

# Presentación de Resultado 1Q15



Mayo 2015



**hites**®

---

**TIENDA DEPARTAMENTAL**

Especialista en segmentos C3-D

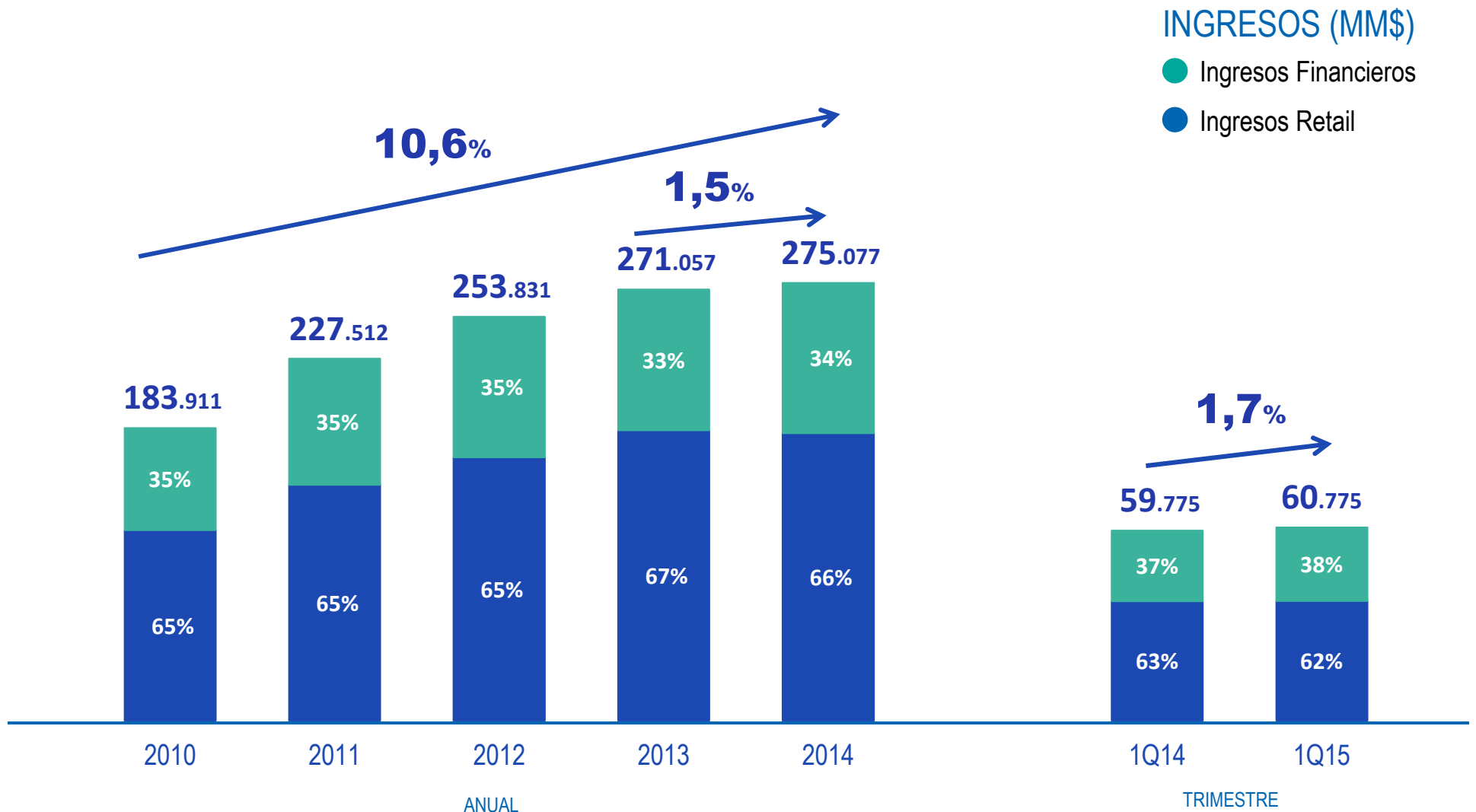
Hito relevante del comienzo del periodo a la fecha:

## => Apertura tienda de Los Ángeles

- Ubicada en el centro de la ciudad, en una de las mejores cuerdas del comercio de la ciudad
- Cuenta con una superficie de 4.800 m<sup>2</sup> en 4 pisos, con una mayor proporción dedicada a las categorías de vestuario
- Venta retail proyectada UF 6 m<sup>2</sup>
- Más eficiente por mayor dotación flexible, estructuras de incentivos y eficiencia energética



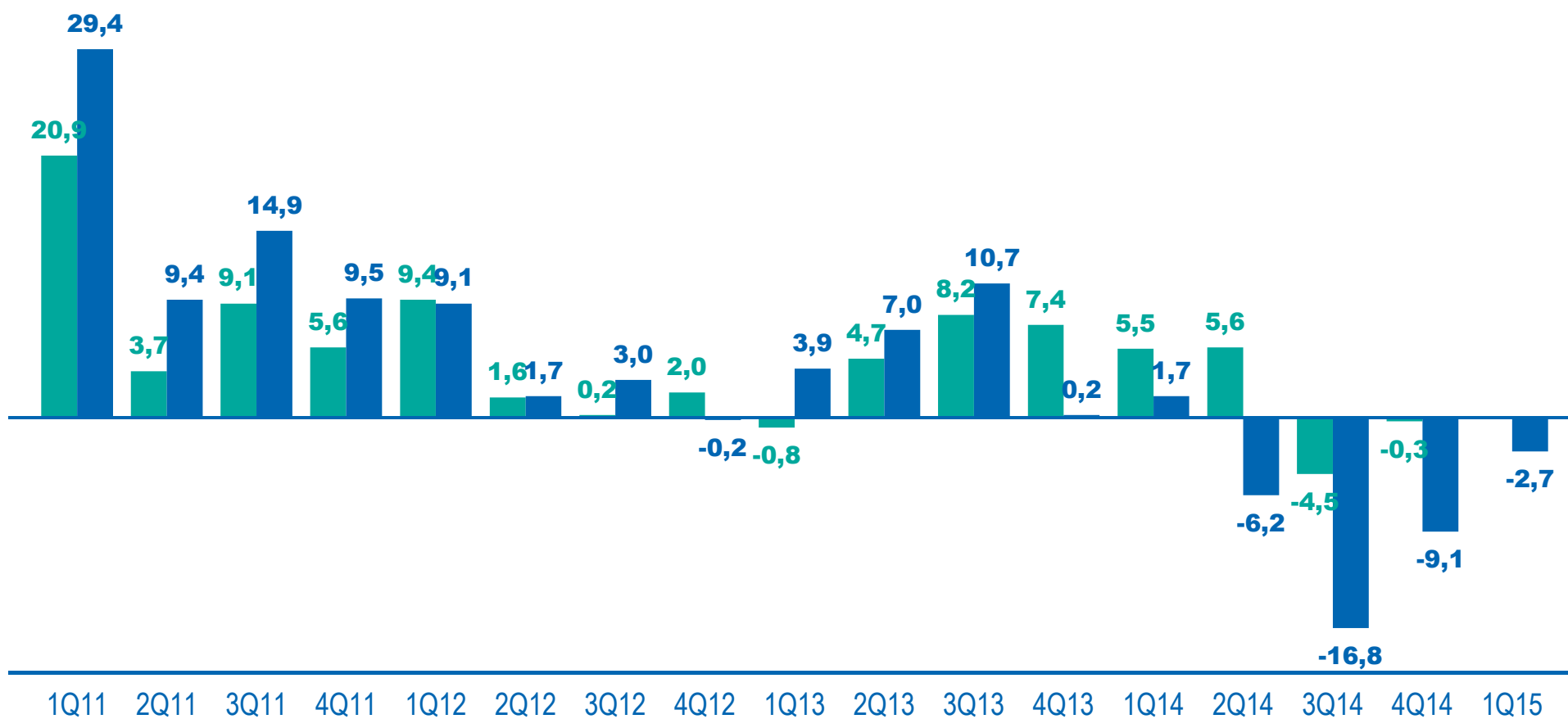
# Crecimiento de ingresos continúan moderados, empujados en mayor medida por el negocio financiero



