



hites®



**Resultados 2Q2012**

# Hites continúa mostrando resultados favorables: A rio revuelto ... ganancia de “pocos” pescadores



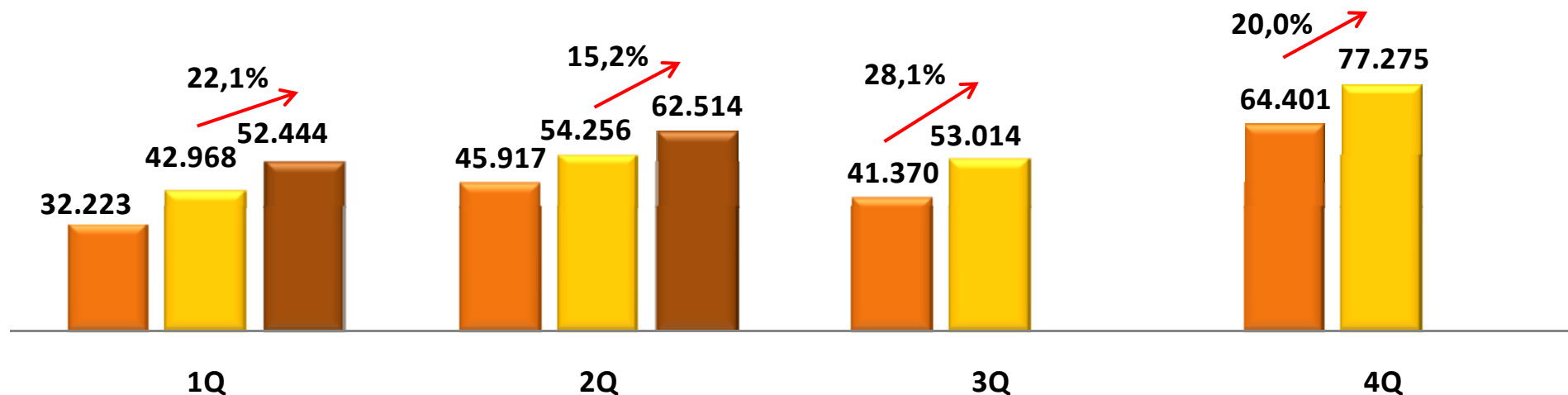
	2do. Trimestre MM\$			Acumulado a Junio MM\$		
	2012	2011	Difer. %	2012	2011	Difer. %
Ingresos de Explotación	62.514	54.256	15,2%	114.958	97.224	18,2%
Costos de Explotación	(38.571)	(33.620)	14,7%	(71.976)	(60.369)	19,2%
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>23.943</b>	<b>20.635</b>	<b>16,0%</b>	<b>42.982</b>	<b>36.855</b>	<b>16,6%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>38,3%</b>	<b>38,0%</b>		<b>37,4%</b>	<b>37,9%</b>	
Gastos de Administración	(17.781)	(14.985)	18,7%	(33.371)	(28.278)	18,0%
Costos de Distribución	(586)	(363)	61,3%	(1.079)	(634)	70,2%
<b>Resultado Operacional<sup>(2)</sup></b>	<b>5.576</b>	<b>5.287</b>	<b>5,5%</b>	<b>8.532</b>	<b>7.943</b>	<b>7,4%</b>
<b>Margen Operacional</b>	<b>8,9%</b>	<b>9,7%</b>		<b>7,4%</b>	<b>8,2%</b>	
Otras Ganancias (Pérdidas)	(80)	(76)	4,4%	(220)	(1.529)	-85,6%
Ingresos y Costos Financieros	(1.492)	(709)	110,5%	(2.562)	(1.384)	85,1%
Diferencias de Cambio	(87)	26	-434,3%	414	144	186,9%
Resultados por Unidad de Reajuste	11	46	-75,2%	(31)	45	-167,9%
<b>Ganancia (Pérdida) Antes de Impuestos</b>	<b>3.929</b>	<b>4.574</b>	<b>-14,1%</b>	<b>6.134</b>	<b>5.219</b>	<b>17,5%</b>
Impuesto a las Ganancias	(731)	(1.002)	-27,0%	(1.012)	(1.131)	-10,5%
<b>Resultado Integral Total</b>	<b>3.198</b>	<b>3.571</b>	<b>-10,5%</b>	<b>5.122</b>	<b>4.087</b>	<b>25,3%</b>
<b>EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>7.101</b>	<b>6.503</b>	<b>9,2%</b>	<b>11.381</b>	<b>10.386</b>	<b>9,6%</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>11,4%</b>	<b>12,0%</b>		<b>9,9%</b>	<b>10,7%</b>	

# Moderación en la tasa de crecimiento de ventas retail



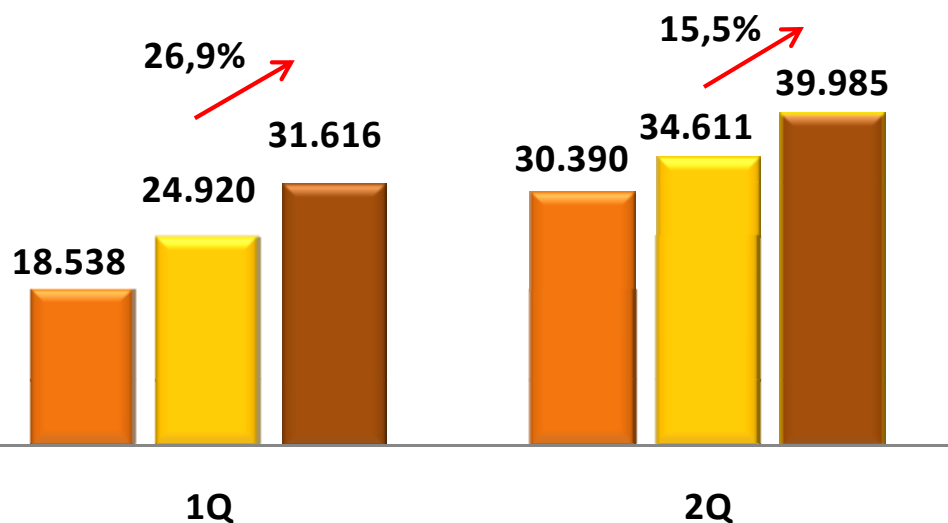
## Ventas Totales (MM\$)

