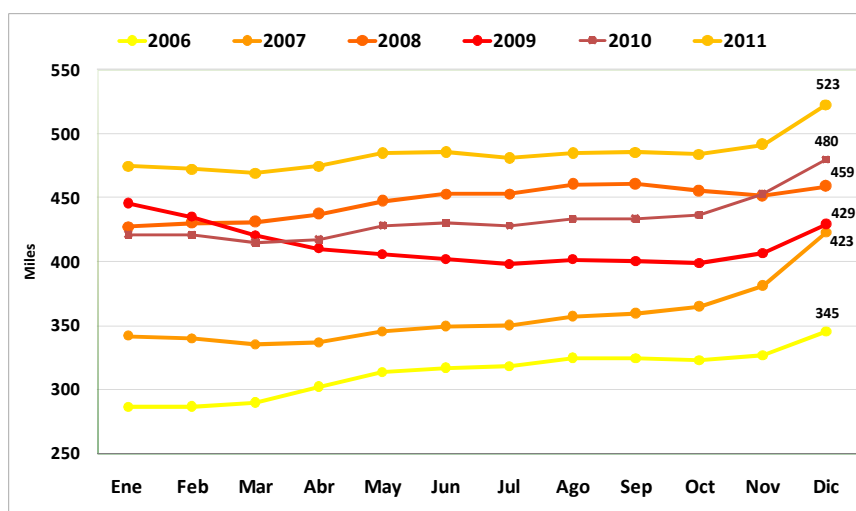


Índice de Cobertura² y Castigos: El índice de cobertura ha estado por debajo del 100%, producto de mayores castigos por \$1.000 mill. app realizados en el 3Q11. Estos mayores castigos son consecuencia del

cambio de comportamiento transitorio de los clientes por los sucesos que afectaron a la industria en dicho trimestre.

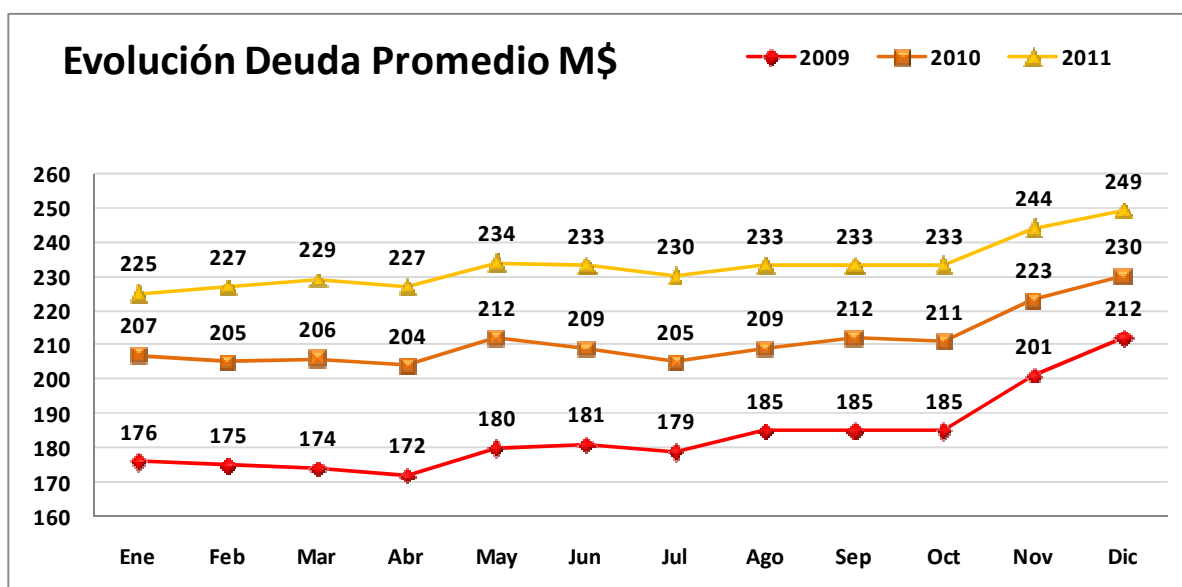


Clientes Activos: Los clientes activos a Diciembre aumentaron un 9,9% respecto a 2010, en línea con lo que se ha presentado en los meses anteriores.

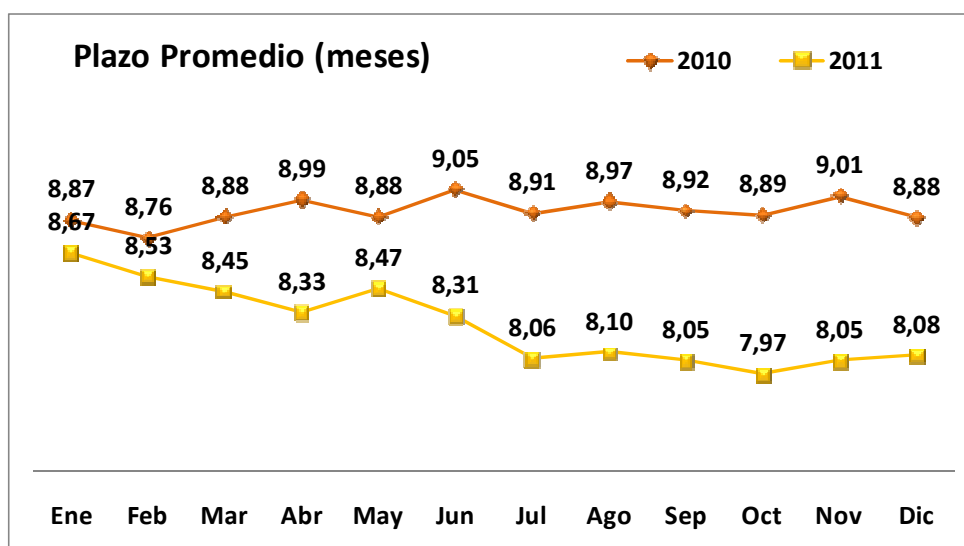


² El Índice de Cobertura se calcula como el Stock de Provisiones dividido por la suma de castigos realizados en los siguientes 6 meses, vale decir, representa el grado de exactitud de Stock de provisiones

Deuda Promedio: la deuda promedio ha aumentado durante el cuarto trimestre manteniendo la tendencia de años anteriores explicado principalmente la maduración de la Cartera proveniente de clientes nuevos. Cabe señalar que en el segmento de clientes de Hites es muy importante el comportamiento del cliente en el tiempo para el aumento de cupos, por lo que en forma natural la deuda promedio de clientes nuevos debiera ir aumentando. La maduración promedio de nuestros clientes es de tres años.