# Pero el negocio retail ya no presenta caídas tan marcadas como el 2014 <sup>5</sup>

## SAME STORE SALES (%)

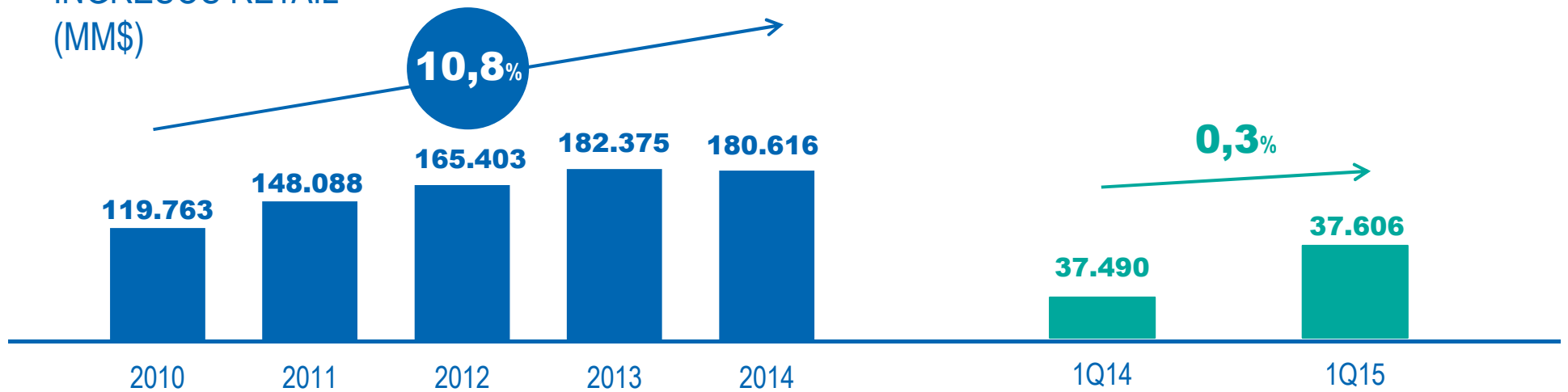
- Competencia
- Hites



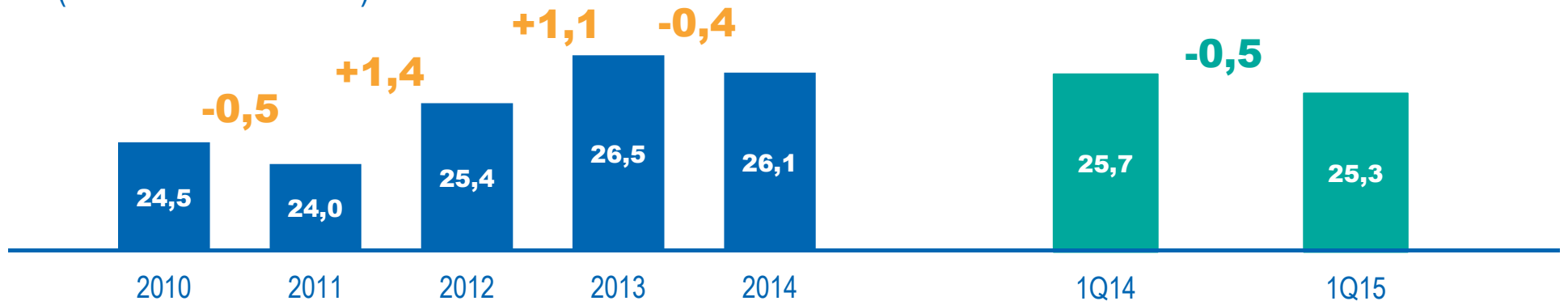
Nota: La "Competencia" en esta lámina se refiere a Falabella Chile Tiendas por Departamento

## Moderado crecimiento de los ingresos retail y caída en el margen => similar comportamiento a lo observado el 2014

INGRESOS RETAIL  
(MM\$)

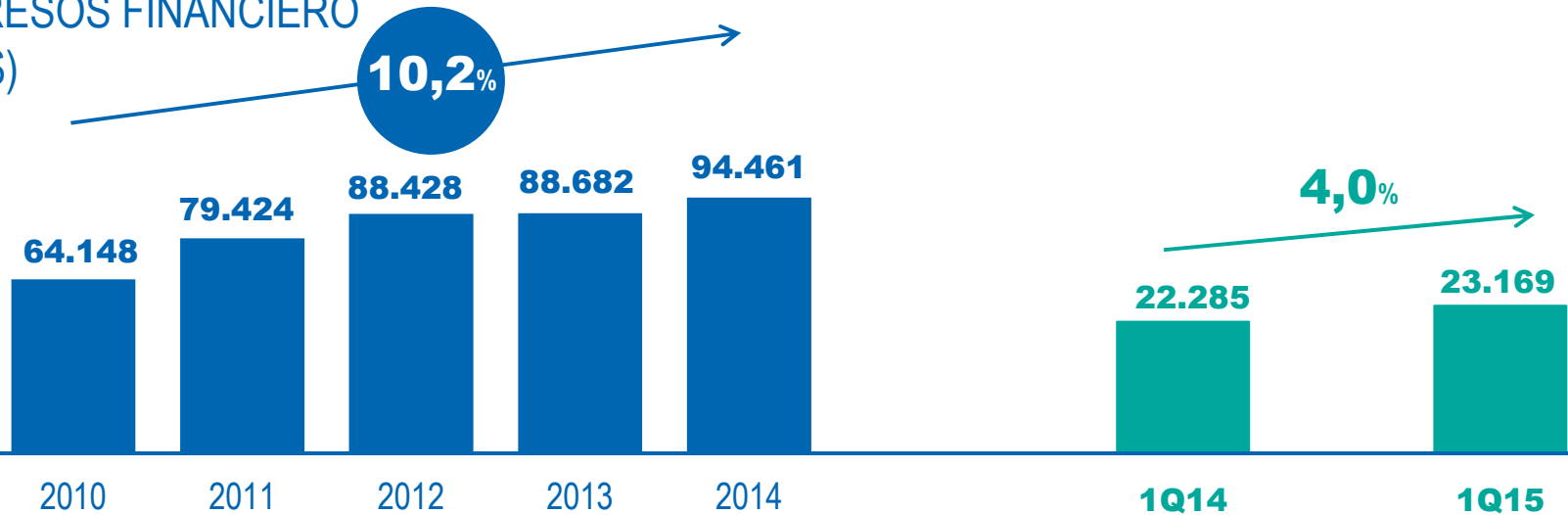


MARGEN RETAIL  
(Puntos Porcentuales)