2010 2011 2012



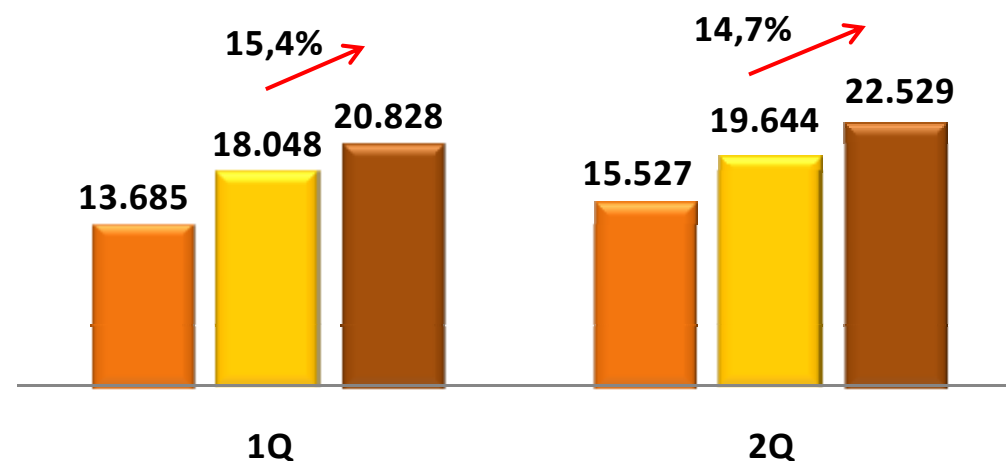
## Ventas Retail (MM\$)

2010 2011 2012



## Ventas Negocio Financiero (MM\$)

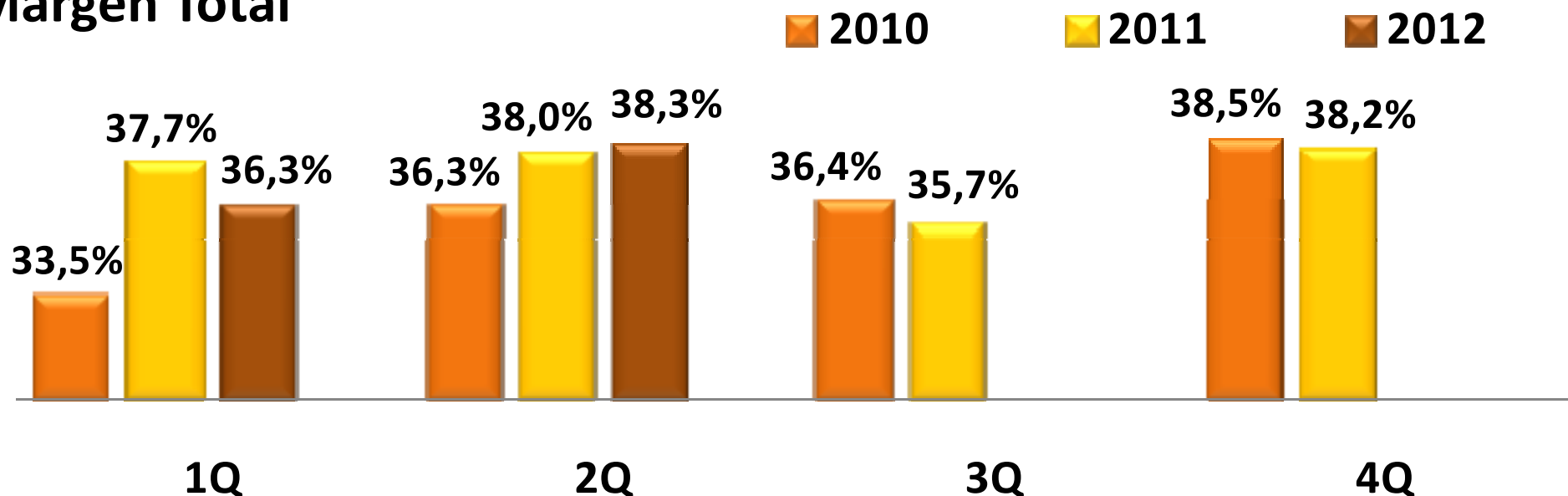
2010 2011 2012



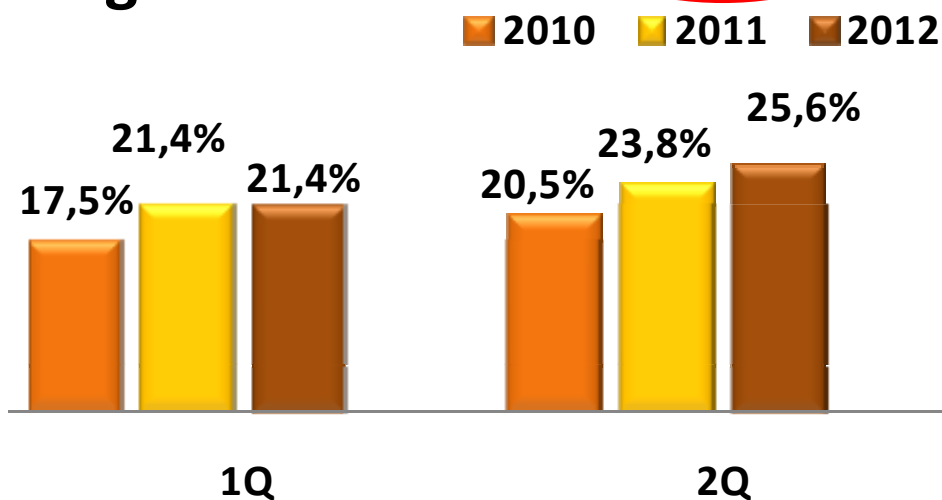
# Importante mejora del margen retail permite más que compensar baja del margen financiero