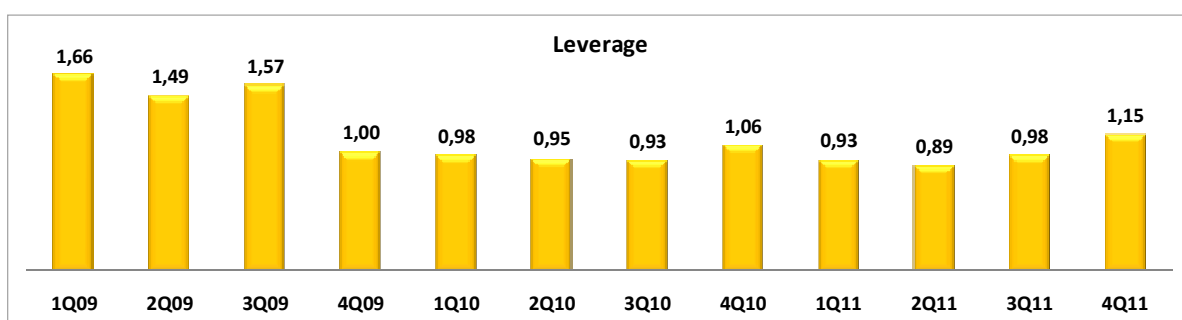
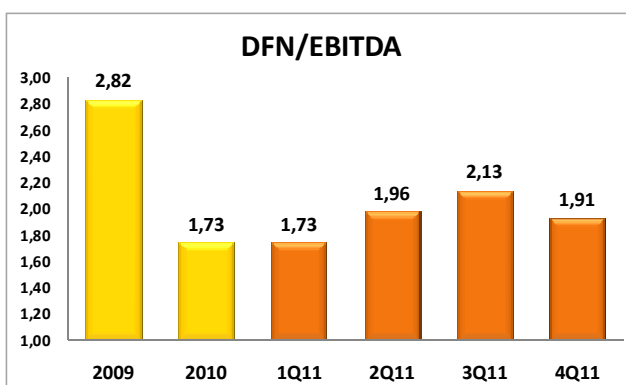
Plazo Promedio: El plazo promedio muestra una leve disminución respecto del 2010 manteniéndose dentro del rango de los 8 meses, y producto de una menor participación de la cartera repactada sobre el total de la cartera.



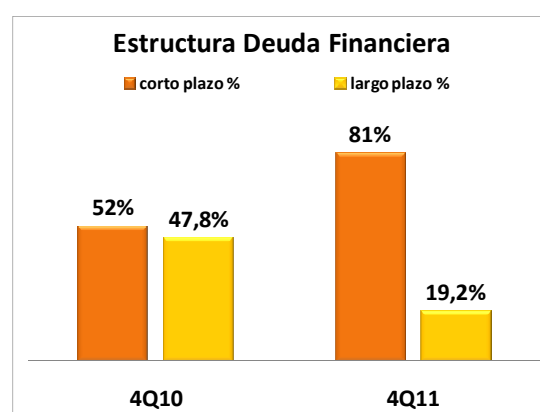
ESTRUCTURA FINANCIERA

Los ratios de endeudamiento se han mantenido dentro de niveles conservadores, aun cuando ha aumentado levemente el ratio DFN/EBITDA, durante el 4Q11 presenta una disminución producto de mejoras en la reestructuración de la deuda e inversiones realizadas para las multitiendas inauguradas en Copiapó, Rancagua y La Serena durante 2011. Cabe mencionar que dichos ratios son

significativamente menores a los covenant financieros que la compañía está sujeta según lo estipulado en el crédito sindicado (DFN/EBITDA < 3,5 y Leverage ≤ 1,5).



Respecto al plazo de la deuda financiera, se aprecia que ha aumentado la proporción de la deuda de corto plazo. Cabe mencionar que la compañía está en un proceso de refinanciamiento de sus pasivos que le va a permitir llevar a cabo su plan de expansión, proceso de debiera de estar terminado en el primer trimestre de 2012.



ANEXOS:

- Estados Financieros Consolidados
- Análisis Razonado

Estados Financieros Consolidados

EMPRESAS HITES S.A.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011,
Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010
(En miles de pesos chilenos M\$)

	Nota N°	31-12-2011 M\$	31-12-2010 M\$
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y equivalentes al efectivo	7	14.536.808	11.867.903
Otros Activos Financieros Corrientes	8	7.600	-
Otros Activos no Financieros	9	1.498.579	1.174.171
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	10	107.570.855	87.658.866
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	11	1.973	1.973
Inventarios	12	19.447.409	15.450.217
Activos por impuestos, corrientes	13	3.905.103	3.477.278
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		146.968.327	119.630.408
ACTIVOS NO CORRIENTES:			
Otros activos no financieros	9	384.113	327.408
Derechos por cobrar no corriente	10	13.293.484	15.004.451
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	11	6.429	5.326
Activos intangibles distintos de plusvalía, neto	15	4.011.741	3.190.192
Propiedades, planta y equipo, neto	16	30.668.131	24.910.338
Activos por impuestos diferidos	13	14.710.468	10.319.616
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		63.074.366	53.757.331
TOTAL ACTIVOS		210.042.693	173.387.739

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados

	Nota N°	31-12-2011 M\$	31-12-2010 M\$
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
Otros pasivos financieros	17	50.060.160	24.267.686
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	18	35.671.670	32.688.524
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	11	3.842.769	3.529.839
Otras provisiones corrientes	19	1.345.550	1.245.624
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	20	3.049.266	2.261.509
Otros pasivos no financieros corrientes	21	768.326	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		94.737.741	63.993.182
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Otros pasivos financieros	17	11.907.069	22.229.833
Pasivo por impuestos diferidos	13	2.418.809	2.786.578
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	20	42.588	53.778
Otros pasivos no financieros no corrientes	21	3.073.310	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		17.441.776	25.070.189
Patrimonio neto atribuible a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de controladora:			
Capital emitido	22	75.726.664	73.910.298
Primas de emisión	22	1.761.271	-
Ganancias (pérdidas) acumuladas	22	18.363.120	9.809.649
Otras reservas	22	2.000.437	589.121
Patrimonio atribuible a los propietarios de la Controladora	22	97.851.492	84.309.068
Participaciones no controladoras	23	11.684	15.300
Total patrimonio neto		97.863.176	84.324.368
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		210.042.693	173.387.739

