



hites®



Resultados 3Q2012

Hites continúa mostrando resultados favorables

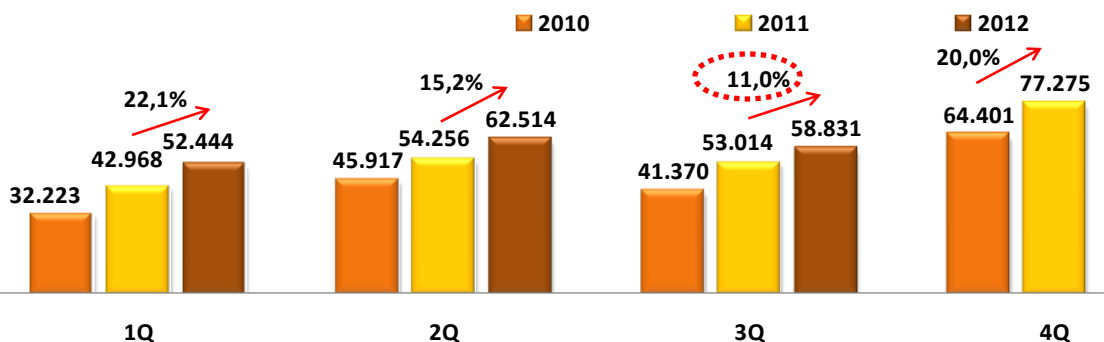


	3er. Trimestre MM\$			Acumulado a Septiembre MM\$		
	2012	2011	Difer. %	2012	2011	Difer. %
Ingresos de Explotación	58.831	53.014	11,0%	173.789	150.237	15,7%
Costos de Explotación	(37.659)	(34.071)	10,5%	(109.634)	(94.439)	16,1%
Ganancia Bruta	21.173	18.943	11,8%	64.155	55.798	15,0%
Margen Bruto	36,0%	35,7%	0,3%	36,9%	37,1%	-0,2%
Gastos de Administración (SDA)	(16.260)	(15.014)	8,3%	(46.783)	(40.849)	14,5%
Costos de Distribución	(493)	(416)	18,6%	(1.572)	(1.050)	49,7%
EBITDA	4.420	3.513	25,8%	15.800	13.899	13,7%
Margen EBITDA	7,5%	6,6%	0,9%	9,1%	9,3%	-0,2%
Depreciación y Amortización	(1.609)	(1.260)	27,7%	(4.457)	(3.704)	20,3%
EBIT	2.811	2.253	24,8%	11.343	10.196	11,3%
Margen EBIT	4,8%	4,2%	0,6%	6,5%	6,8%	-0,3%
Otras Ganancias (Pérdidas)	5	(18)	-127,2%	(215)	(1.547)	-86,1%
Ingresos y Costos Financieros	(1.499)	(927)	61,7%	(4.061)	(2.311)	75,7%
Diferencias de Cambio	263	0	191520,4%	677	144	368,5%
Resultados por Unidad de Reajuste	15	(8)	-288,6%	(15)	37	-141,6%
Ganancia (Pérdida) Antes de Impuestos	1.594	1.300	22,6%	7.728	6.519	18,5%
Impuesto a las Ganancias	(325)	49	-767,6%	(1.337)	(1.083)	23,5%
Resultado Integral Total	1.269	1.349	-5,9%	6.391	5.436	17,6%

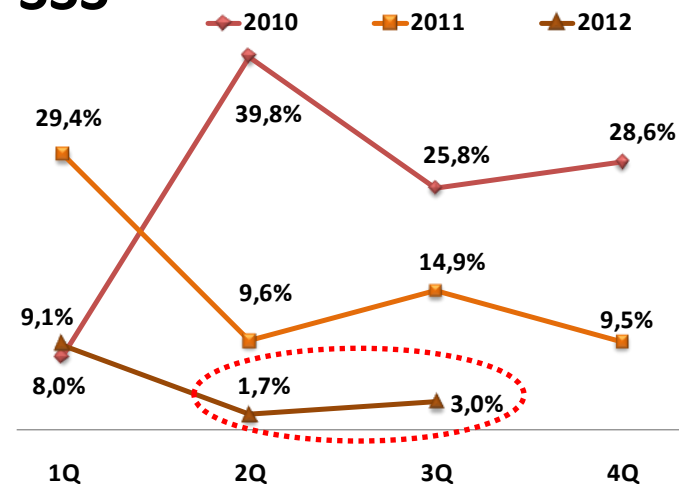
Crecimiento de ingresos se modera producto de las aperturas realizadas en el 3Q11.



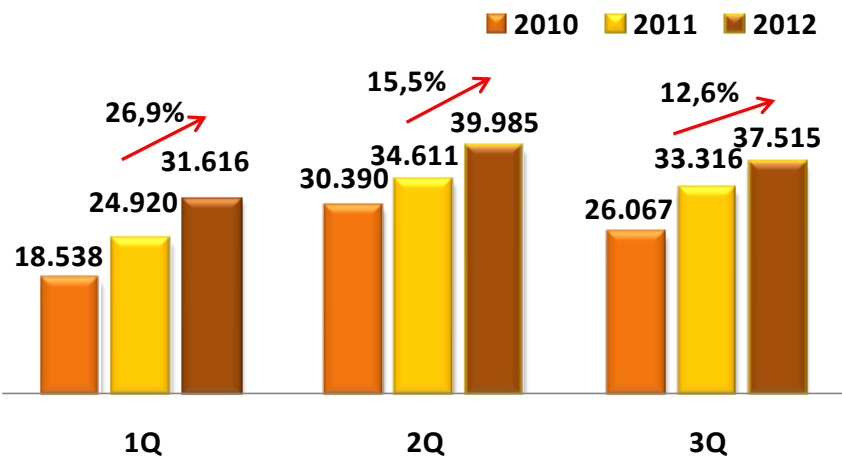
Ventas Totales (MM\$)



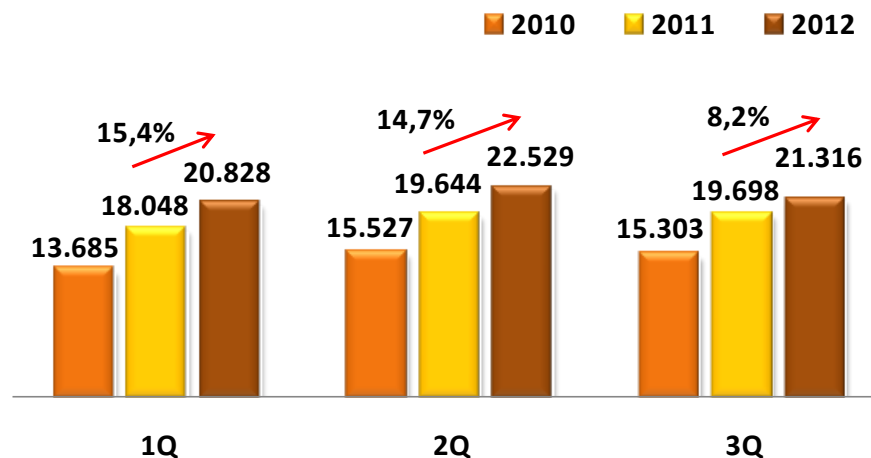
SSS



Ventas Retail (MM\$)