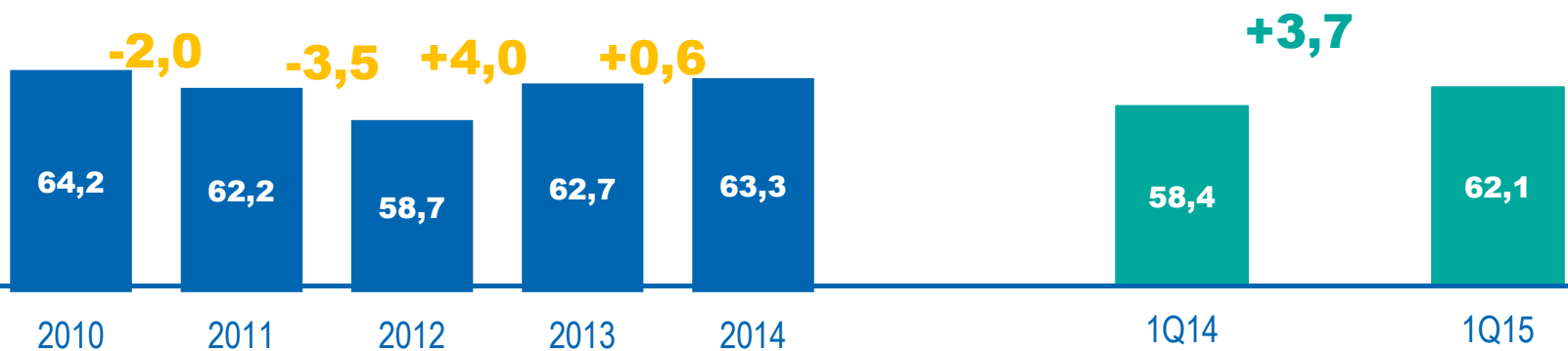


# Buen comportamiento del negocio financiero, presentando crecimiento y disminución del riesgo.....medidas implementadas han sido exitosas

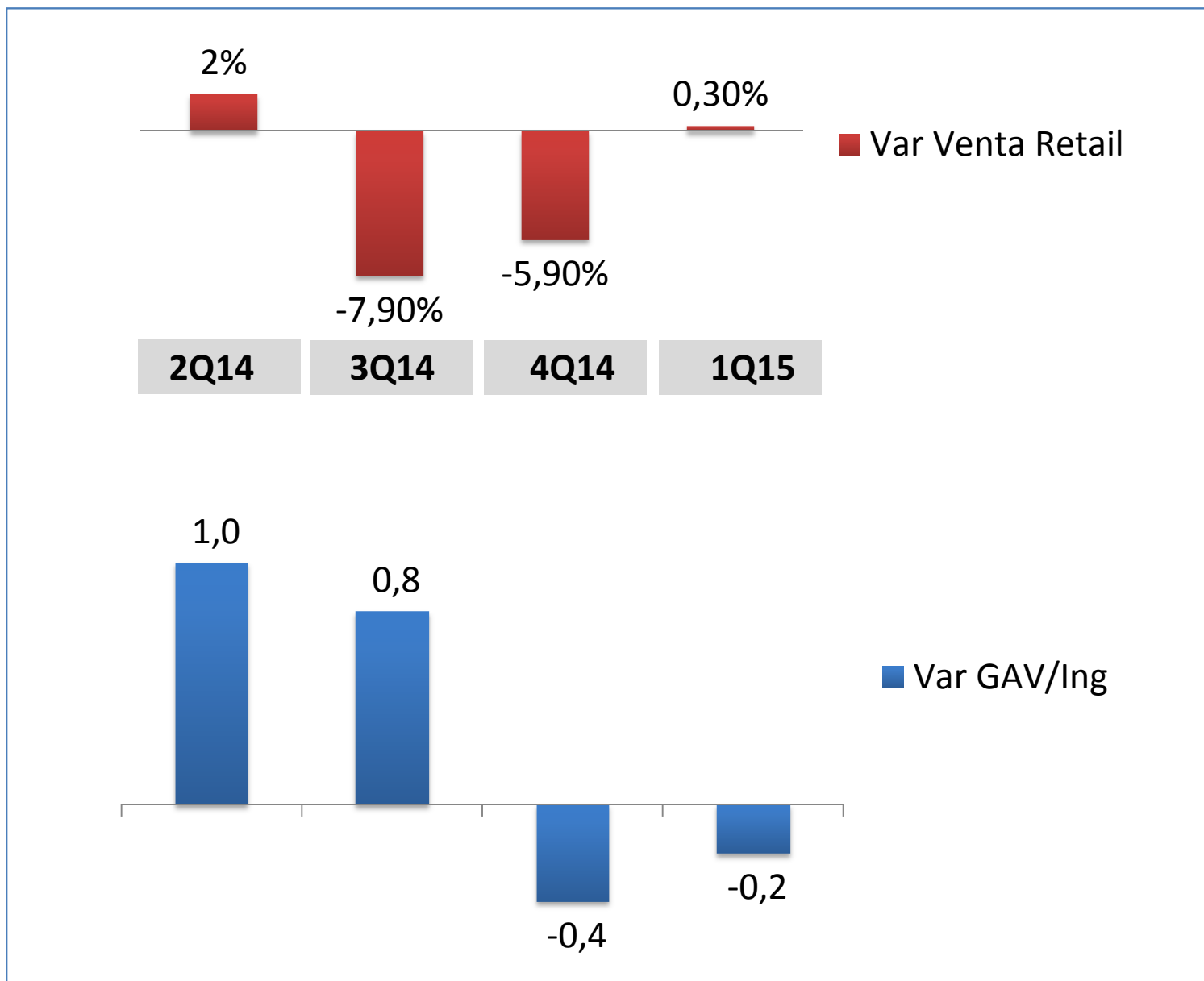
INGRESOS FINANCIERO  
(MM\$)



MARGEN FINANCIERO (Puntos Porcentuales)