EMPRESAS HITES S.A.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR EL
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010
(En miles de pesos chilenos M\$)

Estado de Resultado Integral:	Nota N°	Acumulado	
		01-01-2011 31-12-2011 M\$	01-01-2010 31-12-2010 M\$
Ganancia Bruta			
Ingresos por actividades ordinarias	25-32	227.512.020	183.910.997
Costo de ventas	32	<u>(142.197.283)</u>	<u>(116.602.400)</u>
Ganancia Bruta		<u>85.314.737</u>	<u>67.308.597</u>
Otras partidas de operación			
Costos de distribución		(1.671.837)	(925.180)
Gastos de administración	32	(65.196.805)	(51.320.792)
Otras ganancias (pérdidas)	26	(1.093.906)	(697.597)
Ingresos financieros		243.722	110.068
Costos financieros	27	(3.581.645)	(1.859.494)
Diferencias de cambio	29	(381.846)	684.011
Resultado por unidades de reajuste	30	<u>93.184</u>	<u>382.961</u>
Partidas de operación		<u>(71.589.133)</u>	<u>(53.626.023)</u>
Ganancia , antes de impuestos		<u>13.725.604</u>	<u>13.682.574</u>
Gasto impuesto a las ganancias	13	<u>(1.432.750)</u>	<u>(2.444.978)</u>
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas		<u>12.292.854</u>	<u>11.237.596</u>

EMPRESAS HITES S.A.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR EL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010
(En miles de pesos chilenos M\$)

	Nota N°	Acumulado	
		01-01-2011 31-12-2011 M\$	01-01-2010 31-12-2010 M\$
Estado de Resultado Integral:			
Ganancia (pérdida), atribuible a			
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		12.282.510	11.228.639
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	24	10.344	8.957
Ganancia (pérdida)		<u>12.292.854</u>	<u>11.237.596</u>
Ganancias por acción			
Ganancia por acción básica			
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones continuadas	25	32,6262	31,8430
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones discontinuadas		-	-
Ganancia (pérdida) por acción básica		<u>32,6262</u>	<u>31,8430</u>
Estado de Resultado Integral			
Ganancia (pérdida)		<u>12.292.854</u>	<u>11.237.596</u>
Componentes de otro resultado integral, antes de impuesto			
Cobertura de flujo de efectivo		-	-
Otro Resultado Integral			
		-	-
Resultado integral		<u>12.292.854</u>	<u>11.237.596</u>
Resultado integral atribuibles a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladoras		12.282.510	11.228.639
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		10.344	8.957
Resultado integral		<u>12.292.854</u>	<u>11.237.596</u>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados



Press Release Dic-2011

EMPRESAS HITES S.A.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 2010

(En miles de pesos chilenos M\$)

	Capital emitido	Primas de emisión	Cambios en otras reservas			Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
			Reserva de cobertura de flujo de caja	Otras reservas varias	Total reservas				
	M\$		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2011	73.910.298	-	-	589.121	589.121	9.809.649	84.309.068	15.300	84.324.368
Cambios en patrimonio:									
Resultado integral:									
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	12.282.510	12.282.510	10.344	12.292.854
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total resultado integral	-	-	-	-	-	12.282.510	12.282.510	10.344	12.292.854
Emisión de patrimonio:									
Emisión de patrimonio	1.816.366	1.761.271	-	-	-	-	3.577.637	-	3.577.637
Dividendos	-	-	-	-	-	(3.687.856)	(3.687.856)	-	(3.687.856)
Incremento (disminución) por transferencia y otros cambios	-	-	-	1.411.316	1.411.316	(41.183)	1.370.133	(13.960)	1.356.173
Cambios en patrimonio	1.816.366	1.761.271	-	1.411.316	1.411.316	(3.729.039)	1.259.914	(13.960)	1.245.954
Saldo final al 31-12-2011	75.726.664	1.761.271	-	2.000.437	2.000.437	18.363.120	97.851.492	11.684	97.863.176

	Capital emitido	Primas de emisión	Cambios en otras reservas			Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
			Reserva de cobertura de flujo de caja	Otras reservas varias	Total reservas				
	M\$		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo inicial al 01-01-2010	73.910.298	-	-	589.121	589.121	1.911.105	76.410.524	9.142	76.419.666
Cambios en patrimonio:									
Resultado integral:									
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	11.228.639	11.228.639	8.957	11.237.596
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total resultado integral	-	-	-	-	-	11.228.639	11.228.639	8.957	11.237.596
Emisión de patrimonio:									
Dividendos	-	-	-	-	-	(3.330.095)	(3.330.095)	-	(3.330.095)
Incremento (disminución) por transferencia y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	(2.799)	(2.799)
Cambios en patrimonio	-	-	-	-	-	7.898.544	7.898.544	6.158	7.904.702
Saldo final al 31-12-2010	73.910.298	-	-	589.121	589.121	9.809.649	84.309.068	15.300	84.324.368

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados

EMPRESAS HITES S.A.

ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO INDIRECTO CONSOLIDADOS POR EL AÑO TERMINADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010
(En miles de pesos chilenos M\$)

	Nota N°	01-01-2011 31-12-2011 M\$	01-01-2010 31-12-2010 M\$
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
Ganancia (pérdida)		12.292.854	11.237.596
Ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)		-	-
Ajustes por gastos a las ganancias	13	1.432.750	2.444.978
Ajustes por disminuciones (incrementos) en los inventarios		(3.929.395)	(559.970)
Ajustes por disminuciones (incrementos) en cuentas por cobrar de origen comercial		(21.416.805)	(20.450.031)
Ajustes por disminuciones (incrementos) en otras cuentas por cobrar		(127.483)	(544.161)
Ajustes por incrementos (disminuciones) en cuentas por pagar de origen comercial		12.869.512	10.859.784
Ajustes por incrementos (disminuciones) en otras cuentas por pagar		916.867	2.610.407
Ajustes por gastos de depreciación y amortización	15 y 16	4.915.332	5.004.109
Ajustes por deterioro de valor (reversiones de pérdidas por deterioro de valor) reconocidas en el resultado del período		1.266.351	-
Ajustes por provisiones		4.393.777	5.271.494
Ajustes por pérdidas (ganancias) de moneda extranjera no realizadas		381.846	(684.011)
Ajustes por pago basados en acciones	23	1.411.316	-
Otros ajustes Para los que los efectos sobre el efectivo son flujos de efectivo de inversión o financiamiento		-	-
Total de ajustes por conciliación de ganancias (pérdidas)		<u>2.114.068</u>	<u>3.952.599</u>
Dividendos pagados		-	-
Dividendos recibidos		-	-
Intereses pagados		-	-
Intereses recibidos		-	-
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		-	-
Otras entradas (salidas) de efectivo		<u>(6.902.091)</u>	<u>(7.709.914)</u>
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación		<u>7.504.831</u>	<u>7.480.281</u>
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Préstamos a entidades relacionadas		-	-
Compras de propiedades, planta y equipo	16	(9.369.603)	(5.030.884)
Compras de activos intangibles	15	(1.448.470)	(430.013)
Cobros procedentes de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera		-	187.603
Otras entradas (salidas) de efectivo		<u>(10.384)</u>	<u>(8.957)</u>
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión		<u>(10.828.457)</u>	<u>(5.282.251)</u>
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación			
Pagos por otras participaciones en el patrimonio:			
Importes procedentes de la emisión de acciones		3.577.637	-
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		-	-
Importes procedentes de préstamos de largo plazo		15.635.675	5.500.000
Préstamos de entidades relacionadas		-	2.244.545
Pagos de préstamos		(7.377.818)	(9.177.819)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros		(734.506)	(631.747)
Dividendos pagados		(3.371.279)	(1.110.201)
Intereses pagados		(1.737.178)	(838.708)
Pagos de préstamos a entidades relacionadas		-	-
Otras entradas (salidas) de efectivo		-	-
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación		<u>5.992.531</u>	<u>(4.013.930)</u>
Incremento (disminución) neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		<u>2.668.905</u>	<u>(1.815.900)</u>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo			
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo		<u>2.668.905</u>	<u>(1.815.900)</u>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del año		<u>11.867.903</u>	<u>13.683.803</u>
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del año		<u>14.536.808</u>	<u>11.867.903</u>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados

Análisis Razonado

2011

Empresas Hites S.A. y Subsidiarias

**Análisis Razonado de Estados
Financieros Consolidados
bajo IFRS**

Por los ejercicios terminados al:

- **31 de Diciembre de 2011**
- **31 de Diciembre de 2010**

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados IFRS Empresas Hites S.A. y Subsidiarias (EEFF al 31 de diciembre de 2011 y 31 de diciembre de 2010)

Descripción del Negocio:

Empresas Hites S.A. y sus Subsidiarias participan en el mercado retail, mediante la comercialización de vestuario, electrónica, línea blanca, productos deco-hogar, perfumería y deportes en general.

Las ubicaciones de las multitiendas Hites son acordes con los segmentos socio económicos C3-D, en que la empresa está focalizada. Estas instalaciones cuentan con formatos de la nueva generación de multitiendas Hites, con superficies entre 4.500 y 8.000 mts², las que permiten atender de forma eficiente a consumidores de este segmento, con propuestas comerciales conforme a sus hábitos, gustos y preferencias.

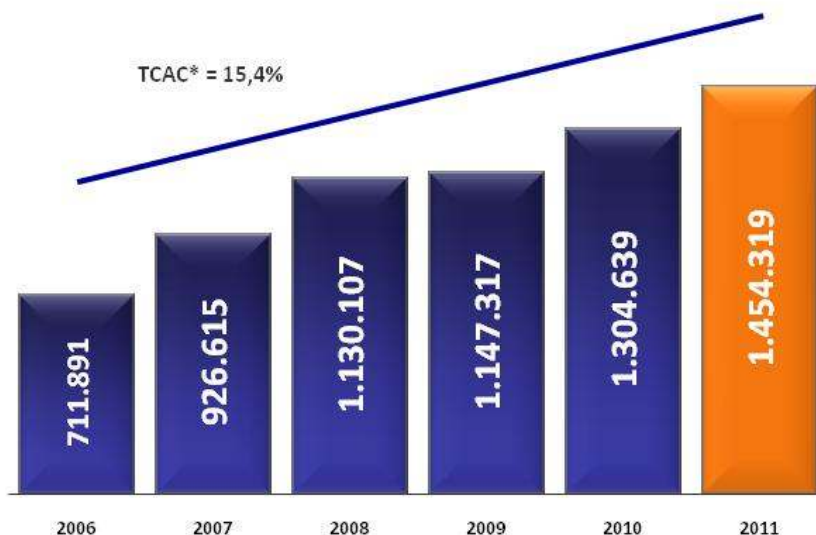
Durante el cuarto trimestre de 2011 (Diciembre) se abrió una multitienda en la ciudad de La Serena, completando así las 3 tiendas programadas para el año 2011 según el plan de expansión en curso, cerrando así el año 2011 con 14 multitiendas.

El detalle de estas 14 Multitiendas al 31 de diciembre de 2011 es el siguiente:

Nombre	Dirección	Comuna	Año	Superficie (m ²)
Plaza de Armas	Ahumada N° 390	Santiago	1985	8.066
Puente	Puente N° 640	Santiago	1985	4.523
Alameda	Av. Libertador Bernardo O'Higgins N° 757	Santiago	1987	8.286
Puente Alto	Avenida Concha y Toro N° 175	Puente Alto	2005	5.738
Maipú	Avenida 5 de Abril N° 33	Maipú	2006	5.054
Estación Central	Salvador Sanfuentes N° 2968	Estación Central	2006	5.989
San Bernardo	Eyzaguirre N° 650, Mall Paseo San Bernardo	San Bernardo	2007	8.000
Temuco	Manuel Montt N° 965	Temuco	2007	6.186
Concepción	Barros Arana N° 890	Concepción	2007	3.840
Antofagasta	Latorre 2661	Antofagasta	2008	8.580
Osorno	Eleuterio Ramírez 1140	Osorno	2010	5.600
Copiapó	Chacabuco N° 373	Copiapó	2011	4.897
Rancagua	Independencia N° 756	Rancagua	2011	6.276
La Serena	Gregorio Cordovez 435, La Serena	La Serena	2011	5.959
			Total m2	86.994

La Sociedad, además de la comercialización de productos, mediante la Tarjeta Hites presta servicios de financiamiento a sus clientes tanto en las compras de productos y servicios en las multitiendas Hites, así como servicios financieros complementarios, tales como avances en efectivo, seguros de distintos tipos, uso de la Tarjeta en diversos comercios adheridos, etc.