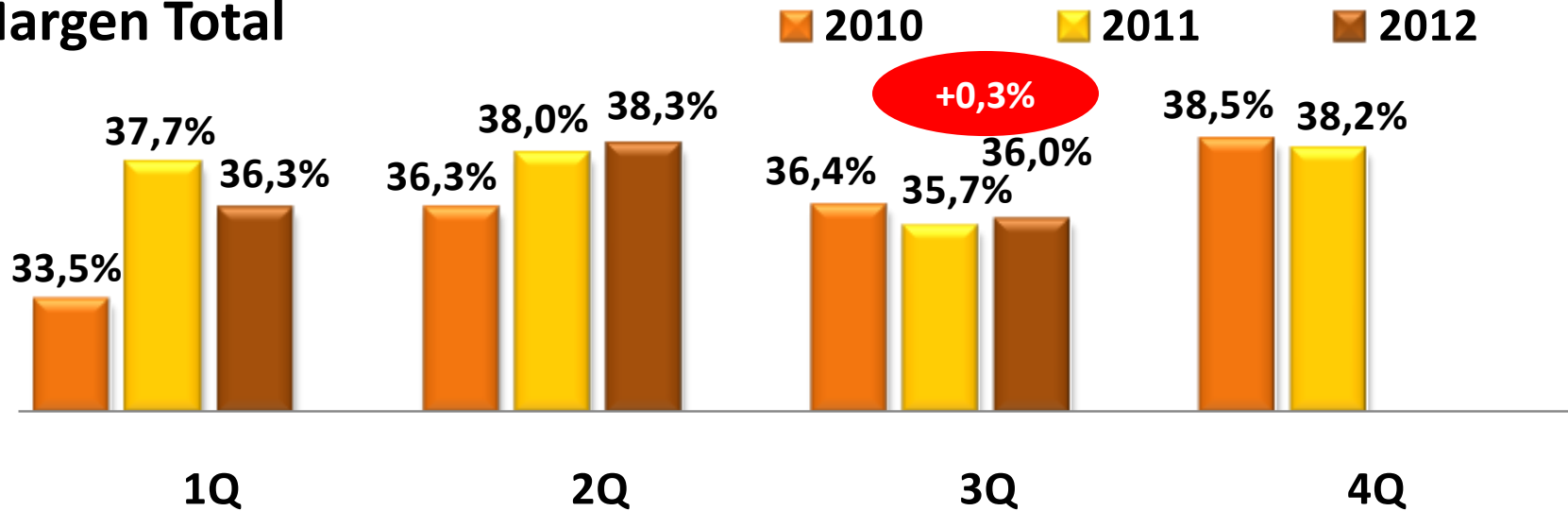
Ventas Negocio Financiero (MM\$)



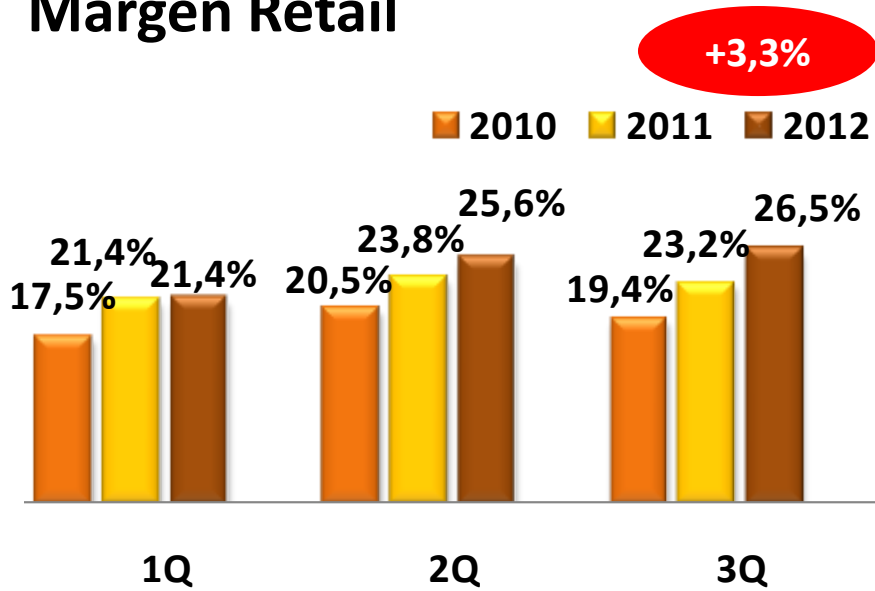
Importante mejora del margen retail permite más que compensar baja del margen financiero