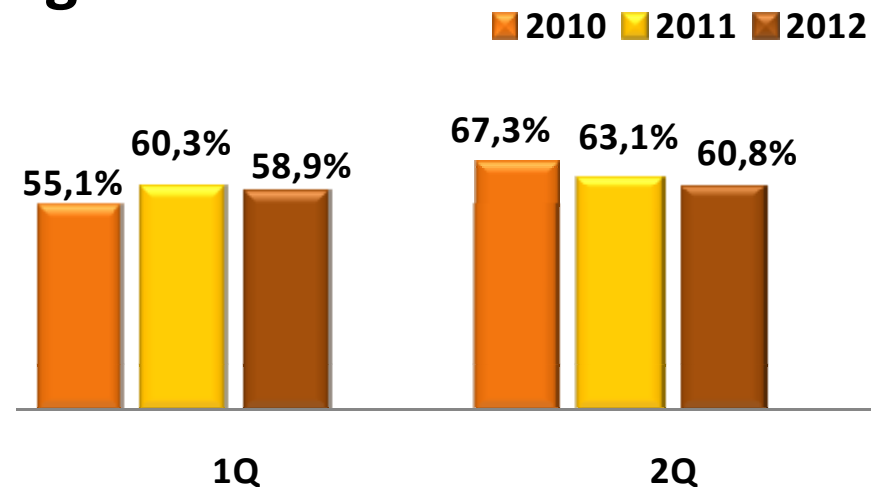
## Margen Total



## Margen Retail



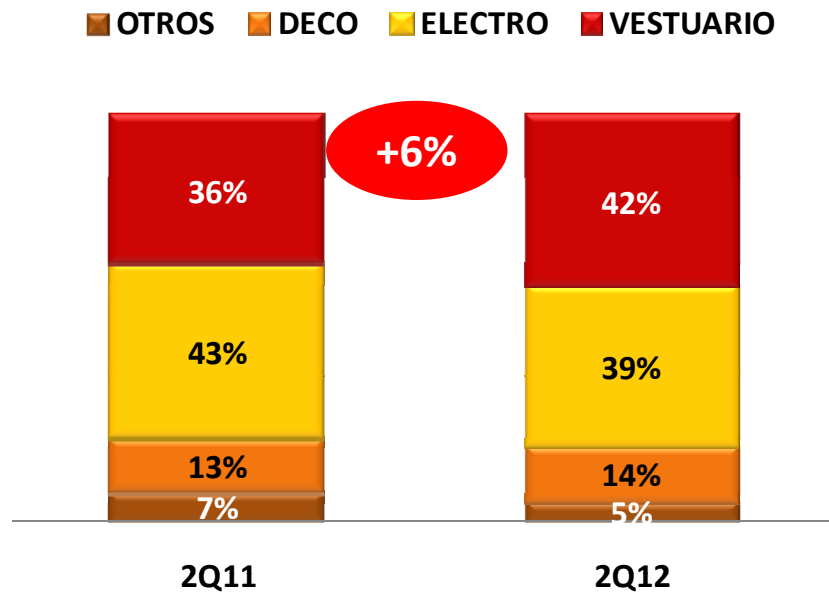
## Margen Financiero



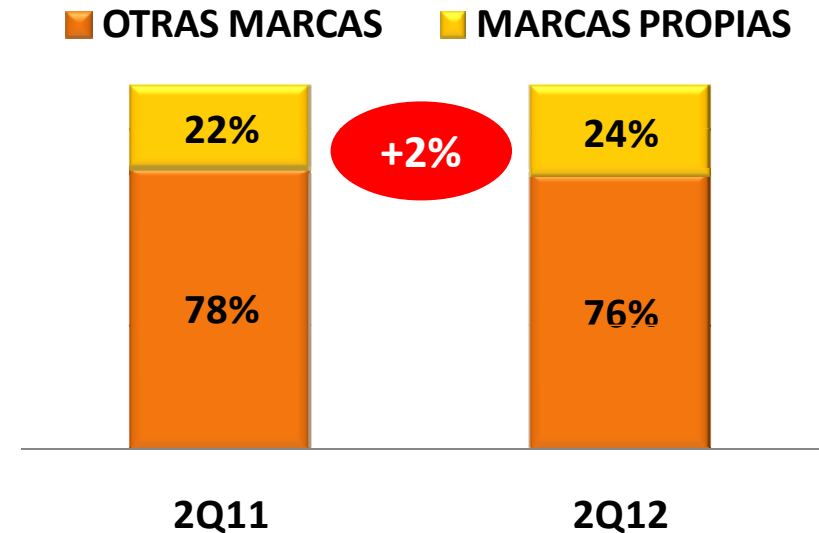
# Gran logro en la estrategia trazada para subir el margen retail...y va a seguir



## Participación Categorías



## Participación Marcas Propias



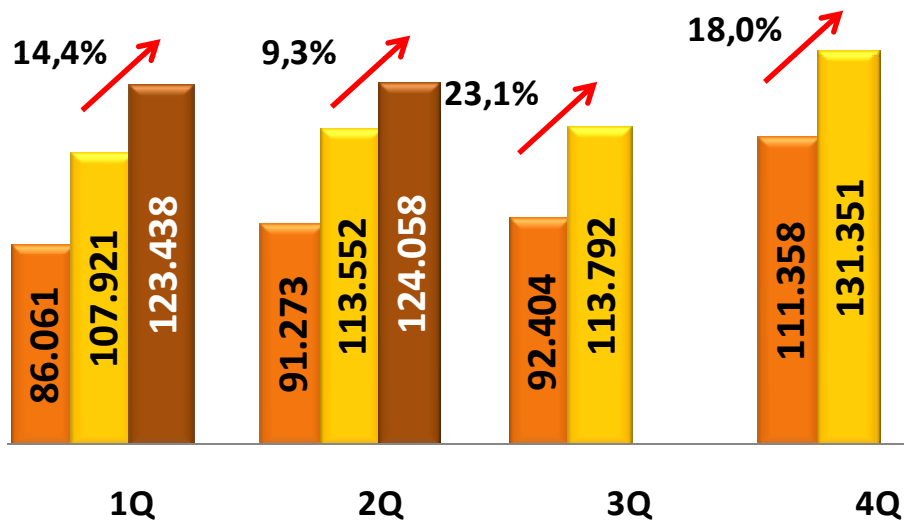
- Nuestro plan para subir el margen retail contempla la profundización en marcas propias y mayor foco en vestuario, pero no es sólo eso...
- Nuestros clientes demandan un mayor valor agregado en nuestros productos...nosotros estamos satisfaciendo sus necesidades

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



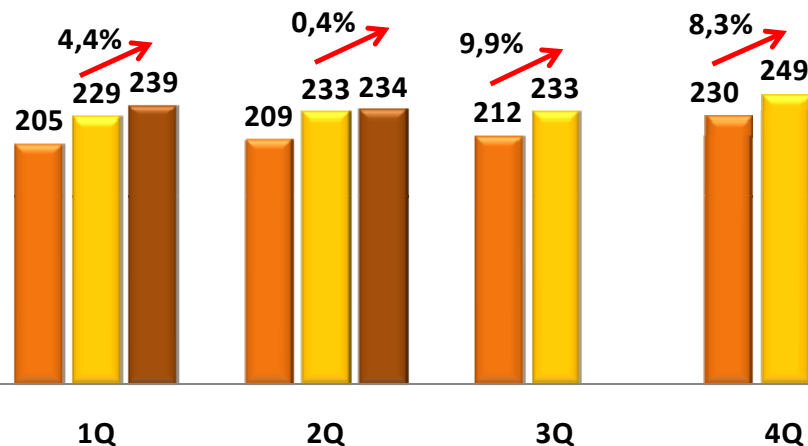
### Cartera Bruta (MM\$)

2010 2011 2012



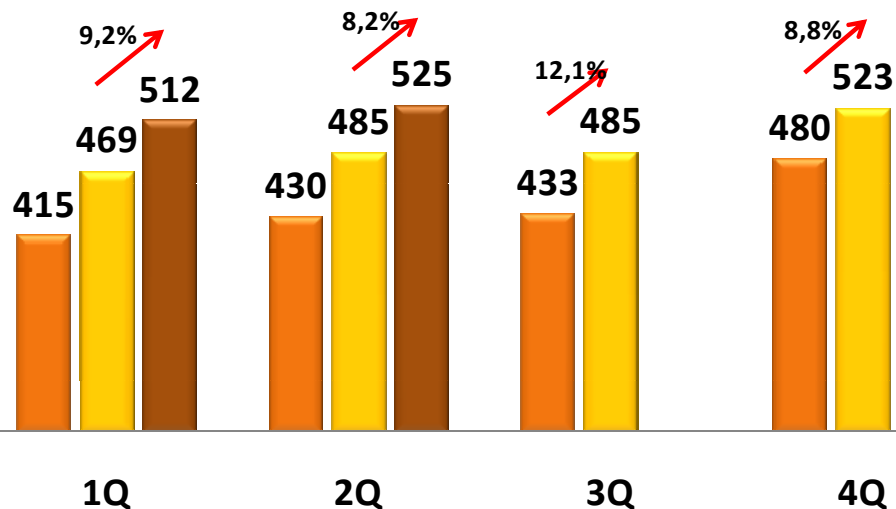
### Deuda Promedio (M\$)