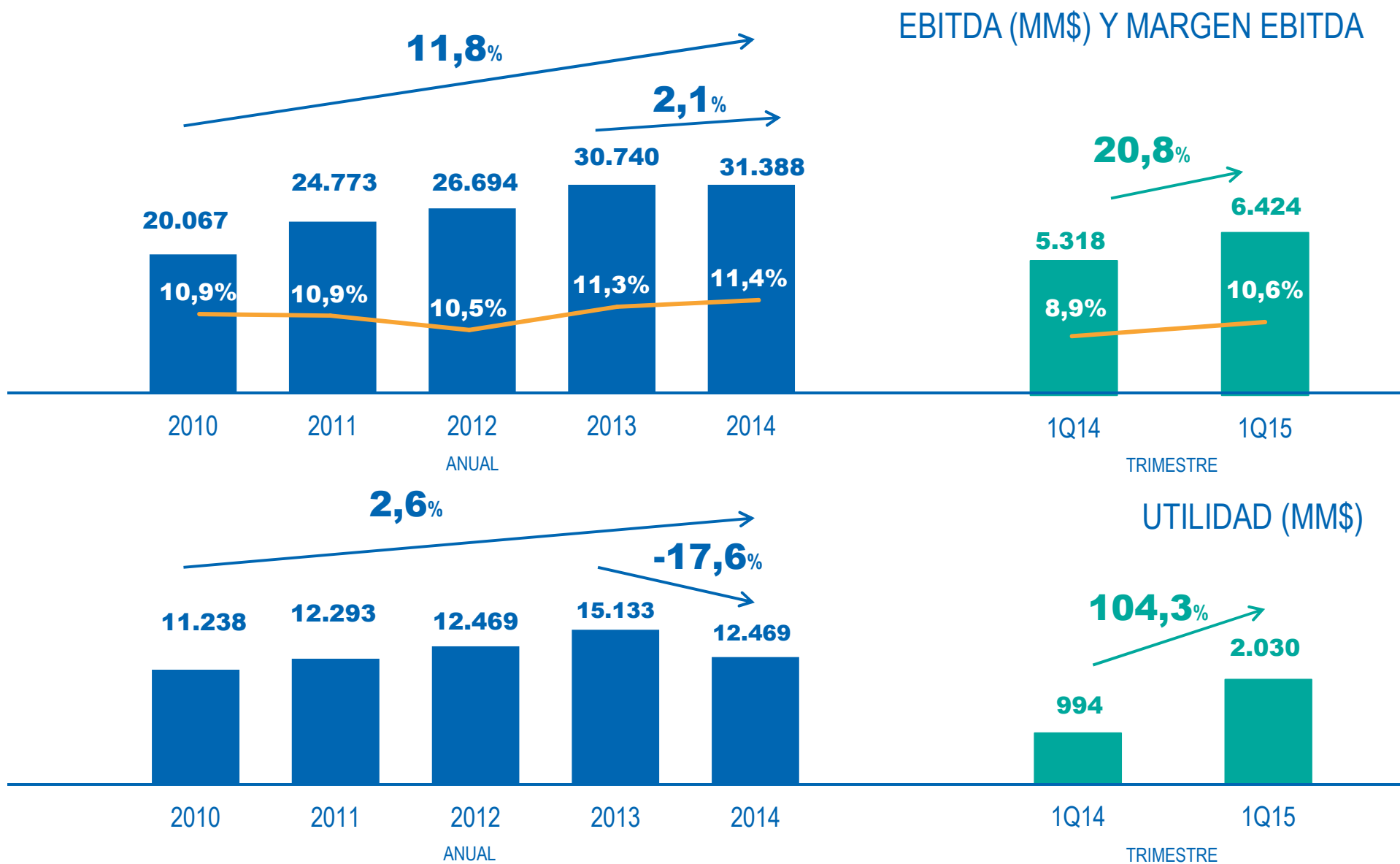


## Foco en eficiencia en gastos ha sido clave para enfrentar la menor actividad en el consumo de los últimos trimestres



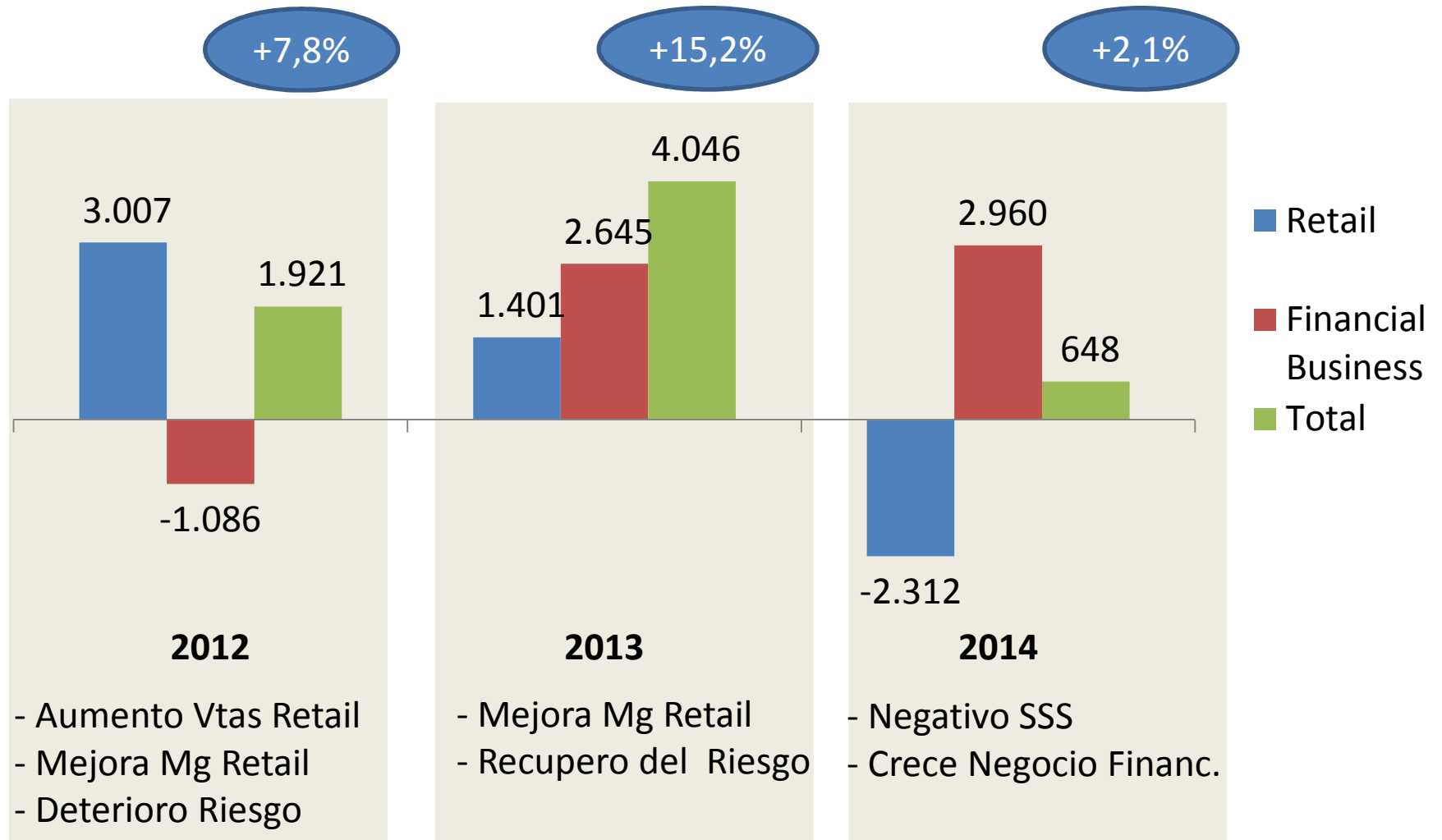


## Crecimiento del EBITDA y del Margen EBITDA producto de mayor contribución del negocio financiero y mejoras de eficiencia



# Se ha logrado responder exitosamente a los distintos desafíos que ha enfrentado en los últimos años

## Variación EBITDA (mill \$)



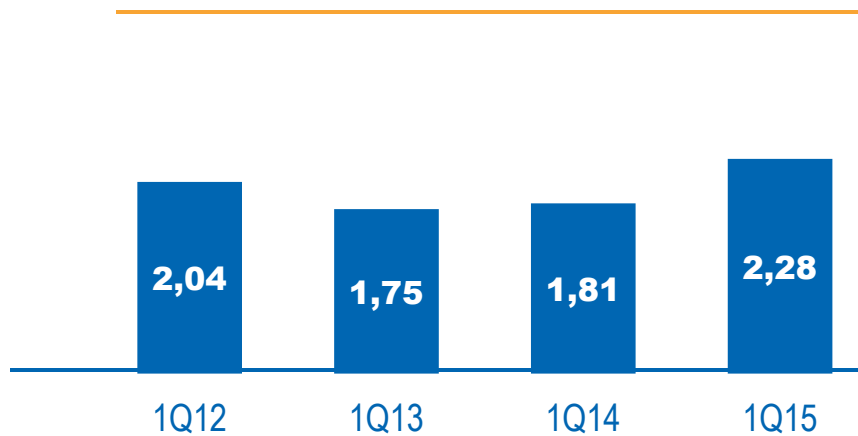
## Se lograron resultados positivos pese al contexto económico enfrentado a partir del 2Q14