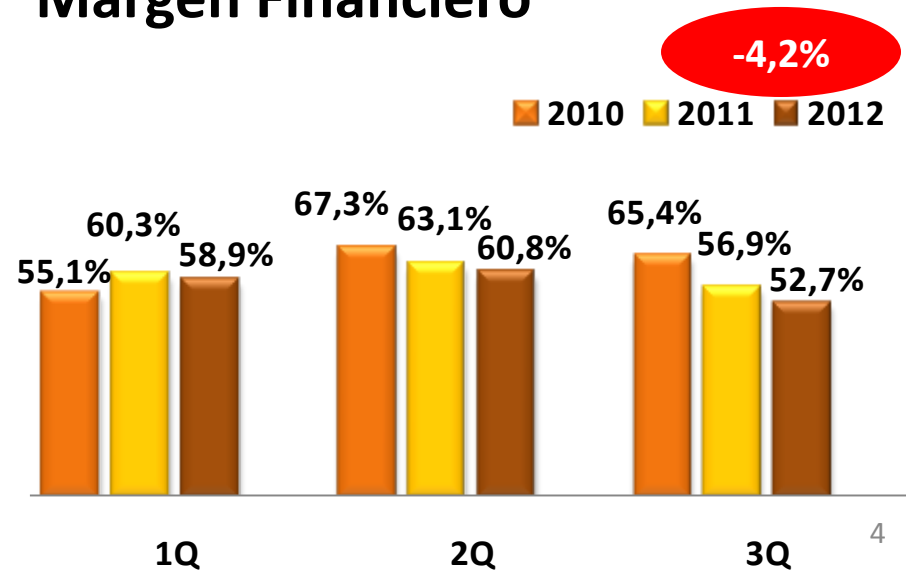
Margen Total



Margen Retail



Margen Financiero

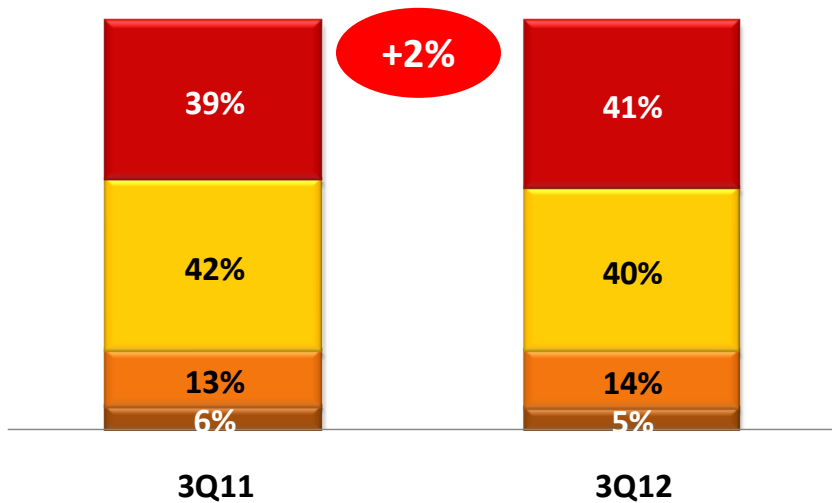


Gran logro en la estrategia trazada para subir el margen retail...y va a seguir



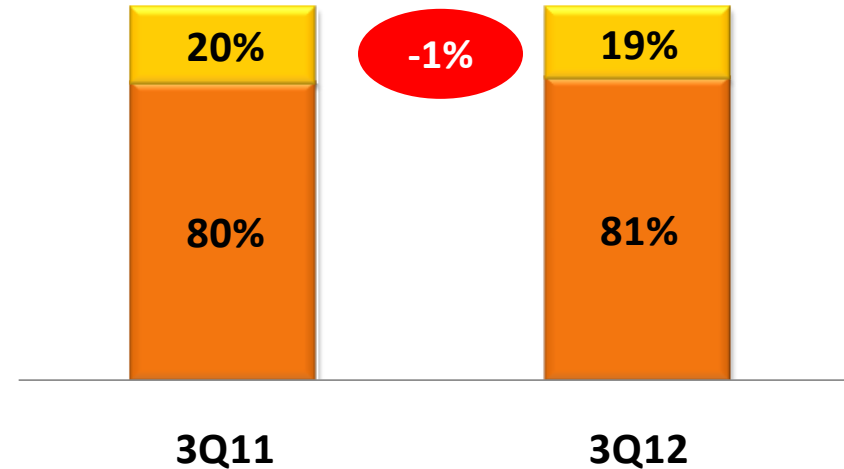
Participación Categorías

■ OTROS ■ DECO ■ ELECTRO ■ VESTUARIO



Participación Marcas Propias

■ OTRAS MARCAS ■ MARCAS PROPIAS



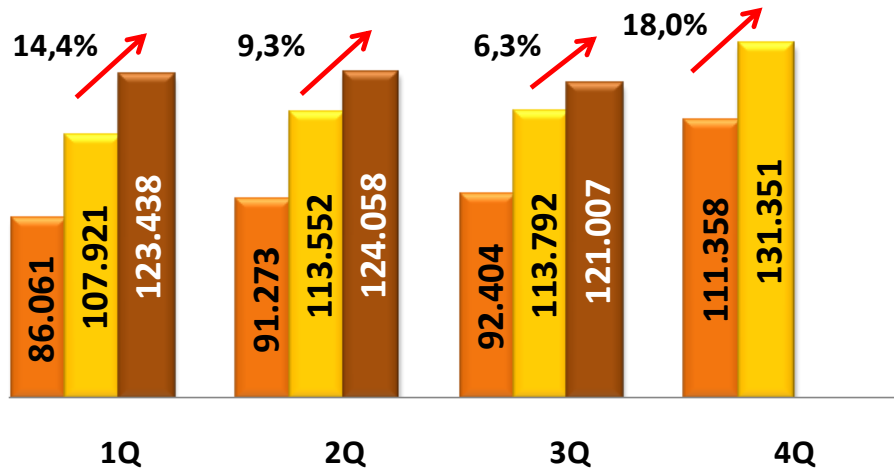
- Nuestro plan para subir el margen retail contempla la profundización en marcas propias y mayor foco en vestuario, pero no es sólo eso. Se están revisando todas las etapas de los procesos involucrados.
- Nuestros clientes demandan un mayor valor agregado en nuestros productos...nosotros estamos satisfaciendo sus necesidades

Moderación del crecimiento del negocio financ. producto de razones de distinta índole...



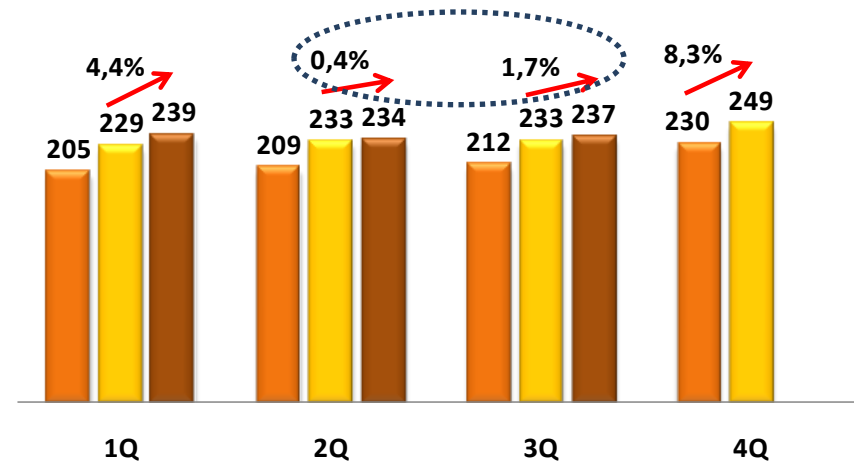
Cartera Bruta (MM\$)