2010 2011 2012



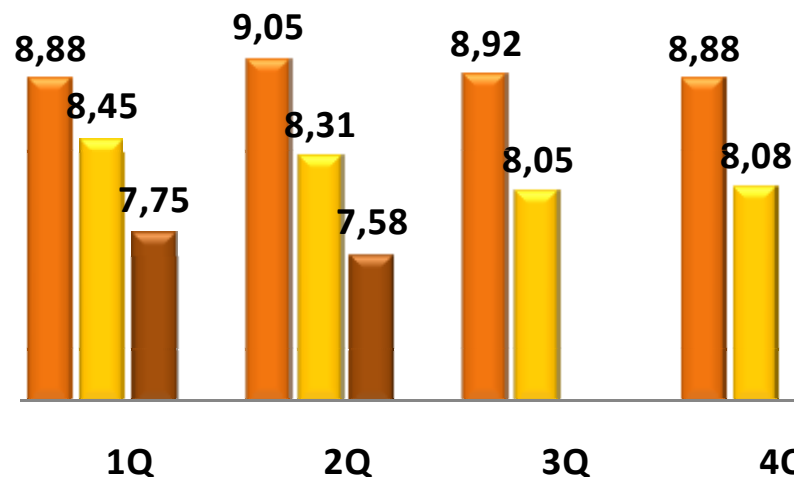
### Clientes Activos (Miles)

2010 2011 2012



### Plazo Promedio (Meses)

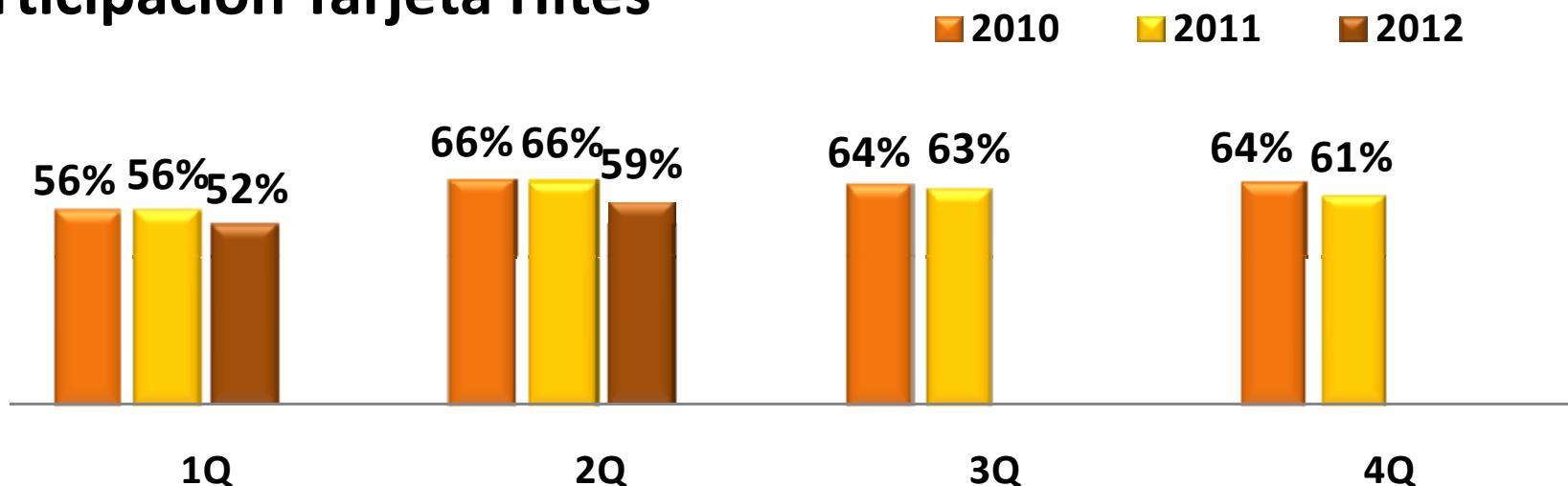
2010 2011 2012



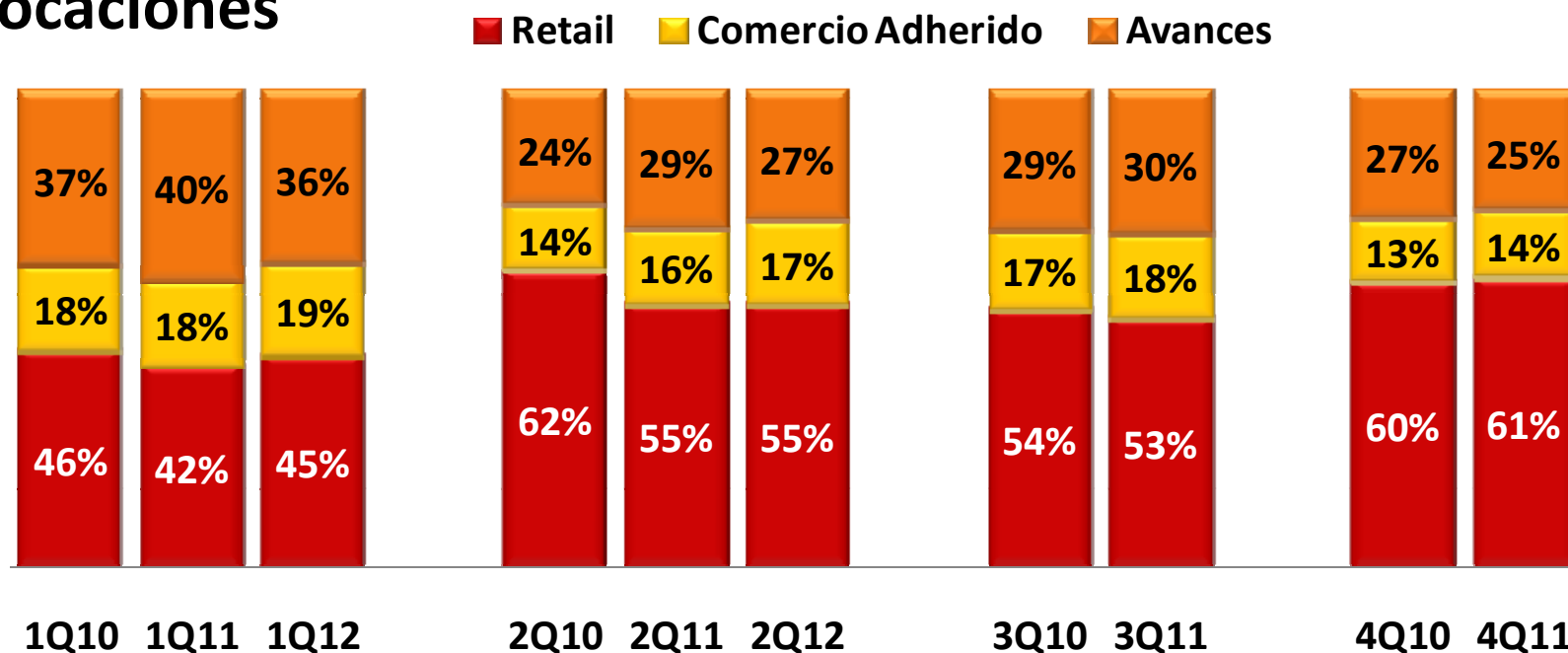
# Mezcla de efectos: tiendas nuevas, contención, menor intención de uso...