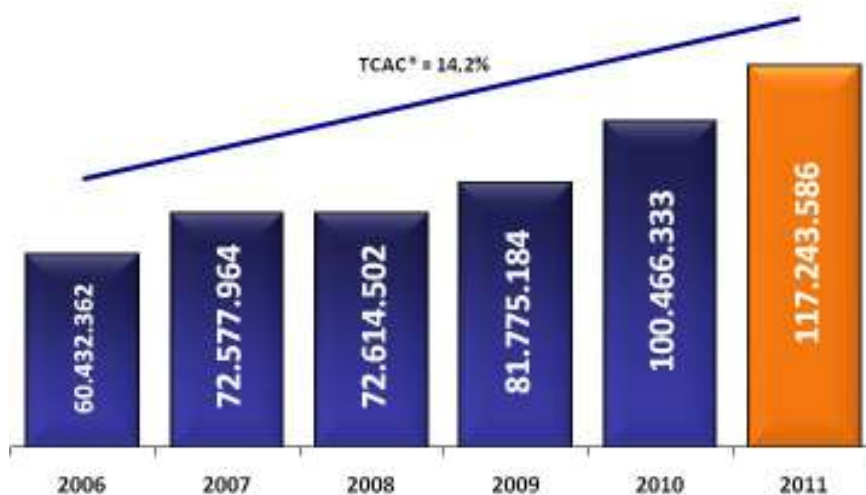
Evolución número de tarjeta emitidas



TCAC* = Tasa de Crecimiento Anual Compuesta 2006 – 2011
 Información anual al 31 de diciembre de 2011

La cartera de colocaciones netas al cierre de cada período evoluciona con la misma tendencia al número de tarjetas emitidas, aunque las colocaciones por cliente tienden a aumentar en la medida que la cartera va madurando y se tiene mayor experiencia con dichos clientes.

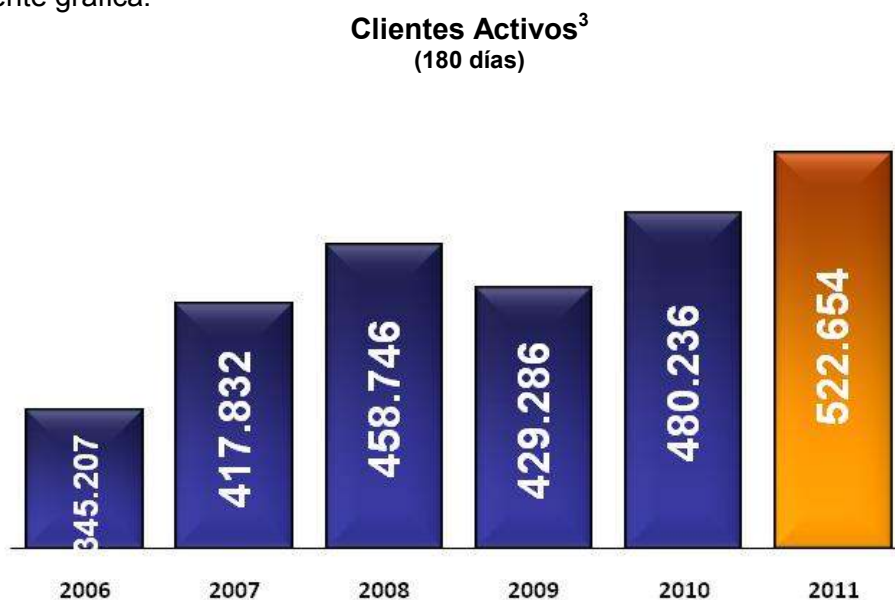
Evolución cartera de colocaciones netas



TCAC* = Tasa de Crecimiento Anual Compuesta 2006 – 2011
 Información anual al 31 de Diciembre de 2011

Destaca el incremento logrado en la cartera neta de colocaciones entre diciembre 2010 y diciembre 2011, el que alcanza al 16,7%. Este aumento se explica por un crecimiento de la cartera bruta en un 18% y en un incremento del stock de provisiones en un 29,5%.

La cartera de Tarjetas Activas (a 180 días) al cierre de cada período evoluciona de acuerdo a la siguiente grafica:



³ Clientes Activos: Clientes con saldo (no castigados)

I. Análisis del Balance

Se presentan a continuación los cuadros de Estados Financieros Consolidados de Empresas Hites S.A. al 31 de diciembre de 2011 y 31 de diciembre de 2010.

a. Activos:

Al 31 de diciembre de 2011, los activos de la Sociedad alcanzaron a MM\$ 210.043 comparados con MM\$ 173.388 al período diciembre 2010, lo que significó un aumento de 21,14%.