2010 2011 2012



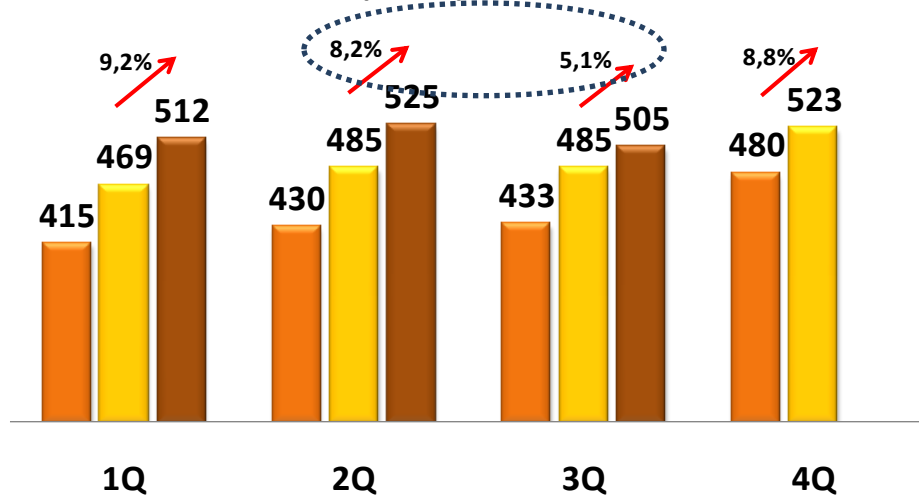
Deuda Promedio (M\$)

2010 2011 2012



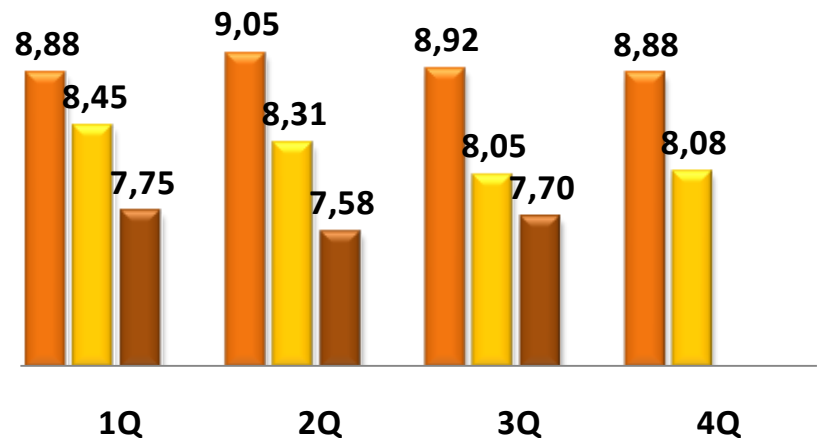
Clientes Activos (Miles)

2010 2011 2012



Plazo Promedio (Meses)

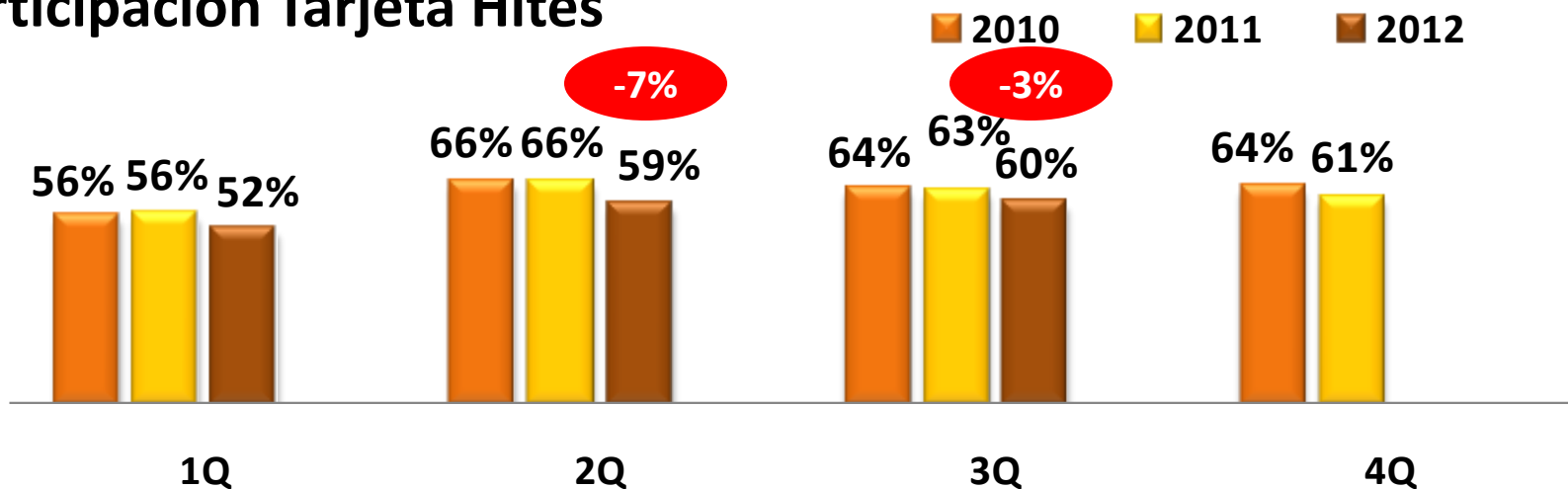
2010 2011 2012



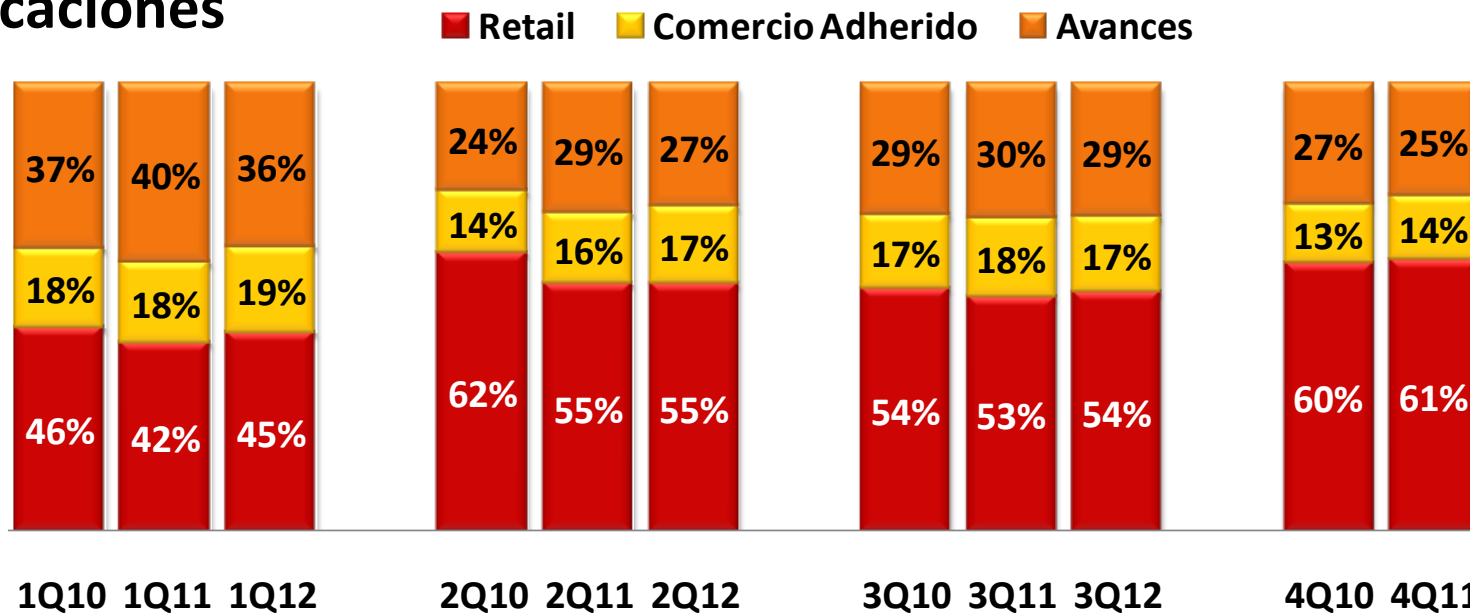
Mezcla de efectos: tiendas nuevas, contención, menor intención de uso...