## Participación Tarjeta Hites



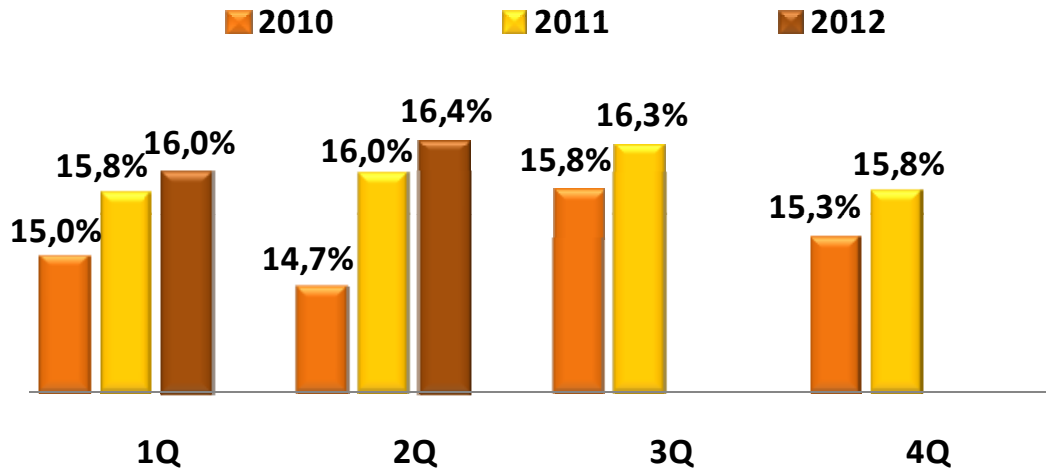
## Colocaciones



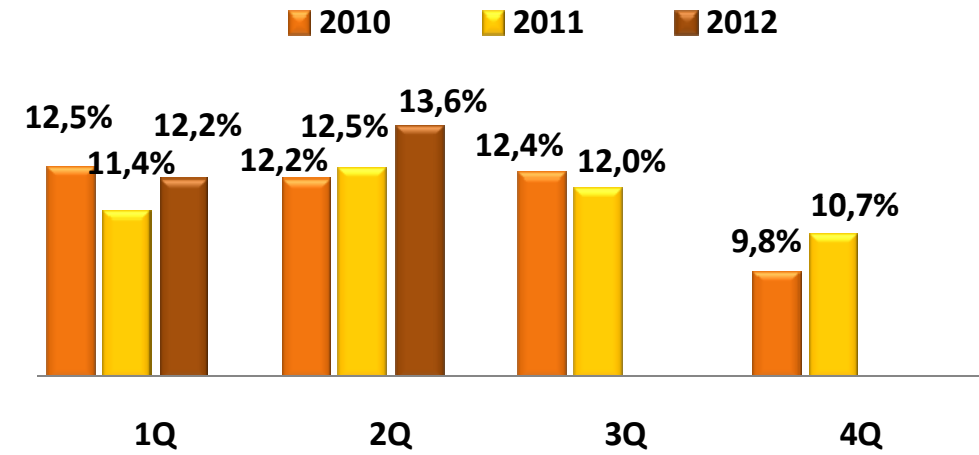
# El riesgo ha aumentado..y se mantendrá por un tiempo