ACTIVOS	Dic-2011	Dic-2010	Var Dic-11 vs Dic-10	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Activos Corrientes	146.968	119.630	27.338	22,85%
Activos no Corrientes	63.074	53.757	9.317	17,33%
Total Activos	210.043	173.388	36.655	21,14%

a.1 Activos Corrientes:

El incremento de los activos corrientes se explica principalmente por el aumento de la cartera de deudores de la tarjeta Hites (MM\$ 19.911) así como los inventarios (MM\$ 3.997). Estas variaciones son concordantes con el aumento de las colocaciones según el plan de expansión en que se encuentra la empresa.

a.2 Activos no Corrientes:

La variación positiva de MM\$ 9.317 se explica principalmente por el aumento de activo fijo producto principalmente a las inversiones en tiendas nuevas (MM\$ 7.400) y por el incremento de impuestos diferidos (MM\$ 4.391). Así como una disminución de los clientes a largo plazo (MM\$ 1.711).

b. Pasivos y Patrimonio

PASIVOS	Dic-2011	Dic-2010	Var Dic-11 vs Dic-10	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Pasivos Corrientes	94.738	63.993	30.745	48,04%
Pasivos no Corrientes	17.442	25.070	(7.628)	(30,43)%
Patrimonio	97.863	84.324	13.539	16,06%
Total Pasivos	210.043	173.388	36.655	21,14%

b.1 Pasivos Corrientes

El aumento neto del pasivo corriente de M\$ 30.745 entre ambos periodos está dado principalmente por: aumento en las cartas de crédito para la importación de productos (MM\$ 6.615), incremento deuda bancaria de corto plazo (MM\$ 15.000) y aumentos de cuentas por pagar proveedores (MM\$ 2.969) y provisiones.

b.2 Pasivos no corrientes:

La disminución neta de MM\$ 7.628 registrada en el pasivo no corriente considera disminución de cuotas del crédito sindicado (MM\$ 4.874), operación de leaseback del sitio ubicado en la dirección Puente 696 (MM\$ 2.288), donde se construirá una nueva multitienda, e ingresos anticipados provenientes de operaciones con seguros recaudados de clientes.

b.3 Patrimonio:

La variación positiva de MM\$ 13.539 del patrimonio se compone de incremento de capital reflejado como consecuencia del ejercicio del stock options en enero 2011 (MM\$ 3.577) y por el resultado neto del ejercicio (después de provisión dividendos).

c. Principales Tendencias

Liquidez

Indicadores	Unidades	31-Dic-11	31-Dic-10	Var Dic-11 vs Dic-10
Liquidez corriente ⁴	Veces	1,55	1,87	(0,32)
Razón Acida ⁵	Veces	1,35	1,63	(0,28)
Capital de Trabajo ⁶	MM\$	52.231	55.637	(3.407)

Los indicadores de liquidez presentan una variación a la baja entre los períodos comparados producto del aumento de la deuda financiera de corto plazo, la cual se encuentra en un proceso de refinanciación al largo plazo, el que debiera de concluir dentro del primer trimestre de 2012. Esto va a permitir mejorar en forma considerable todos estos indicadores de liquidez.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	31-Dic-11	31-Dic-10	Var Dic-11 vs Dic-10
Nivel de Endeudamiento ⁷	Veces	1,15	1,06	0,10
Nivel Endeudamiento Neto ⁸	Veces	1,00	0,92	0,08
DFN / EBITDA ⁹	Veces	1,91	1,73	0,19
Razón deuda corriente ¹⁰	%	84,45%	71,85%	12,60%
Razón deuda no corriente ¹¹	%	15,55%	28,15%	(12,60)%

El nivel de endeudamiento registra un leve aumento, acorde al plan de expansión en que se encuentra la empresa y a una mayor actividad comercial. Es importante mencionar que estos ratios son menores al covenants financieros que la compañía debe cumplir por el crédito sindicado vigente (el covenant de Nivel de endeudamiento es menor o igual a 1,5 y el de DFN/EBITA menor a 3,5 veces).

⁴ Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

⁵ Razón Acida = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente

⁶ Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente.

⁷ Nivel de Endeudamiento = Pasivo Exigible / Total Patrimonio Neto

⁸ Nivel Endeudamiento Neto = (Pasivos Exigibles - Caja o Efectivo Equivalente) / Total Patrimonio Neto

⁹ DFN / EBITDA = Deuda Financiera - Caja o Efectivo Equivalente / EBITDA últimos 12 meses.

¹⁰ Razón Deuda Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Exigible

¹¹ Razón Deuda No Corriente = Pasivo No Corriente / Pasivo Exigible

II. Análisis del Estado de Resultados

Estado de Resultados

	4to. Trimestre MM\$			Acumulado a Diciembre MM\$		
	2011	2010	Difer. %	2011	2010	Difer. %
Ingresos de explotación	77.275	64.401	20,0%	227.512	183.911	23,7%
Costos de explotación	(47.758)	(39.618)	20,5%	(142.197)	(116.602)	22,0%
Ganancia Bruta	29.517	24.783	19,1%	85.315	67.309	26,8%
Margen	38,2%	38,5%		37,5%	36,6%	
Gastos de Administración	(19.233)	(16.025)	20,0%	(63.785)	(51.321)	24,3%
Costos de Distribución	(622)	(360)	72,8%	(1.672)	(925)	80,7%
Resultado operacional⁽²⁾	9.662	8.399	15,0%	19.857	15.063	31,8%
Otras ganancias (pérdidas)	(958)	(551)	73,9%	(2.505)	(698)	259,1%
Ingresos y costos Financieros	(1.027)	(515)	99,3%	(3.338)	(1.749)	90,8%
Diferencias de cambio	(526)	304	-273,3%	(382)	684	-155,8%
Resultados por unidad de reajuste	56	377	-85,1%	93	383	-75,7%
Ganancia (Perdida) antes de Impuestos	7.206	8.013	-10,1%	13.726	13.683	0,3%
Impuesto a las ganancias	(350)	(1.485)	-76,4%	(1.433)	(2.445)	-41,4%
Resultado integral total	6.856	6.527	5,0%	12.293	11.238	9,4%
EBITDA⁽¹⁾	10.873	9.698	12,1%	24.773	20.067	23,5%
Margen EBITDA	14,1%	15,1%		10,9%	10,9%	

(1) Para efecto de cálculo de EBITDA el efecto del resultado stock options no se considera. (MM\$ 1.411)

(2) Resultado Operacional = Ganancia Bruta - Gastos de Administración - Gastos de Distribución

Ingresos por actividades ordinarias

Los Ingresos por Actividades Ordinarias incluyen tanto los ingresos por ventas de productos retail como los ingresos generados por servicios financieros prestados a los clientes de la tarjeta Hites.

Al comparar las diversas partidas de resultado acumulado a diciembre se observan las siguientes variaciones: El aumento de ingresos en un 23,7% observado a diciembre 2011 es producto de mayores ventas retail y de mayores ingresos financieros. El aumento de ingresos en el cuarto trimestre 2011 fue de un 20%, influido por las ventas de las nuevas multitiendas inauguradas durante el tercer trimestre (Copiapó y Rancagua) y la nueva multitienda La Serena inaugurada en diciembre de 2011.