Participación Tarjeta Hites



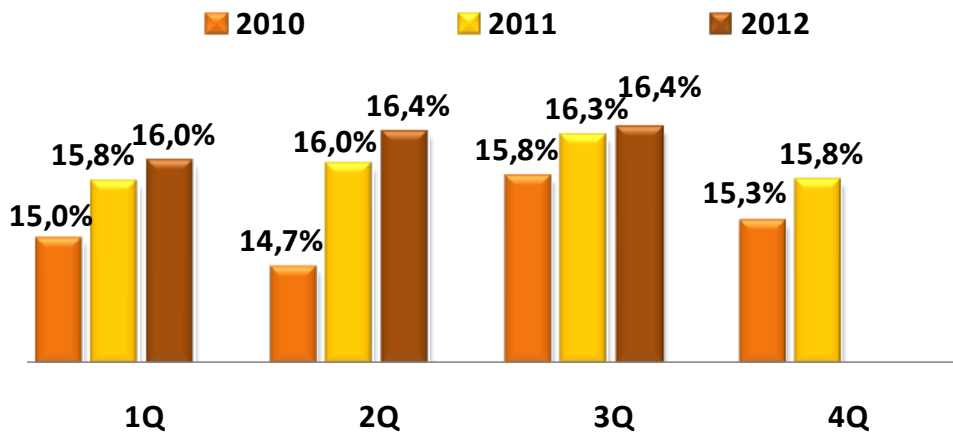
Colocaciones



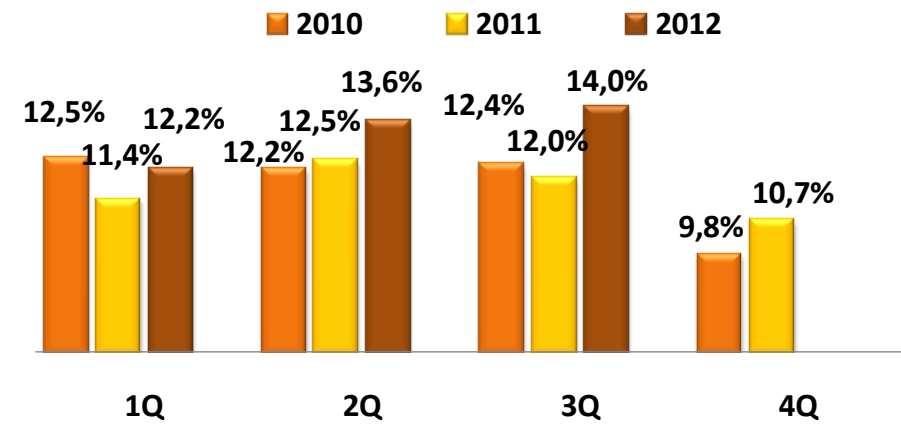
El riesgo se ha mantenido en niveles altos.
La pregunta es, hasta cuándo?