	Acumulado a Marzo MM\$			
	2015	2014	Difer. MM\$	Difer. %
Ingresos de Explotación	60.775	59.775	1.000	1,7%
Costos de Explotación	(36.872)	(37.147)	275	-0,7%
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>23.903</b>	<b>22.629</b>	<b>1.275</b>	<b>5,6%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>39,3%</b>	<b>37,9%</b>		<b>1,5%</b>
Gastos de Administración (Sin Dep/Am.)	(16.920)	(16.723)	(196)	1,2%
Costos de Distribución	(559)	(587)	28	-4,8%
<b>EBITDA</b>	<b>6.424</b>	<b>5.318</b>	<b>1.106</b>	<b>20,8%</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>10,6%</b>	<b>8,9%</b>		<b>1,7%</b>
Depreciación y Amortización	(2.128)	(1.896)	(232)	12,2%
<b>EBIT</b>	<b>4.296</b>	<b>3.421</b>	<b>875</b>	<b>25,6%</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>7,1%</b>	<b>5,7%</b>		<b>1,3%</b>
Otras Ganancias (Pérdidas)	(126)	(49)	(77)	157,2%
Ingresos y Costos Financieros	(1.359)	(1.250)	(110)	8,8%
Diferencias de Cambio	(403)	(635)		-36,5%
Resultados por Unidad de Reajuste	10	(332)		-103,0%
<b>Resultado Antes de Impuestos</b>	<b>2.417</b>	<b>1.156</b>	<b>1.262</b>	<b>109,2%</b>
Impuesto a las Ganancias	(387)	(162)	(225)	139,0%
<b>Resultado Final</b>	<b>2.030</b>	<b>994</b>	<b>1.037</b>	<b>104,3%</b>

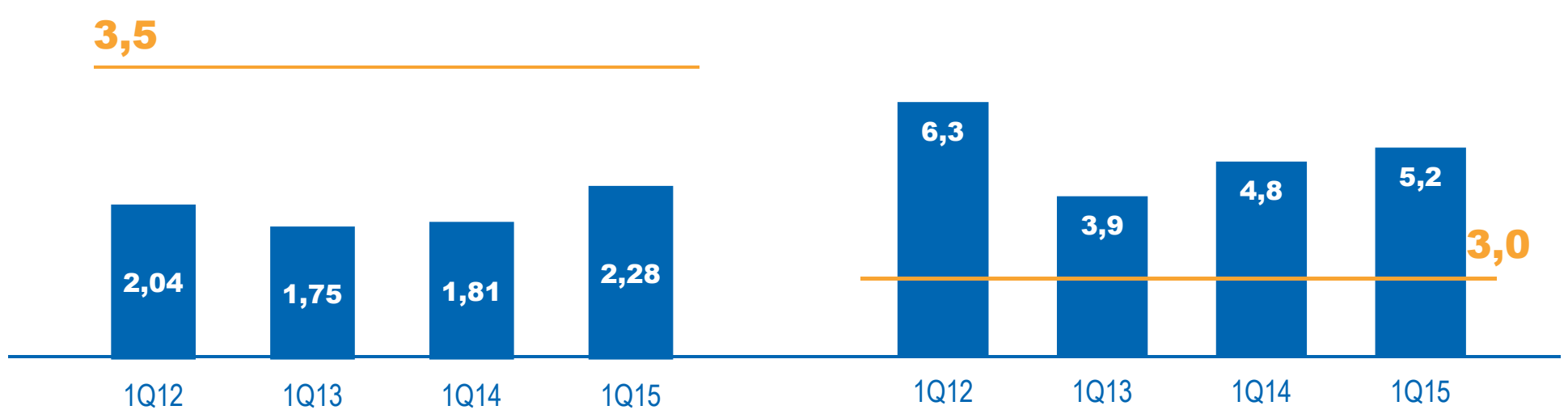
## Se mantienen indicadores financieros conservadores y una buena posición de liquidez