Costos de Ventas

El incremento de los costos de ventas alcanzó a un 22%, inferior a la variación de los ingresos generando una variación positiva de los márgenes (ganancia bruta).

Los costos de ventas consideran los cargos por provisiones de incobrables sobre la cartera de colocaciones con tarjeta Hites, así como otros costos del negocio financiero y los costos de ventas del negocio retail, cifra esta última que aumentó producto de la mayor actividad comercial en nuevas plazas.

Ganancia Bruta

El aumento del 26,8% es la resultante de la variación de los ingresos superiores a la variación de los costos, influenciado por mayores ventas y mejores márgenes.

Gastos de Administración

Los gastos de administración presentan un aumento del 24,3% entre ambos períodos, siendo éste levemente mayor que el incremento de los ingresos dado principalmente por los niveles de crecimiento de la empresa conforme avanza el plan de expansión. Cabe precisar que los gastos del cuarto trimestre 2011, comparado con 2010, consideran adicionalmente gastos de 3 tiendas (Copiapó, Rancagua y La Serena) que dado su reciente inauguración (tercer y cuarto trimestre) aún no se han alcanzado un nivel de maduración que permita obtener economías de escala.

Resultado Operacional

La mejora lograda en el resultado operacional es consecuencia directa del incremento en el nivel de ventas retail y el incremento en los ingresos por servicios financieros generados por una mayor cartera crediticia con mayor nivel de transacciones y servicios demandados, aún cuando se observa un incremento de gastos de administración y ventas ya explicados. Esta mejora asciende a 31,8% a diciembre 2011, alcanzando los MM\$ 19.857.

Ingresos y Costos Financieros

Los mayores cargos netos a resultados registrados el 2011 versus 2010 en este rubro, por MM\$ 1.588, se debe principalmente al aumento de las tasas de interés de corto plazo de mercado, lo que impactó sobre los créditos que mantiene la compañía, así como, en menor medida, al aumento de los spreads bancarios.

Resultado Integral Total:

El resultado neto de MM\$ 12.293 presenta una mejora de un 9,4% en relación a igual período del año anterior, encontrándose esa mejora basada en el mayor nivel de actividad alcanzado en 2011 versus 2010, lo que generó importantes avances operacionales entre ambos períodos.

EBITDA:

El EBITDA a diciembre de 2011 alcanzó la suma de MM\$ 24.773, con un aumento de un 23,5% respecto a igual período del año anterior, de los cuales MM\$ 10.873 se generaron en el cuarto trimestre 2011. Por su parte, el margen EBITDA alcanzó en el mismo período un 10,9%, cifra igual al año anterior.

Principales Tendencias

Actividad

Indicadores	Unidades	31-Dic-11	31-Dic-10	Var Dic-11 vs Dic-10
Rotación de Inventario ¹²	Veces	7,31	7,55	-0,24
Permanencia de Inventarios ¹³	Días	36,93	35,78	1,15
Rotación Activo Fijo ¹⁴	Veces	7,42	7,38	0,04

Los indicadores de nivel de existencias muestran un leve deterioro producto de las existencias con que se debe contar para las nuevas tiendas de Copiapó (Julio), Rancagua (Septiembre) y, especialmente, la nueva tienda en la ciudad de La Serena inaugurada en Diciembre.

Rentabilidad

Indicadores	Unidades	31-Dic-11	31-Dic-10	Var Dic-11 vs Dic-10
Rentabilidad del Patrimonio ¹⁵	%	12,56%	13,33%	(0,77)%
Rentabilidad del Activo ¹⁶	%	5,85%	6,48%	(0,63)%
Rendimiento activos operacionales ¹⁷	%	14,03%	13,10%	0,93%

Los indicadores de rentabilidad alcanzados en el periodo 2011 presentan leves deterioros producto de la apertura de tres tiendas en el segundo semestre del 2011, las cuales alcanzan su maduración en un periodo de dos a tres años.

¹² Rotación de Inventario = Costo de Venta / Inventario

¹³ Permanencia de Inventarios = Inventario / Costo de Venta

¹⁴ Rotación Activo Fijo = Ingresos de Explotación / Activos Fijos

¹⁵ Rentabilidad del Patrimonio = Resultado del Ejercicio Últimos 12 meses / Total Patrimonio Neto

¹⁶ Rentabilidad del Activo = Resultado del Ejercicio Últimos 12 meses / Total Activos

¹⁷ Rendimiento activos operacionales = Resultado Operacional Últimos 12 meses / Activo Operacional

III Estado de Flujos de Efectivo

Principales Intermedio	Flujos de Efectivo Indirecto	31-Dic-11	31-Dic-10	Var Dic-11 vs Dic-10	
		MM\$	MM\$	MM\$	%
Flujos originados por actividades de la operación		7.505	7.480	25	0,33%
Flujos originados por actividades de financiamiento		5.993	(4.014)	10.006	249,29%
Flujos originados por actividades de inversión		(10.828)	(5.282)	(5.546)	(105,00)%

El flujo originado por actividades de la operación muestra una variación positiva de MM\$ 25 a diciembre de 2011. El principal uso del flujo generado por la operación es la inversión en capital de trabajo, principalmente en la cartera de créditos para clientes y en existencias, requeridas para el plan de expansión que está en marcha.

Los flujos originados por actividades de financiación presentan una variación positiva neta de MM\$ 10.006, explicados principalmente por pagos netos de créditos efectuados en el año 2011 (MM\$ 8.258) y recaudación producto del ejercicio del stock options realizada en el mes de enero de 2011 (MM\$ 3.577).

Los flujos netos generados por las actividades de inversión presentan una variación de MM\$ 5.546 explicados principalmente por el plan de expansión en curso, que requiere inversiones importantes en las nuevas tiendas.