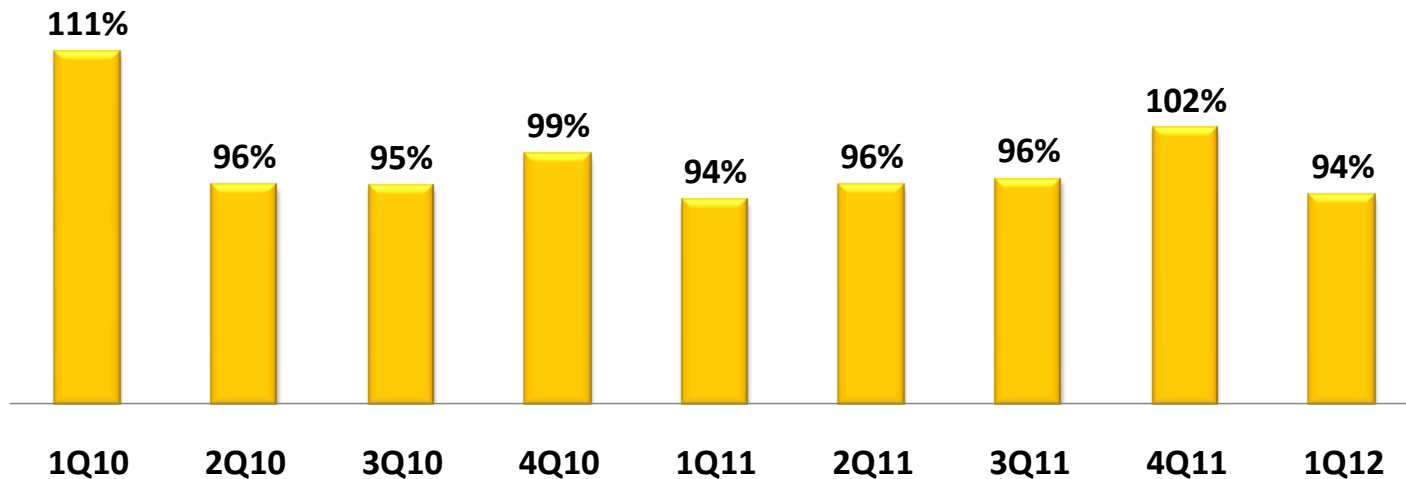
Recaudación %



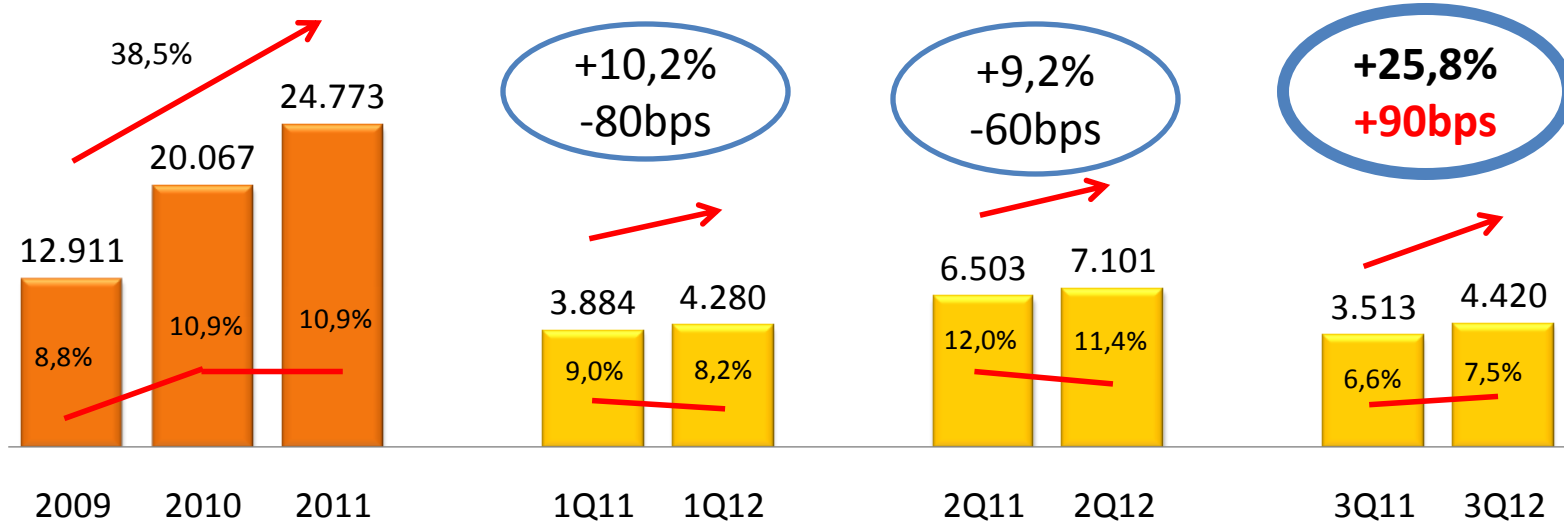
Tasa de Riesgo



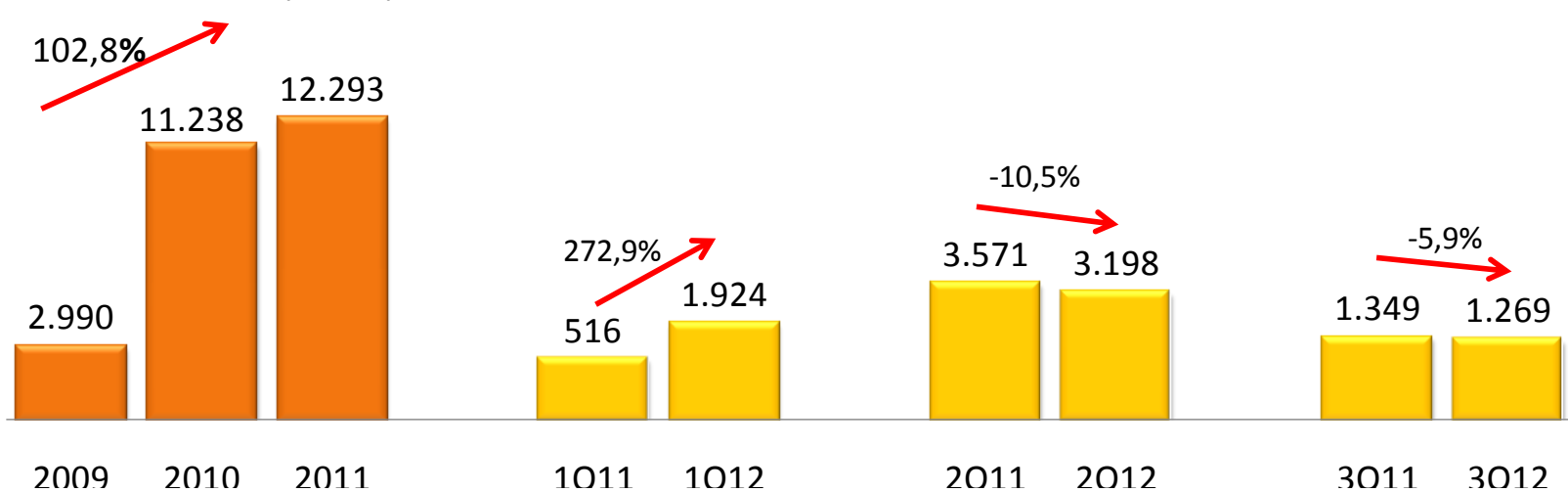
Índice de Cobertura



EBITDA (MM\$) y Margen EBITDA



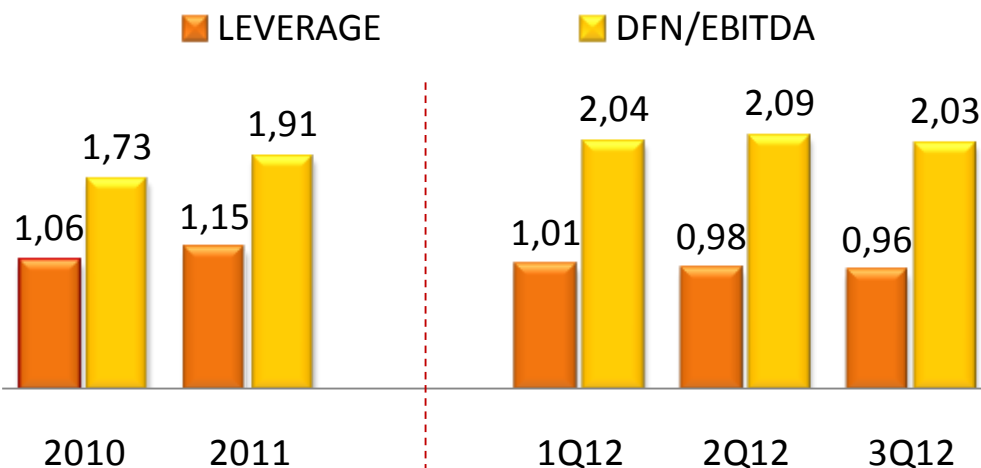
Utilidad Neta (MM\$)