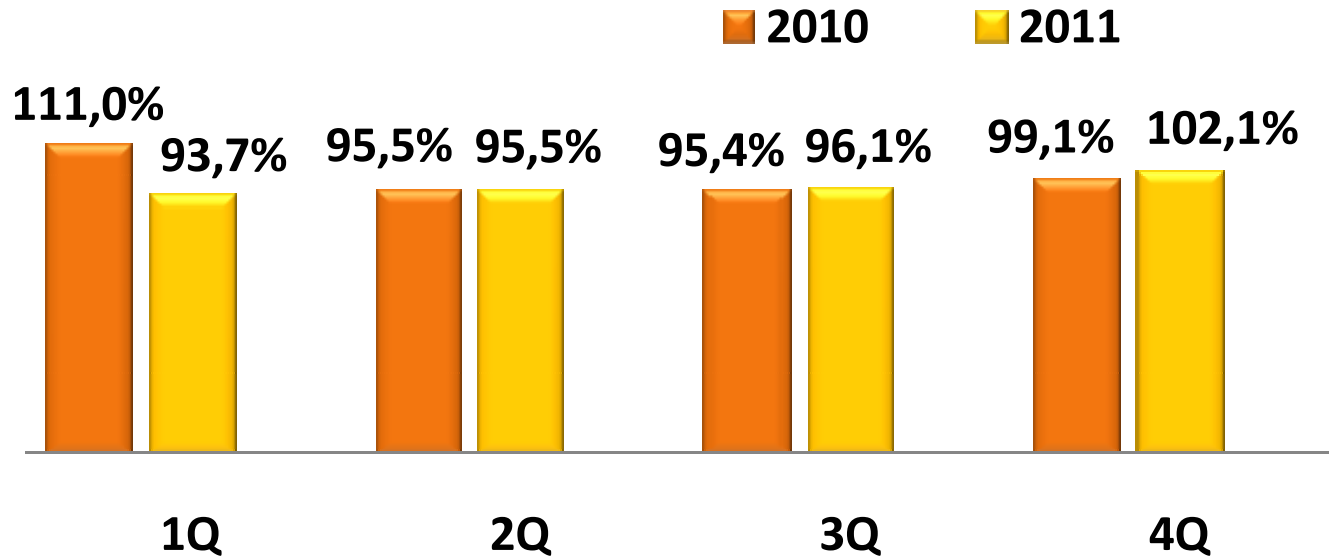
## Recaudación %



## Tasa de Riesgo



## Índice de Cobertura

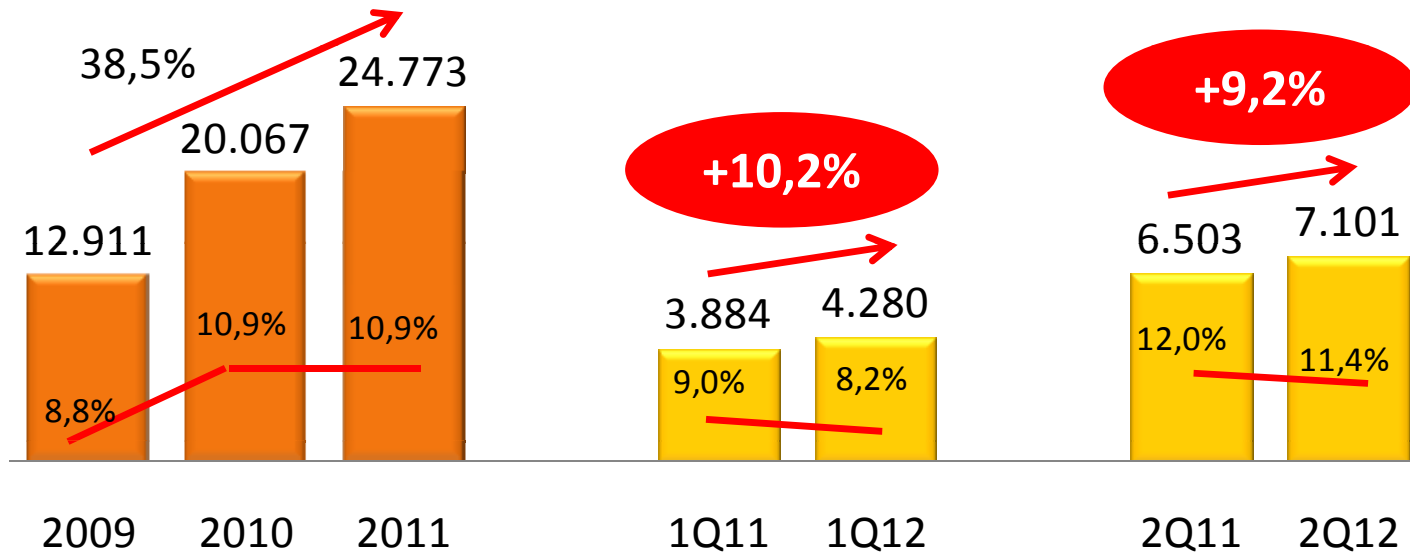




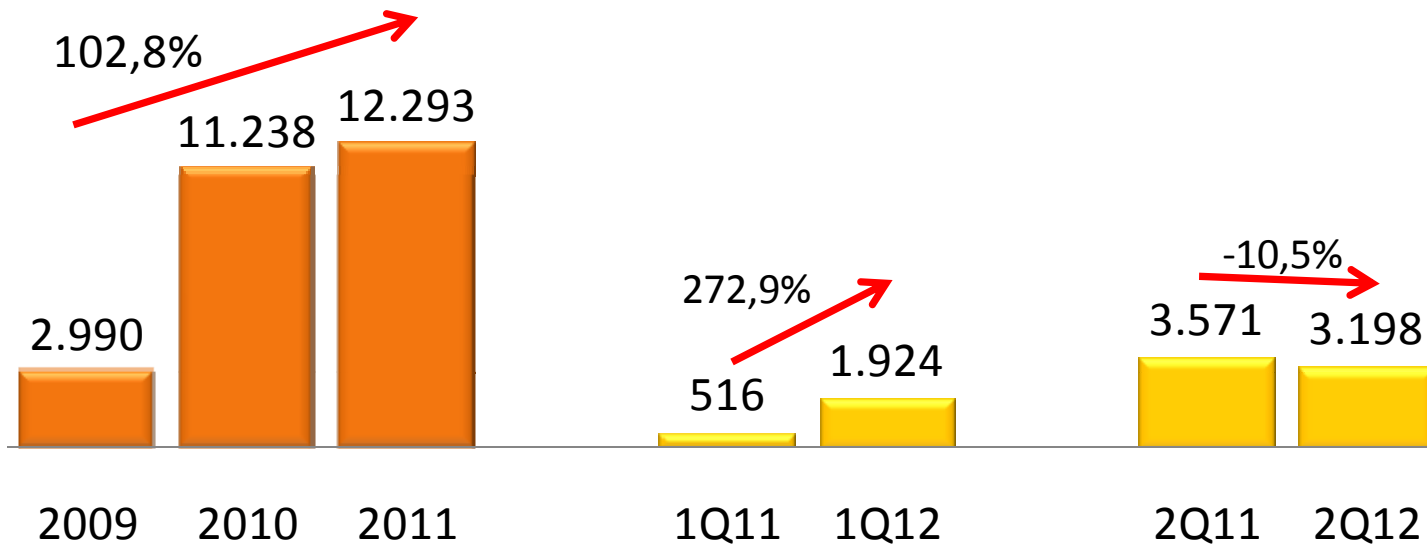
# Aumento sostenido del EBITDA...único retail que aumenta su EBITDA?



## EBITDA (MM\$) y Margen EBITDA



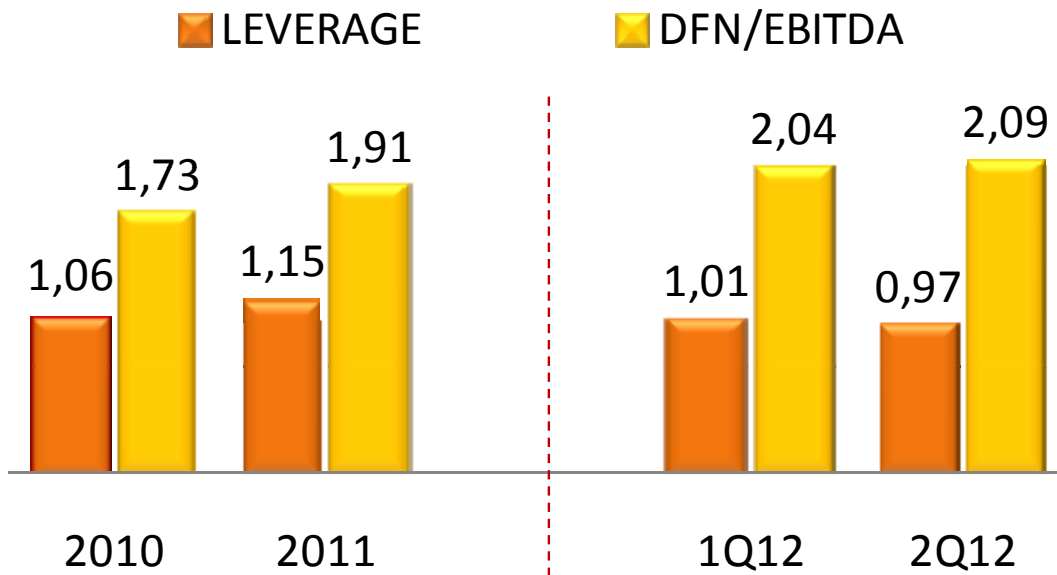
## Utilidad Neta (MM\$)