DFN / EBITDA

**3,5**

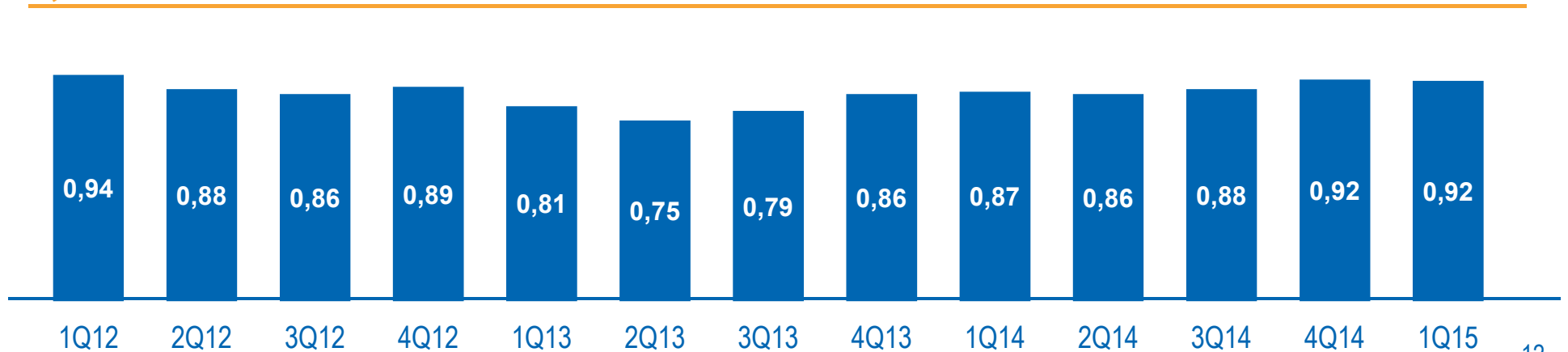


COBERTURA GASTOS FINANCIEROS



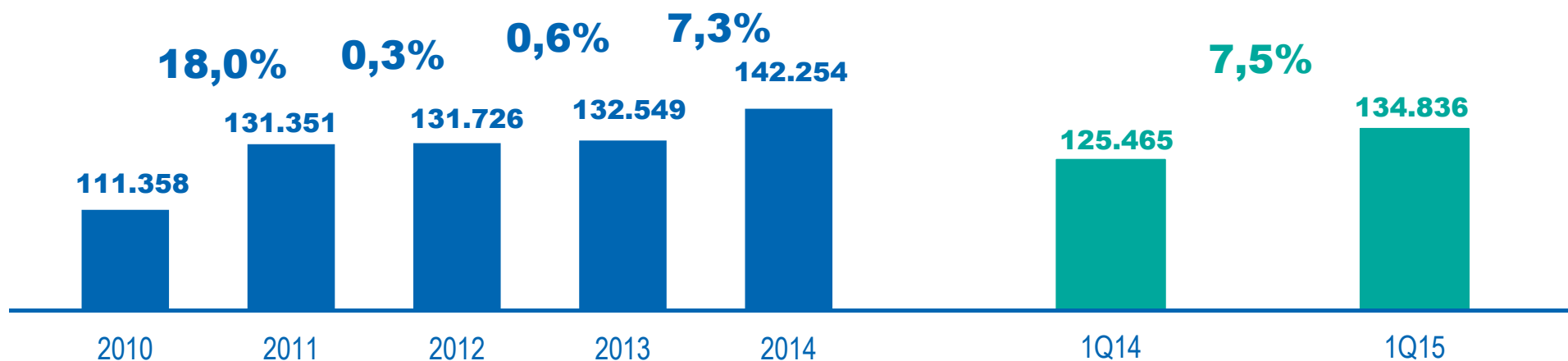
PASIVOS NETOS / PATRIMONIO

**1,50**

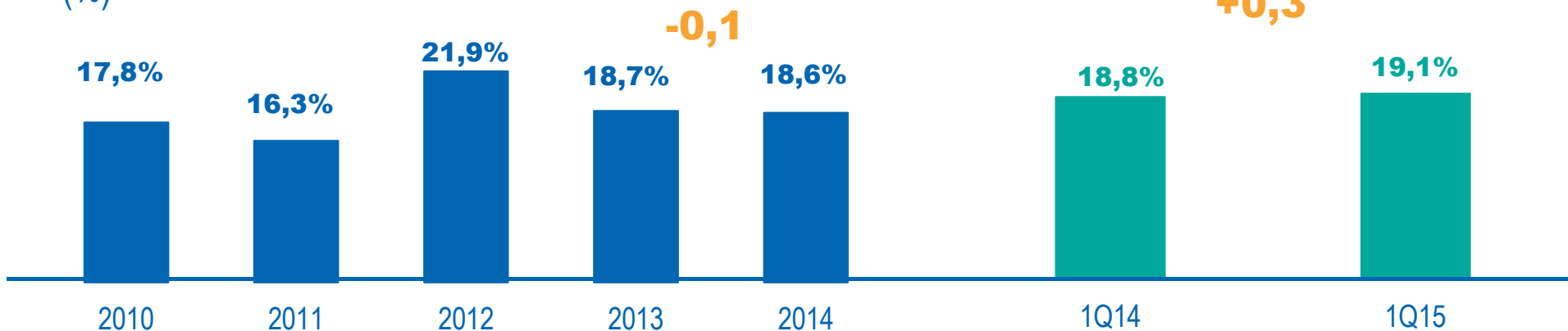


## Se mantiene buena tendencia de crecimiento de la cartera y del riesgo

CARTERA BRUTA  
(MM\$)

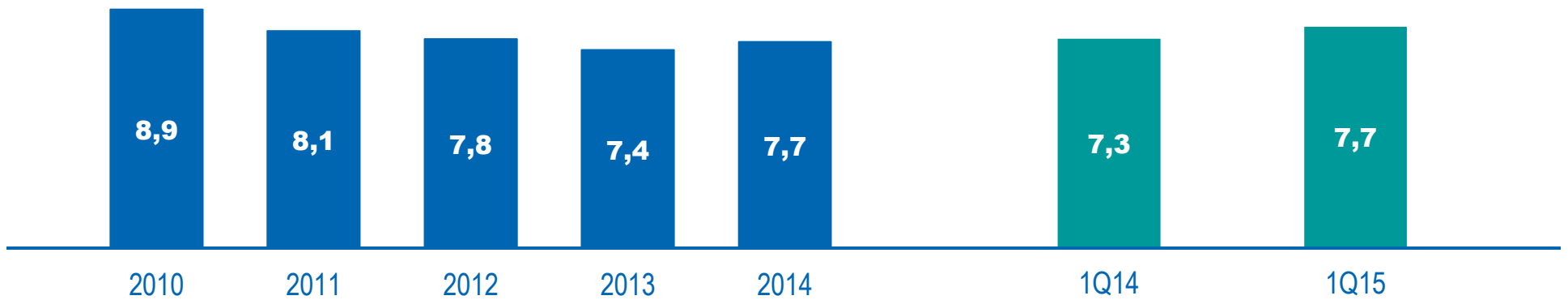


CARTERA REPACTADA BRUTA  
(%)