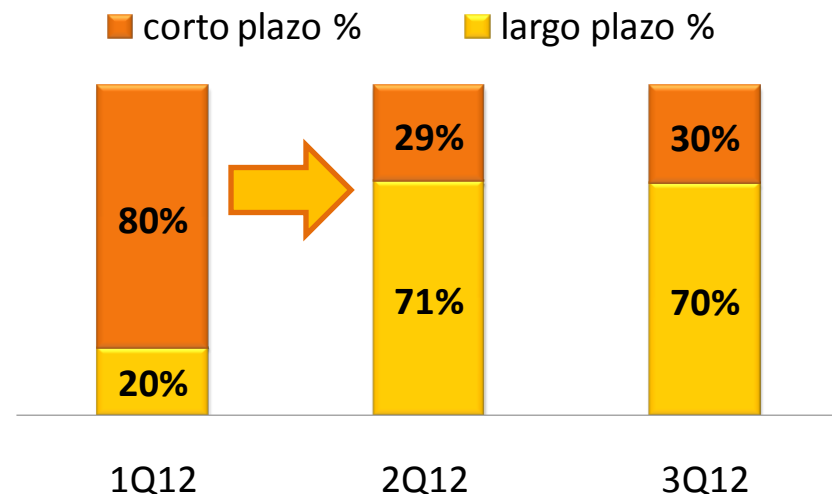
Sólida estructura financiera que nos permite desarrollar el nuestro plan de expansión



Leverage y DFN/EBITDA

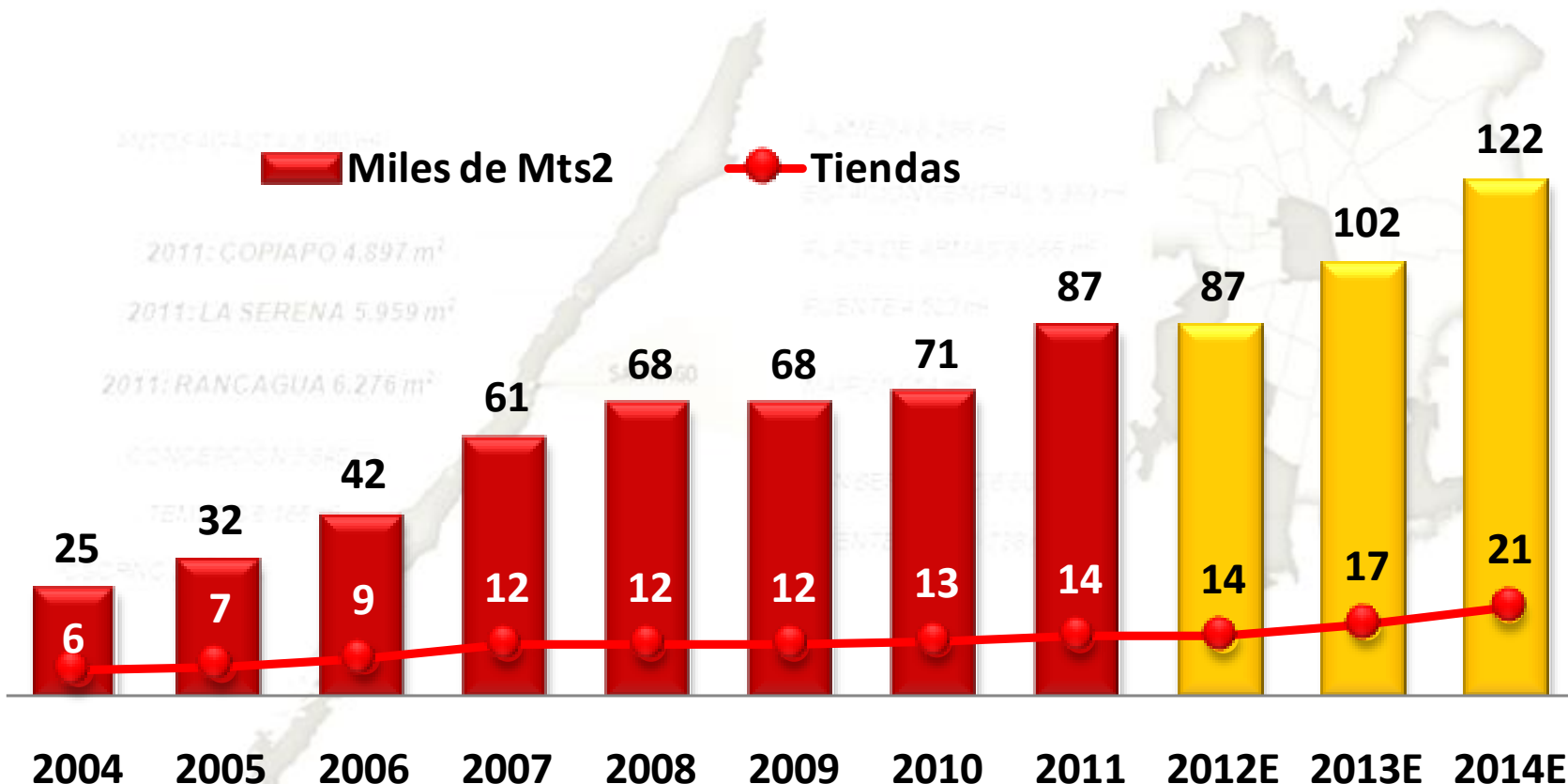


Estructura Deuda Financiera



- Se mantienen ratios de endeudamiento conservadores
- Operación concretada en Abril de 2012 nos permitió refinanciar el 100% de nuestra deuda financiera, permitiéndonos asegurar recursos para desarrollar nuestro plan de expansión 2013 y contar una posición de liquidez importante