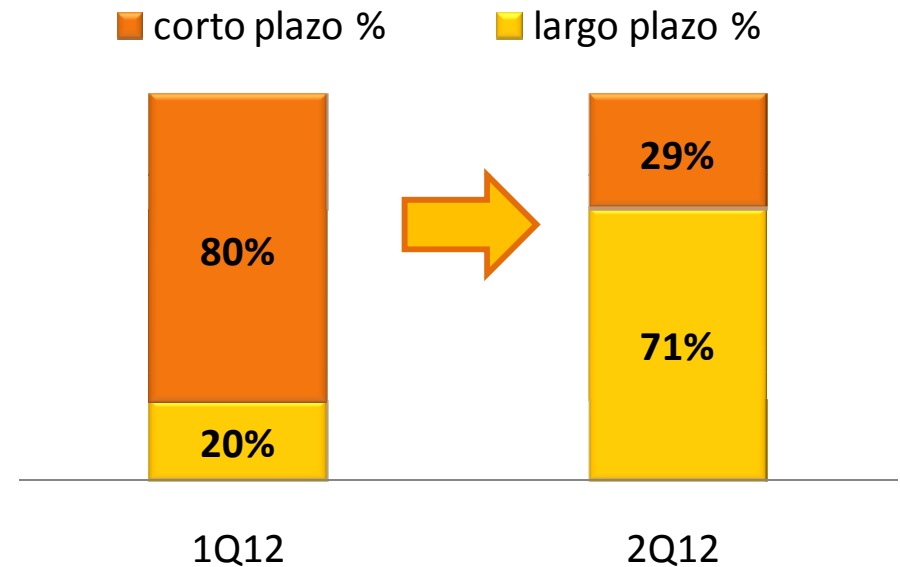
# Sólida estructura financiera que nos permite desarrollar el nuestro plan de expansión