IV Análisis de Riesgos

i.- Riesgo de Situación Económica

Las ventas y servicios que presta la Sociedad están relacionados con nivel de consumo agregado de las personas, por lo que las condiciones de la economía afectan las decisiones de los consumidores, en este sentido es importante señalar que la empresa ha retomado un ritmo de expansión en línea con la recuperación de la economía actual del país y es por ello que tiene expectativas de crecimiento. La experiencia muestra a través del tiempo que a mayor estabilidad económica de los consumidores, mayores son los ingresos que pueden disponer para mejorar su calidad de vida y/o satisfacer necesidades crediticias que le permitan solucionar sus problemas. De esta manera, la compañía se ha visto beneficiada por las bajas tasas de desempleo que ha mostrados la economía durante el 2011, las que debieran de mantenerse en el transcurso del año 2012 según las actuales proyecciones del mercado.

ii.- Riesgo de regulaciones de comercio

La Sociedad tiene un amplio mercado de clientes y proveedores, es una empresa que tiene proyecciones de crecimiento y para ello cuenta con el mercado nacional y extranjero para proveerse de productos. A su vez, la variedad de productos que ofrece le permite acceder a clientes de todos los estratos económicos, independiente que durante toda su larga historia ha estado enfocada a los segmentos masivos de menores ingresos del país.

Por otro lado, existen varias iniciativas de cambios regulatorios con efectos en el negocio financiero de la compañía, las que en caso de prosperar, implicarán una adecuación de las políticas comerciales y de crédito de la empresa.

iii.- Riesgo de tasa de interés

La Sociedad ha adquirido compromisos en pesos con los bancos a mediano plazo, a tasas acorde al mercado, bajo condiciones crediticias razonables.

La estructura de financiamiento, en la parte no cubierta por el patrimonio de la empresa, considera fuentes de corto, mediano y largo plazos, en pesos, y afectos a tasas de interés fijas y variables.

La porción del pasivo afecta a tasa de interés variable está relacionada directamente a la tasa TAB nominal de 180 días más su spread respectivo.

iv.- Riesgo de tipo de cambio

Parte de los productos que comercializa la sociedad son adquiridos directamente por la empresa en el extranjero. Estas transacciones se realizan en moneda extranjera, fundamentalmente en dólares estadounidenses. Dado que el peso chileno está sujeto a variaciones respecto del dólar estadounidense y otras monedas, durante el período en que esas operaciones de importación están pendientes de ser pagadas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria, lo que podría hacer variar los costos de adquisición de esos productos.

La política de la sociedad es minimizar el tiempo de exposición a esos riesgos, sin dilatar la cobertura de los pasivos generados por esta práctica.

v.- Riesgo de incobrabilidad de las colocaciones en tarjeta de crédito

El riesgo de incobrabilidad de los deudores de la tarjeta Hites se establece cuando existe evidencia objetiva de que, basada en una razonable presunción, la sociedad no será capaz de cobrar todos los importes que le adeudan sus clientes de acuerdo a los términos originales pactados para ello.

La sociedad mantiene una política vigente de riesgo de su cartera de clientes y establece periódicamente mediante la utilización de modelos estadísticos computacionales las provisiones de incobrabilidad necesarias para mantener y registrar en sus estados financieros los efectos de esa incobrabilidad.

La política de provisiones por este riesgo considera segmentaciones basadas en el tipo de cliente y la información que se obtenga de dicho cliente en la originación del crédito y, posteriormente, en el comportamiento de éste en el tiempo, considerando para tales efectos los plazos de mora, así como en el historial previo de cada deudor.

El riesgo crediticio es monitoreado permanentemente mediante el seguimiento de diferentes indicadores controlados con un conjunto de herramientas tecnológicas, aplicadas en las distintas etapas en que se encuentran los clientes (captación, behavior (comportamiento), cobranza, etc.).

Por último, el riesgo crediticio se ve acotado al tratarse de colocaciones altamente desconcentradas, con un muy bajo monto promedio. Ningún cliente concentra más de un 0,003% de la cartera de colocaciones de la empresa.

vi.- Riesgo operativo

La Empresa, para realizar su proceso de abastecimiento considera tanto proveedores nacionales como extranjeros, y de diversos lugares del mundo. Adicionalmente, sus clientes se han ido diversificando en la medida que el plan de expansión de la Empresa se ha concretado. Es así como en la actualidad se mantiene una cartera de clientes de diferentes zonas geográficas de Chile la que en el futuro seguirá diversificándose en la medida que los planes de apertura de nuevas tiendas se vayan cumpliendo. Sumado a esto existe una aplicación consistente y conservadora de las políticas crediticias debido al profundo conocimiento que se ha adquirido sobre el segmento socio económico que la Empresa atiende (C3-D), y su vulnerabilidad a los ciclos económicos y a escenarios negativos que afectan la colocación. La Empresa posee un mix de productos bien diversificado y de oferta constante, de modo que no está sujeta al ciclo de precios de un producto específico. Por tanto el riesgo en este sentido es bajo, similar al del comercio detallista en general y al de las grandes tiendas en particular.

vii.- Riesgo de activos financieros

Corresponde a los saldos en cuentas corrientes bancarias, depósitos a plazo y valores negociables que la empresa mantiene en cada momento del tiempo. La capacidad de la sociedad de recuperar estos fondos a su vencimiento depende de la solvencia de la contraparte en que se encuentren depositados.

La sociedad tiene establecida una política de diversificación entre instituciones financieras que pueden recibir cualquiera de estos depósitos de efectivo y equivalentes, los que limitan su concentración y por tanto este riesgo.

viii.- Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez de la empresa, definido como la capacidad de la compañía de hacer frente a sus compromisos, ya sea amortizar o refinanciar sus pasivos a plazos y precios razonables, es administrado centralizadamente.

La principal fuente de fondos es la generación operativa de caja proveniente del desarrollo de sus actividades operacionales.

Adicionalmente, tiene inscritas dos líneas de bonos corporativos, una a 10 años y la otra a 30 años, por un monto total de UF2,5 millones, y una línea de efectos de comercio por UF500 mil; lo que permitirá disponer de recursos financieros para enfrentar sus planes de desarrollo futuro y sus compromisos financieros de corto plazo.

Por otro lado, la empresa mantiene líneas de crédito vigentes con distintas instituciones financieras de la banca nacional, y actualmente se encuentra en un proceso de refinanciación de sus pasivos financieros al largo plazo, el cual debiera de concluir dentro del primer trimestre de 2012.

La sociedad estima que su grado de endeudamiento financiero son los adecuados para sostener sus operaciones normales y ejecutar sus planes de inversión, establecidos en su plan financiero.