Hites continúa con su plan de expansión

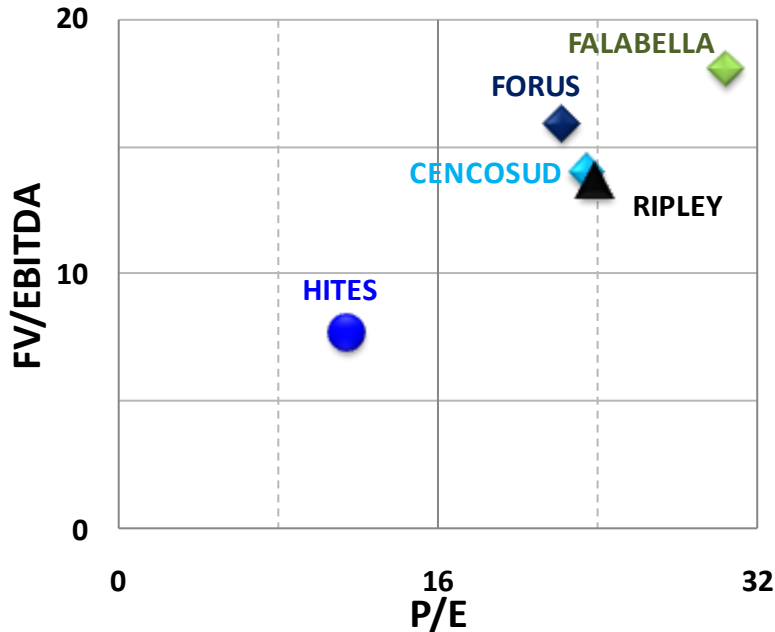


Objetivo: Crecer un 50% en número de tiendas en dos años

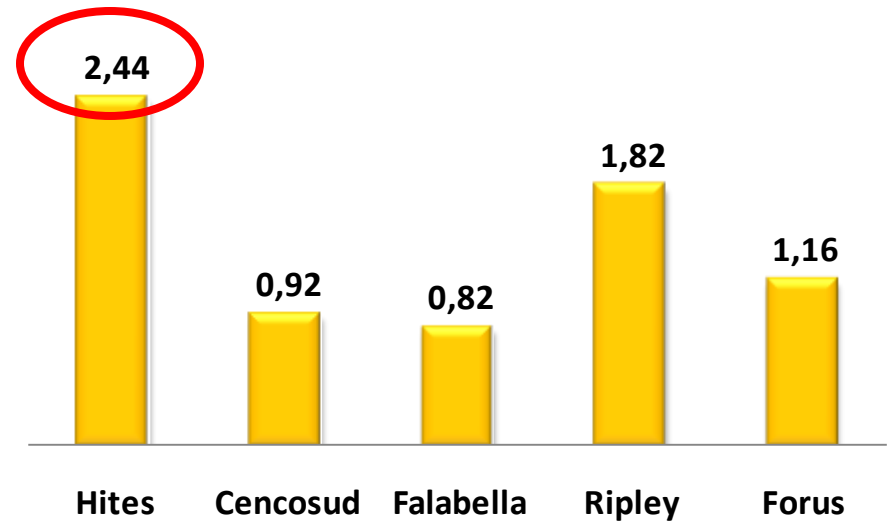
Por qué Hites?...valorización de mercado



FV/EBITDA y P/E



Yield Dividend (%)



- FV/EBITDA : 7,7
- P/E: 11,4

Nota: Cálculos según precios de acciones al cierre del 8 de noviembre de 2012.

Datos Financieros de Hites al 3er. Trimestre de 2012, demás retail al 2do. Trimestre de 2012.

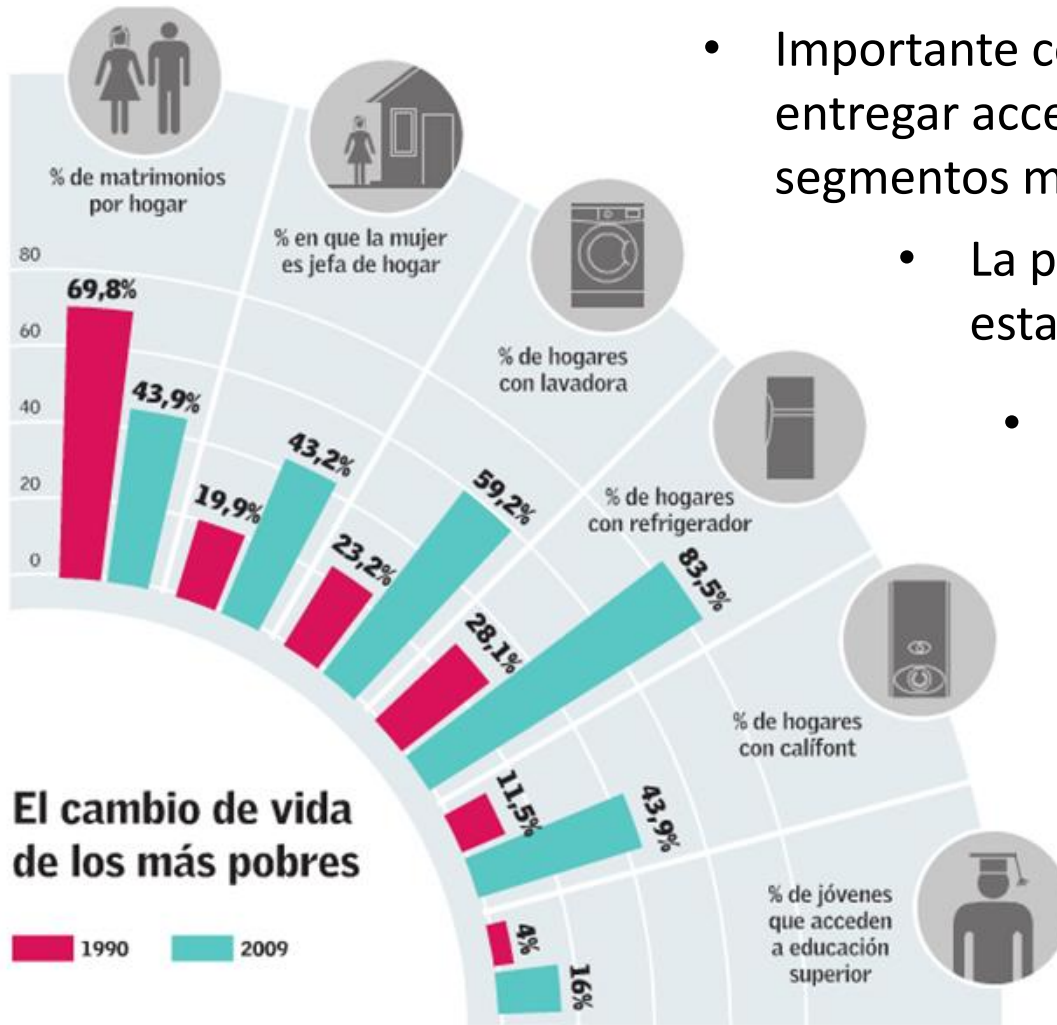
Mantendremos nuestras rentabilidades ante la regulación de la TMC?...



- Incrementar rentabilidad del negocio retail
- Aprovechar espacios que dejen actores financieros
- Productividad, eficiencia en gastos, economías de escala...
- Riesgo del negocio financiero:
 - Foco en la cobranza
 - Manteniendo formalidades con nuestros clientes, atención de reclamos, etc.
- Y lo más importante, entender lo que es un mercado de demanda

**A río revuelto...ganancia de POCOS
pescadores**

Efectos en Hites de la TMC...primero entendamos lo que es un mercado de demanda....



- Importante contribución del retail al entregar acceso al crédito a segmentos más bajos
- La pregunta es: Cómo va a ser esta figura en 5 años más?
- Hites va a seguir atendiendo a este segmento...y evolucionando con ellos

Fuente: Libertad y Desarrollo



hites®



Resultados 3Q2012