## Leverage y DFN/EBITDA

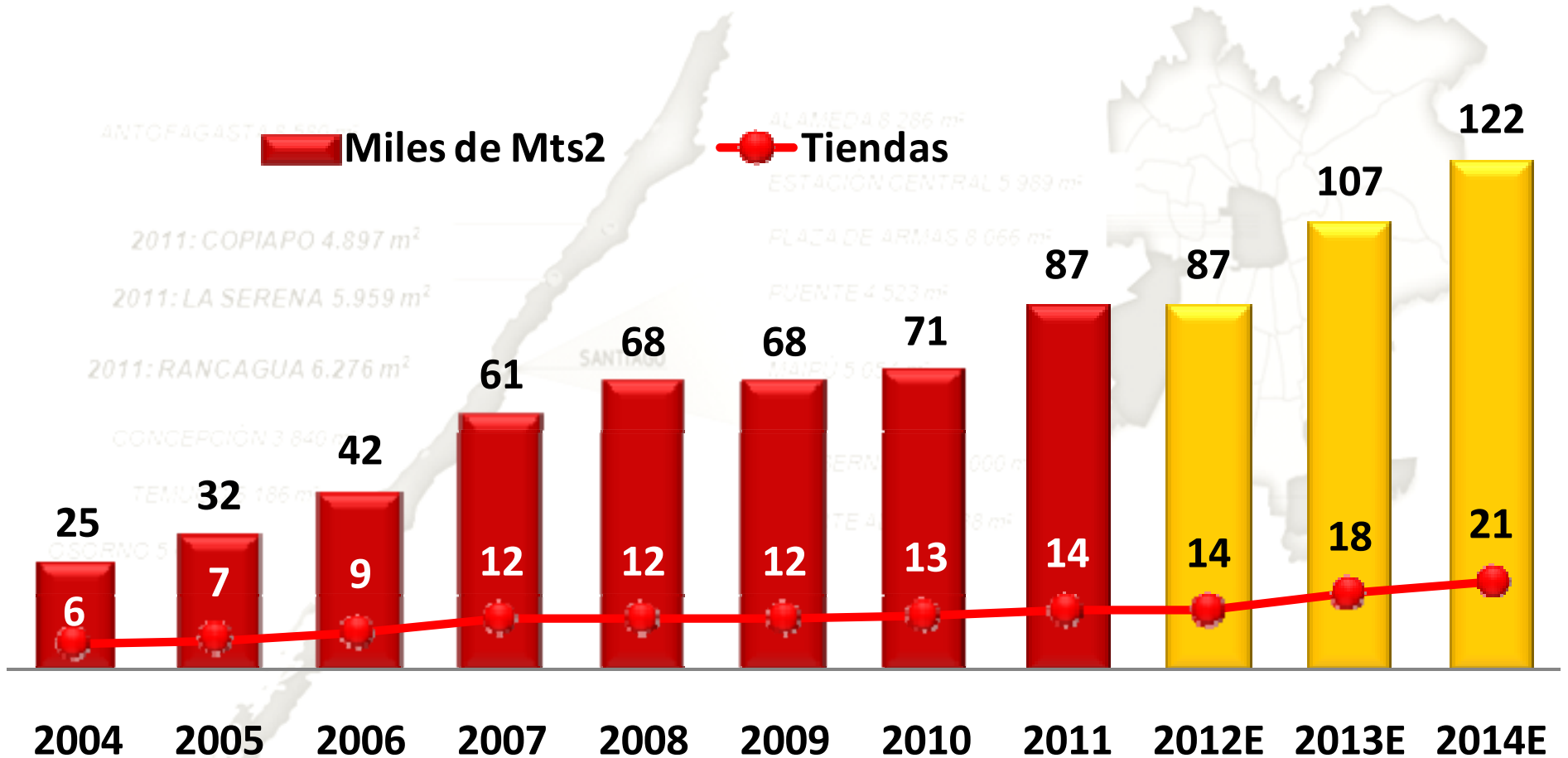


## Estructura Deuda Financiera



- 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

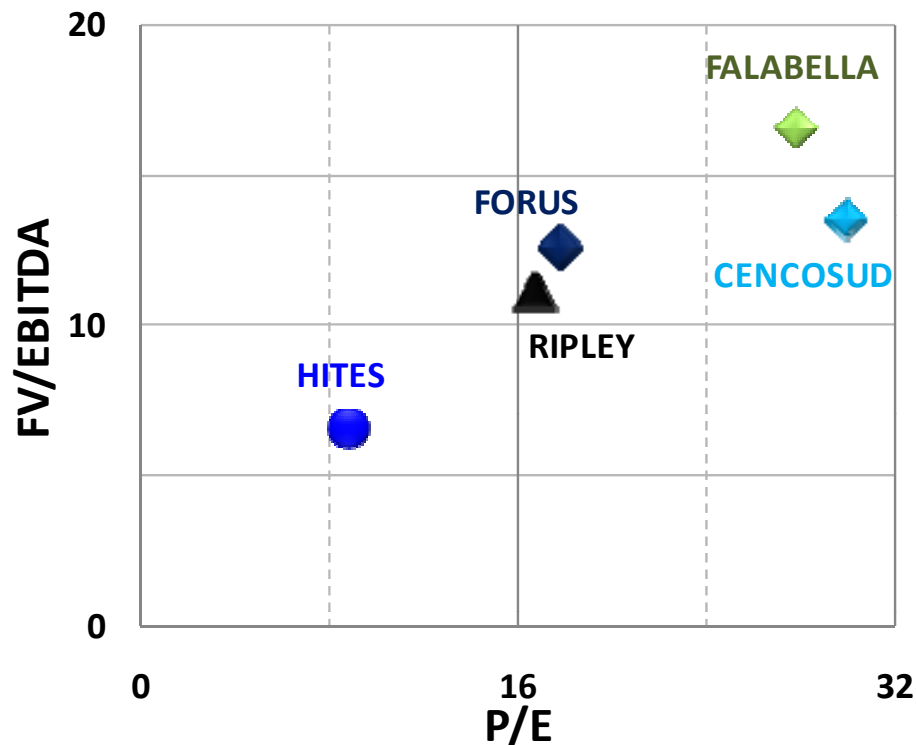


**Objetivo: Crecer un 50% en número de tiendas en dos años**

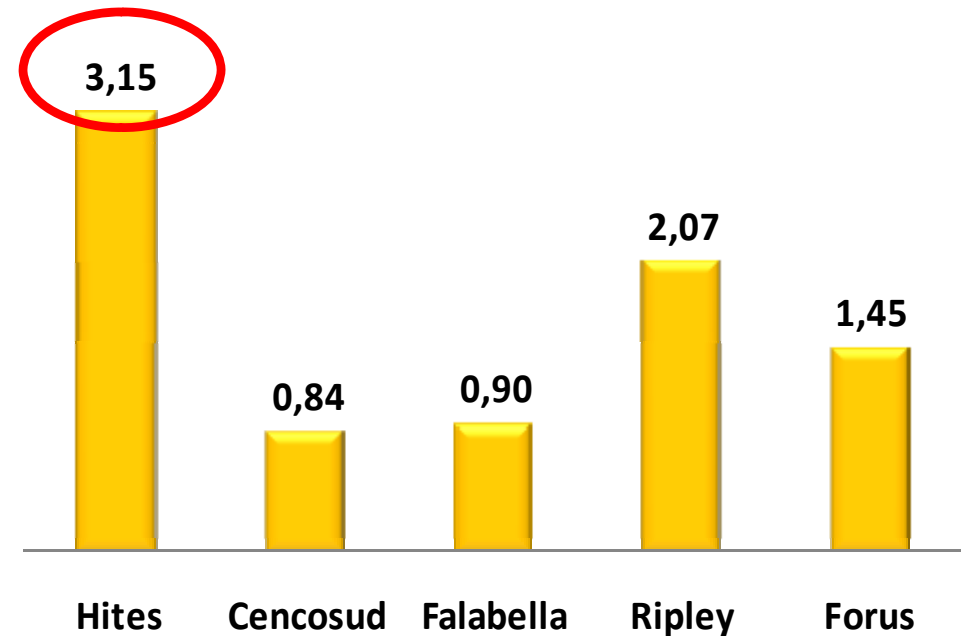
# Por qué Hites?...valorización de mercado



## FV/EBITDA y P/E



## Yield Dividend (%)



- FV/EBITDA : 6,6
- P/E: 8,8

Nota: Cálculos según precios de acciones al cierre del 20 de Julio de 2012  
Datos Financieros de Cencosud y Ripley al 1er. Trimestre de 2012.

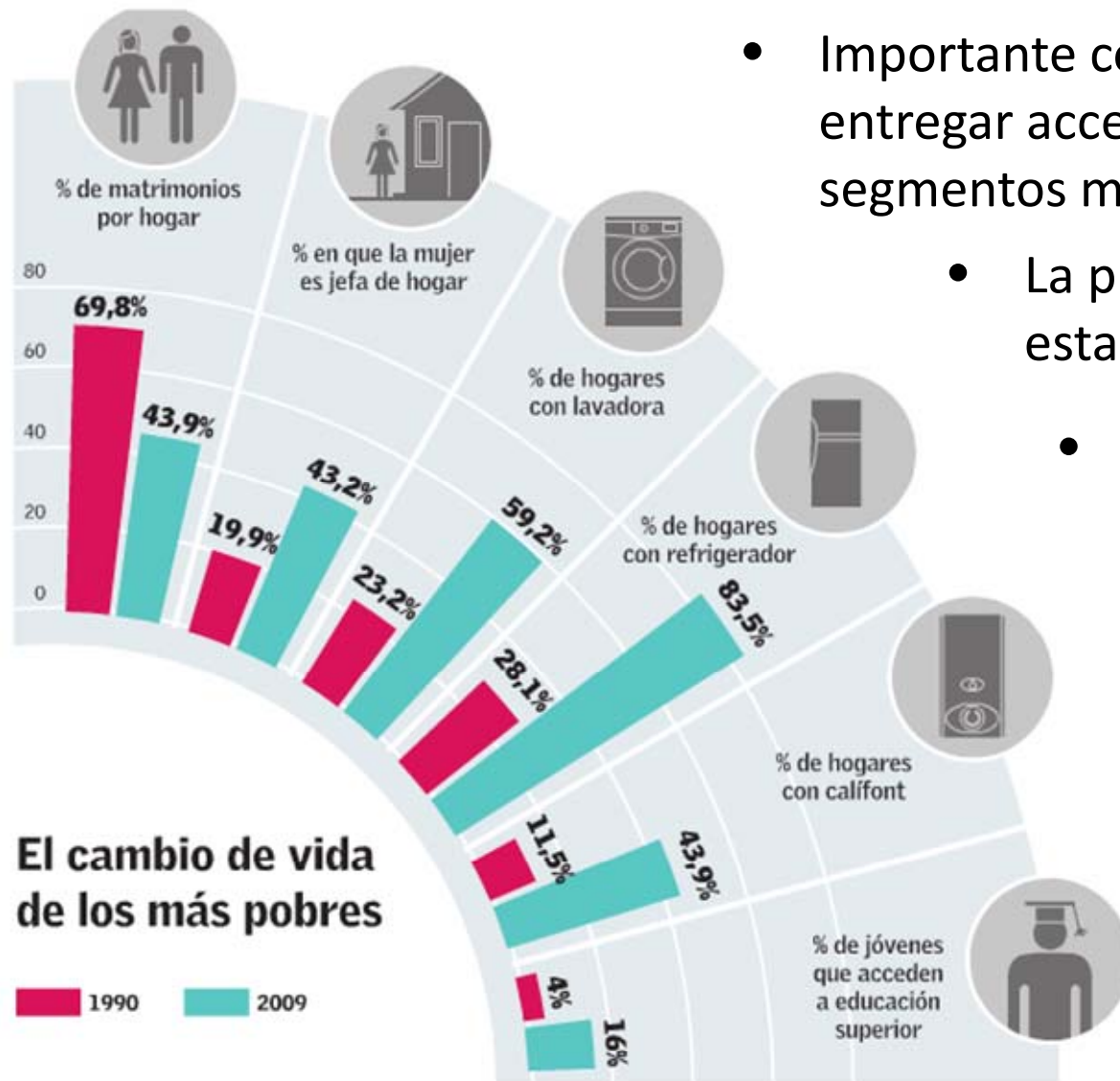
# Mantendremos nuestras rentabilidades ante la regulación de la TMC?...



- 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....



Fuente: Libertad y Desarrollo

- 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



hites®



Resultados 2Q2012