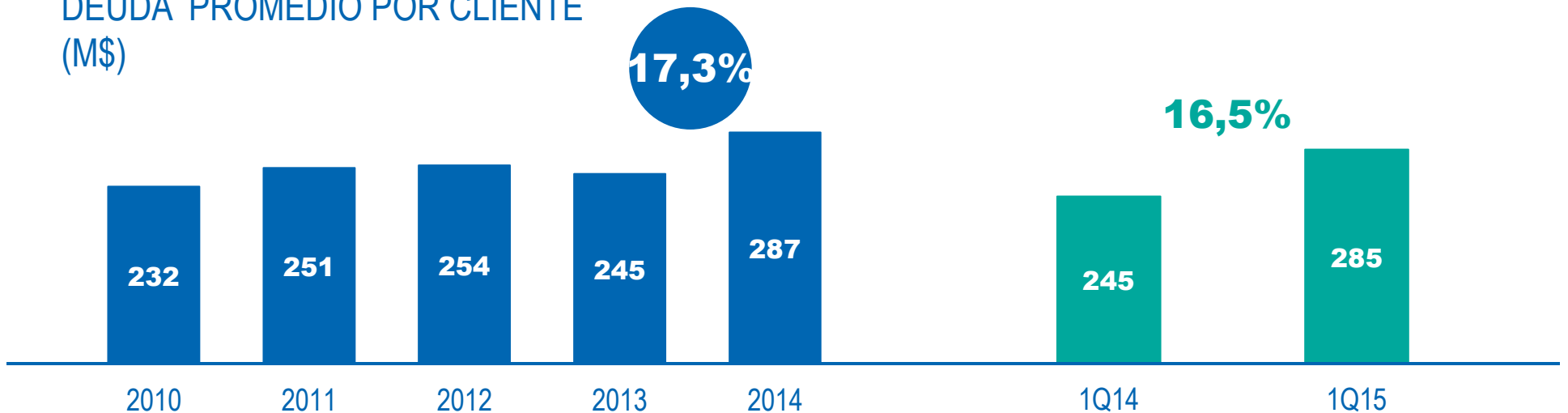


## Estrategia enfocada a captar y profundizar nuestra oferta orientada a clientes de menor riesgo ha sido exitosa

### PLAZO PROMEDIO (MESES)

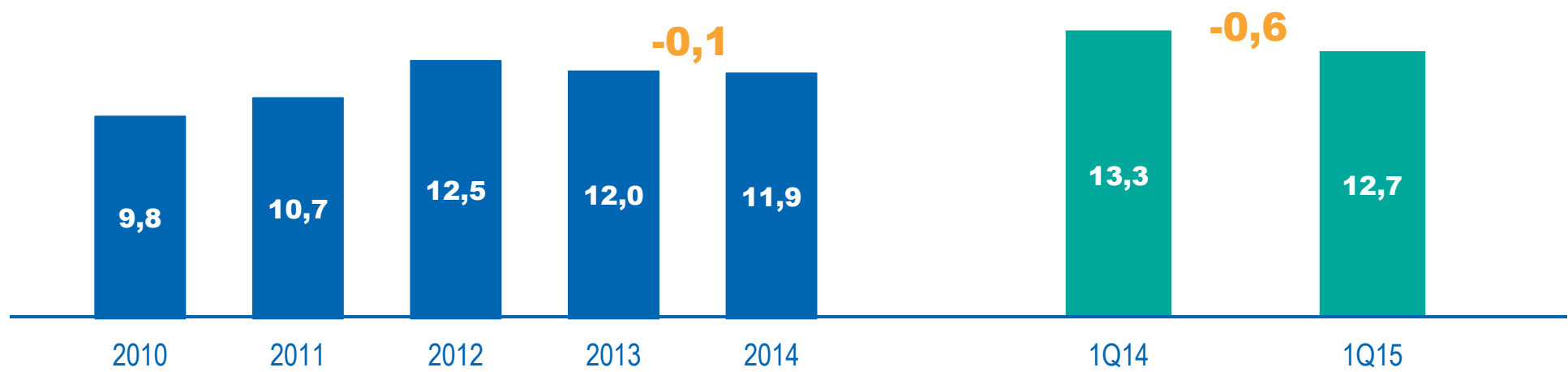


### DEUDA PROMEDIO POR CLIENTE (M\$)

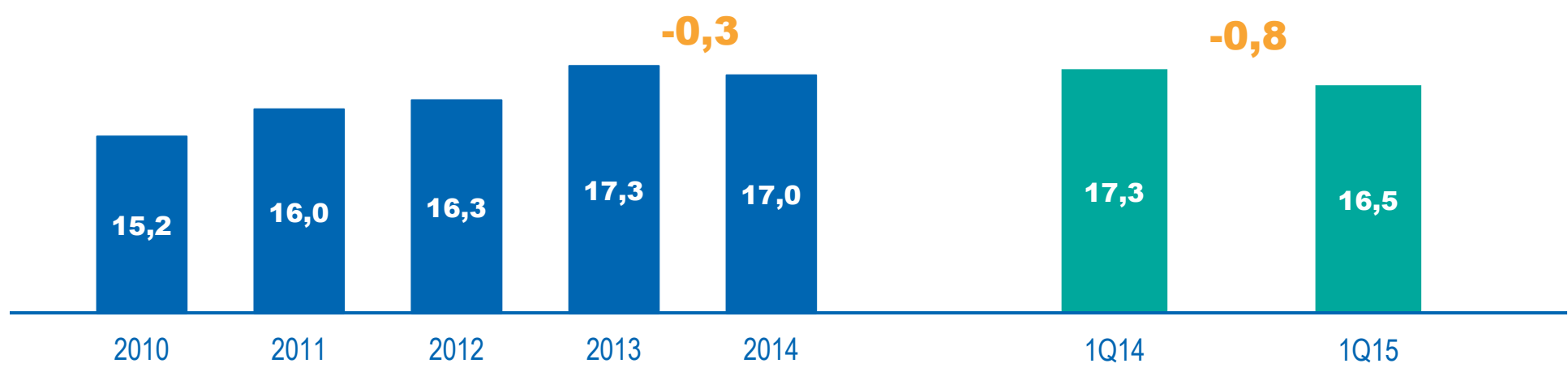


# ...lo que se ha visto reflejado en una disminución del riesgo promedio de nuestra cartera

TASA DE RIESGO (%)

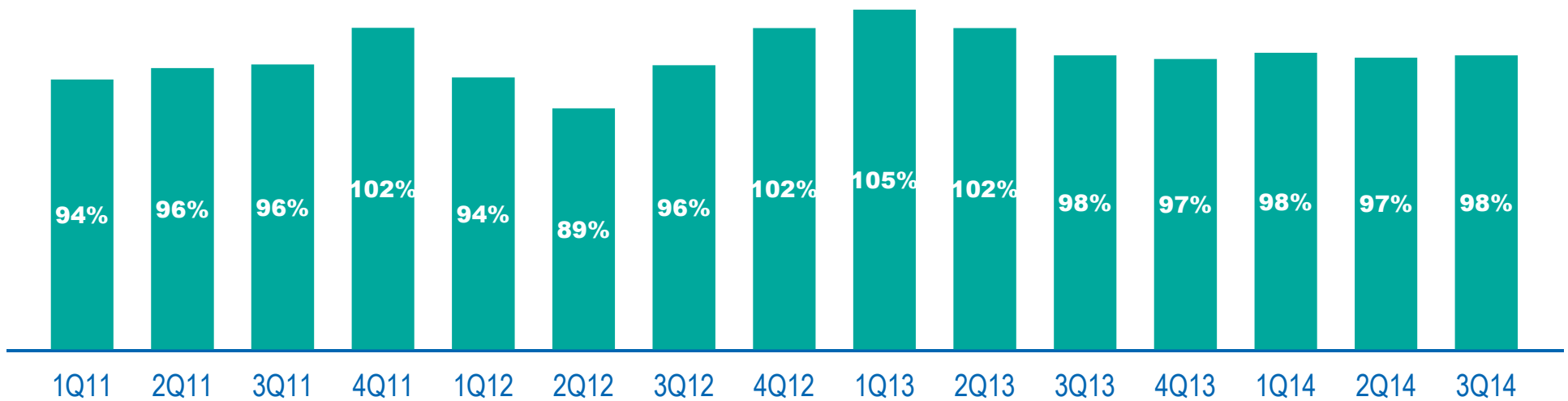


RECAUDACIÓN SOBRE CARTERA BRUTA (%)



## Cobertura de nuestras provisiones se mantiene en línea con nuestra política

### INDICE DE COBERTURA (%)





# TIENDAS EN CHILE

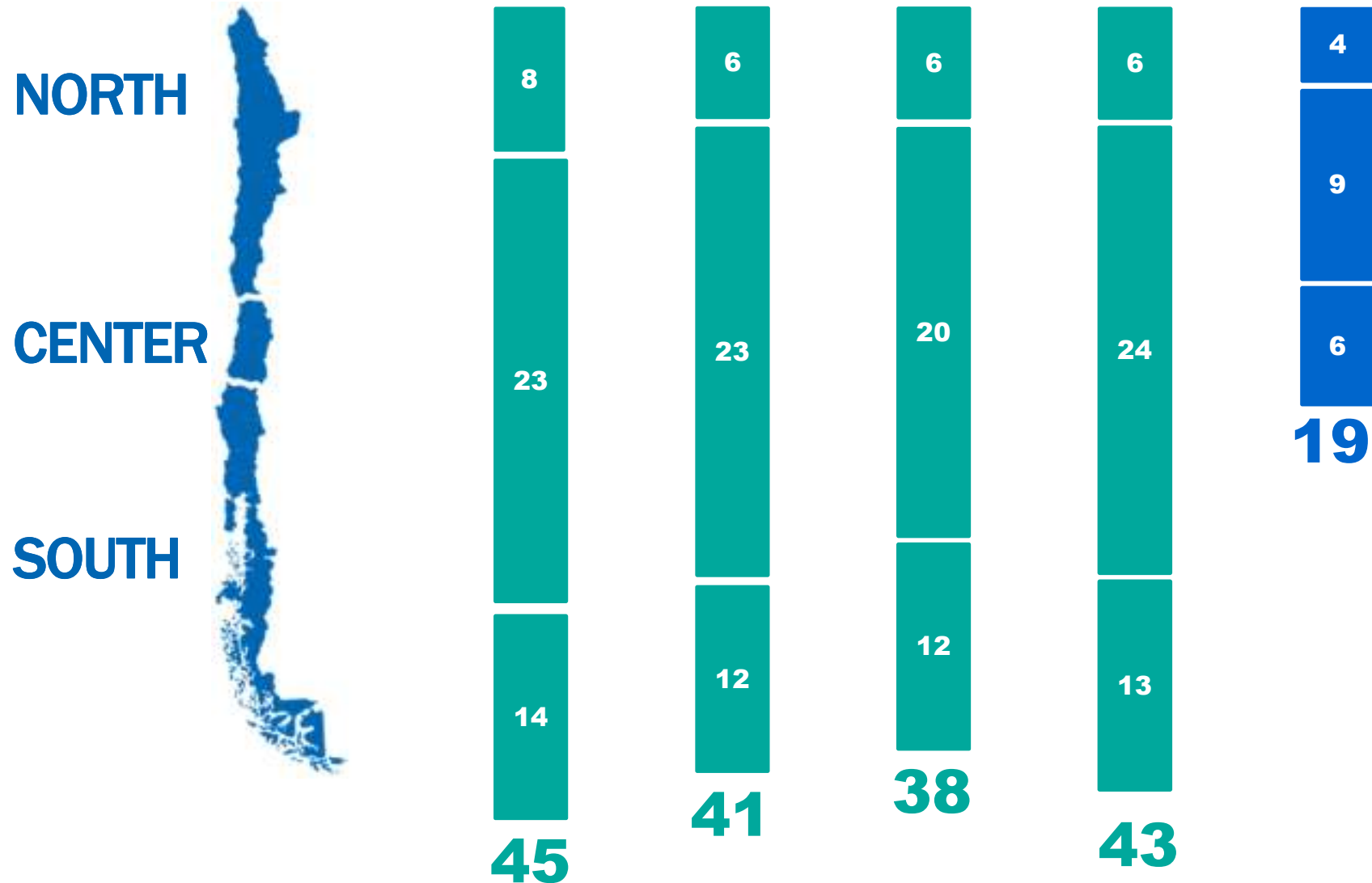
*falabella.*

cencosud

laPolar 

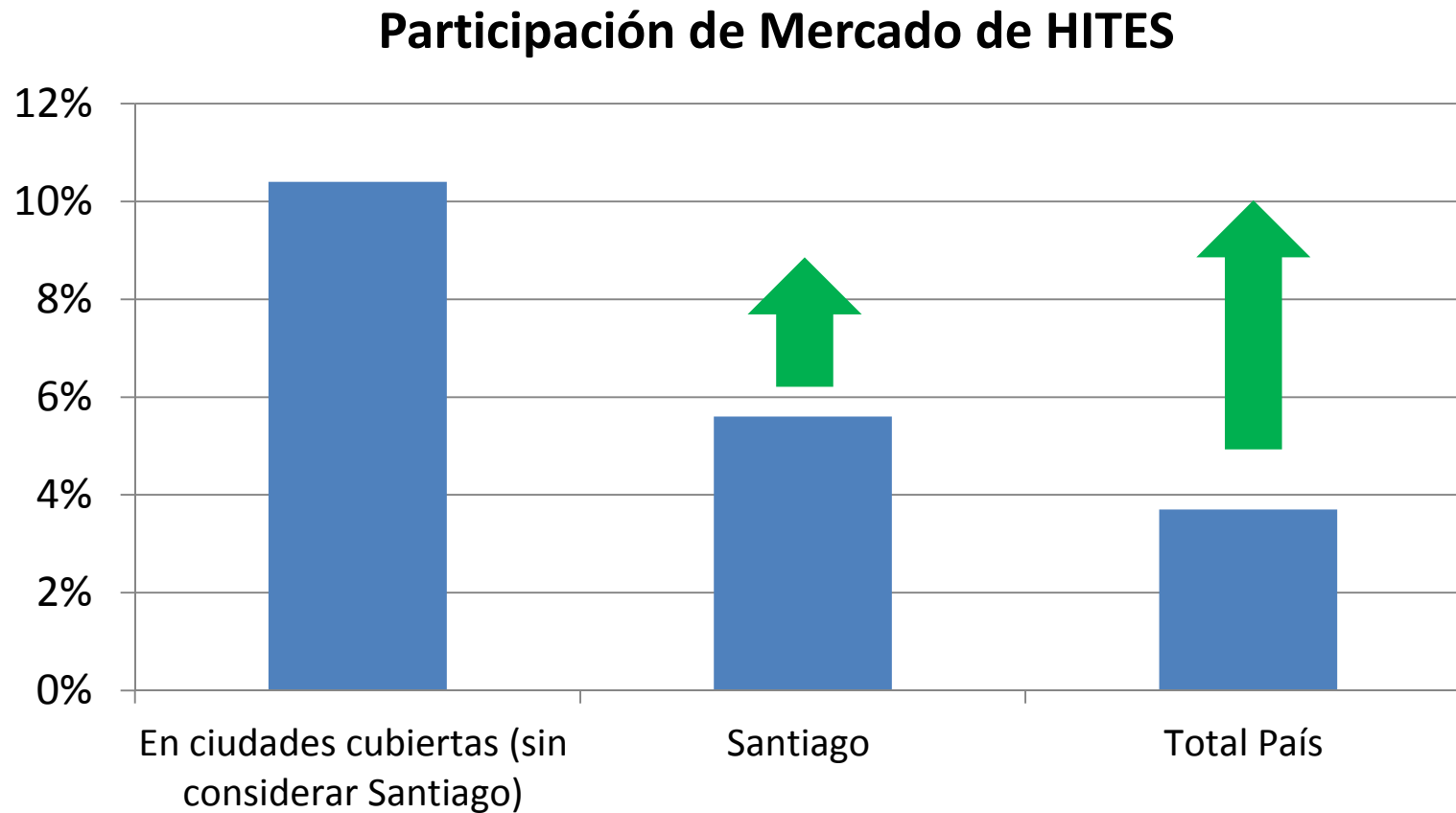
RIPLEY 

hites.



## Aumentar la Participación de Mercado mejorando la cobertura: abriendo tiendas en ciudades no cubiertas

---



Fuente: GFK

## Nuestro plan de expansión => crecer lo más rápido posible para tomar esta oportunidad, pero...

- Crecer a una tasa promedio de 3+ tiendas anuales
- Este año abriremos dos tiendas, Los Ángeles y Concepción. Se postergó la apertura de Talca producto que no ha habido un cambio favorable en las perspectivas de crecimiento del país
- Si perspectivas no cambian, crecimiento será más conservador...



# Desafíos 2015

---

- Abrir dos tiendas: Los Ángeles y Concepción
- Continuar Mejoras de eficiencias en el retail
  - Restructuración del modelo de las tiendas (multifunción, auto atención en ciertas categorías, sinergias con el negocio financiero)
  - Mejoras en la planificación de la compra, política de precios/rotación
  - Aumentar la participación de la venta vestuario mujer
- Desarrollo de canales virtuales
- Incrementar segmentación para continuar bajando la tasa de riesgo de la cartera

## Indicadores de la industria (a Dic-2014)

	Hites	Falabella	Cencosud	Ripley
ROE	9,7%	12,5%	4,5%	5,5%
ROA	4,5%	4,6%	1,8%	2,0%
ROCE	10,8%	12,2%	7,7%	4,1%
EBITDA Margin	11,4%	14,5%	6,9%	7,0%
EV / EBITDA (*)	5,6	14,6	10,2	14,2
Yield Dividend (*)	3,5%	1,2%	1,2%	2,0%

(\*) Considera precios de las acciones al cierre del día 12-may-15

# Presentación de Resultado 1Q15



*Mayo 2015*