

Presentación de Resultado 1Q15



Mayo 2015



hites®

TIENDA DEPARTAMENTAL

Especialista en segmentos C3-D

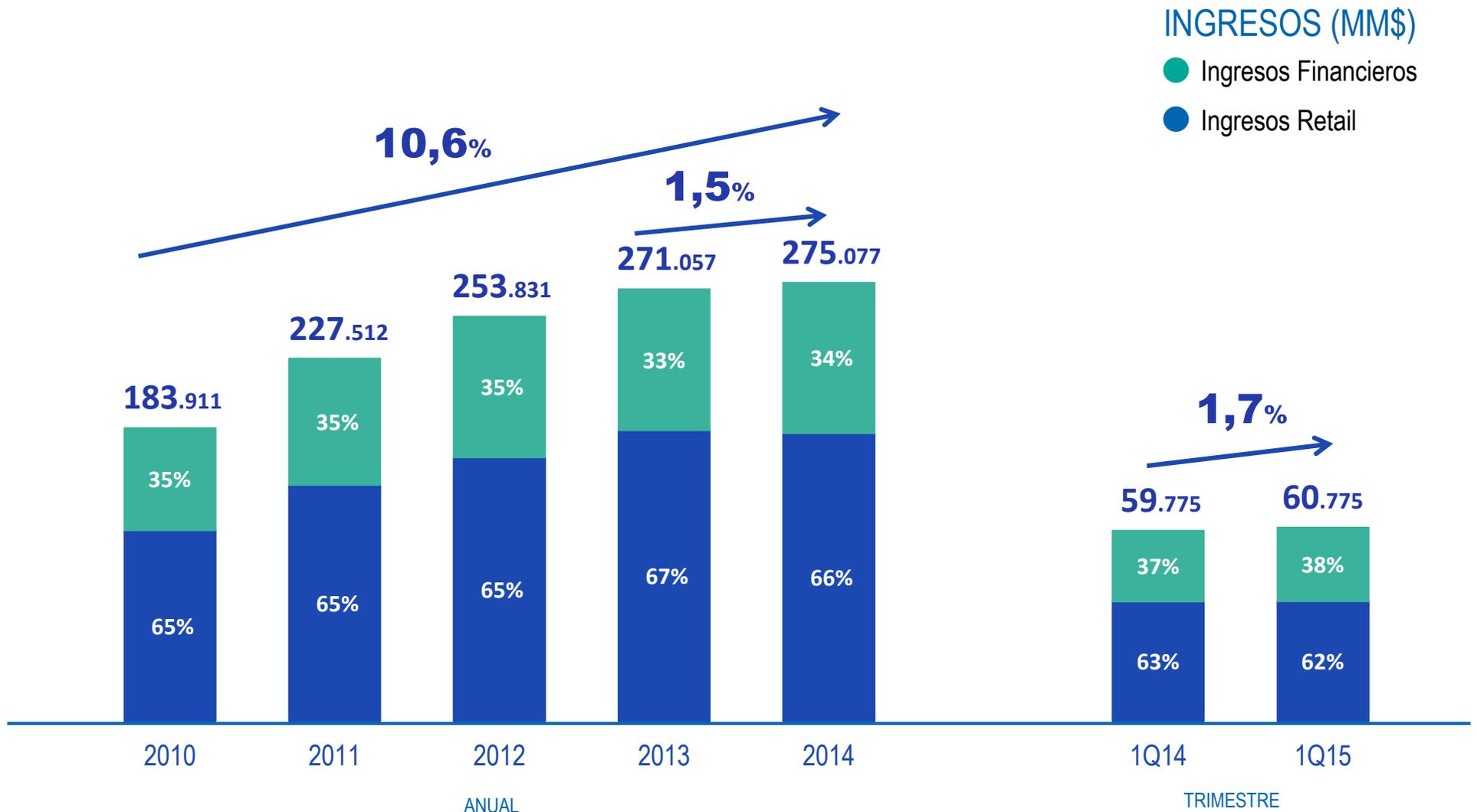
Hito relevante del comienzo del periodo a la fecha:

=> Apertura tienda de Los Ángeles

- Ubicada en el centro de la ciudad, en una de las mejores cuadras del comercio de la ciudad
- Cuenta con una superficie de 4.800 m² en 4 pisos, con una mayor proporción dedicada a las categorías de vestuario
- Venta retail proyectada UF 6 m²
- Más eficiente por mayor dotación flexible, estructuras de incentivos y eficiencia energética



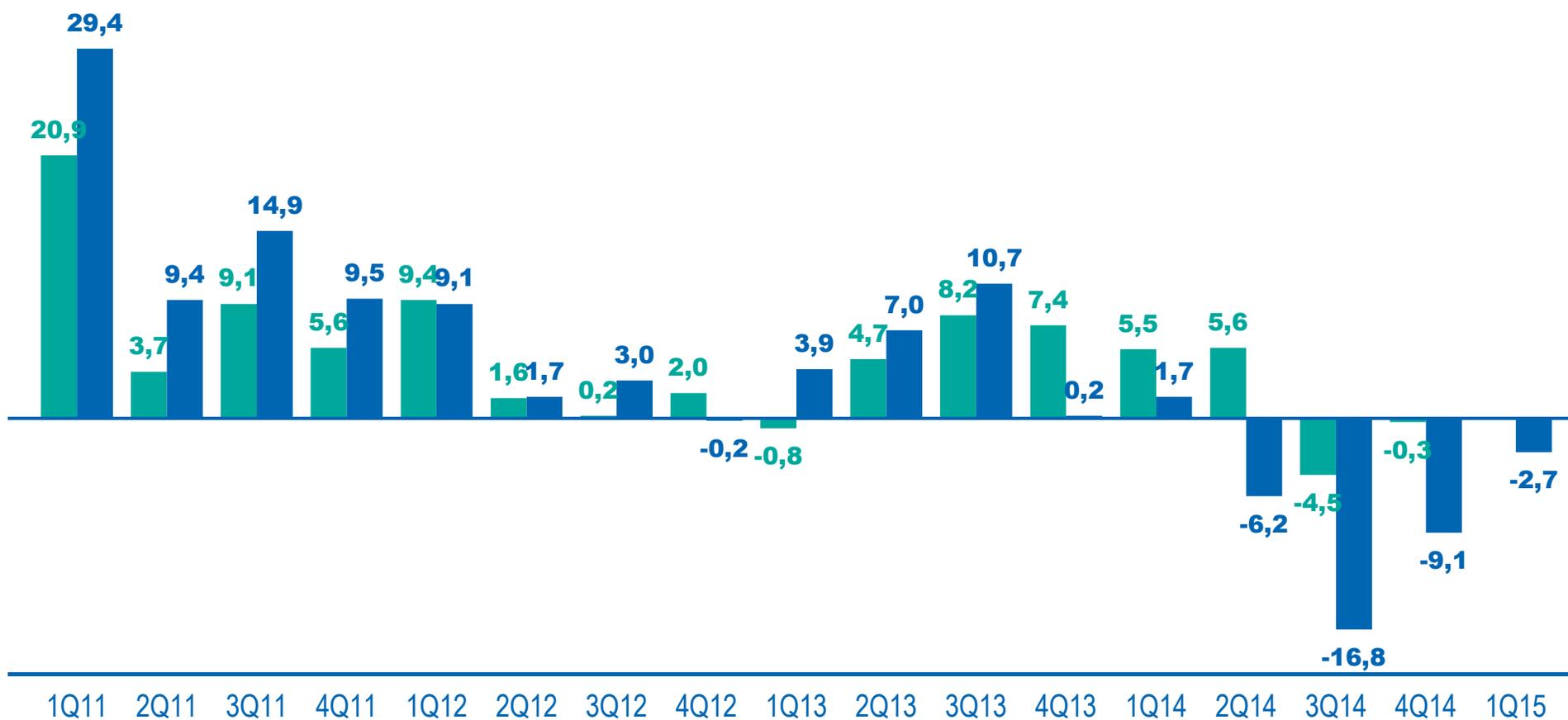
Crecimiento de ingresos continúan moderados, empujados en mayor medida por el negocio financiero



Pero el negocio retail ya no presenta caídas tan marcadas como el 2014 ⁵

SAME STORE SALES (%)

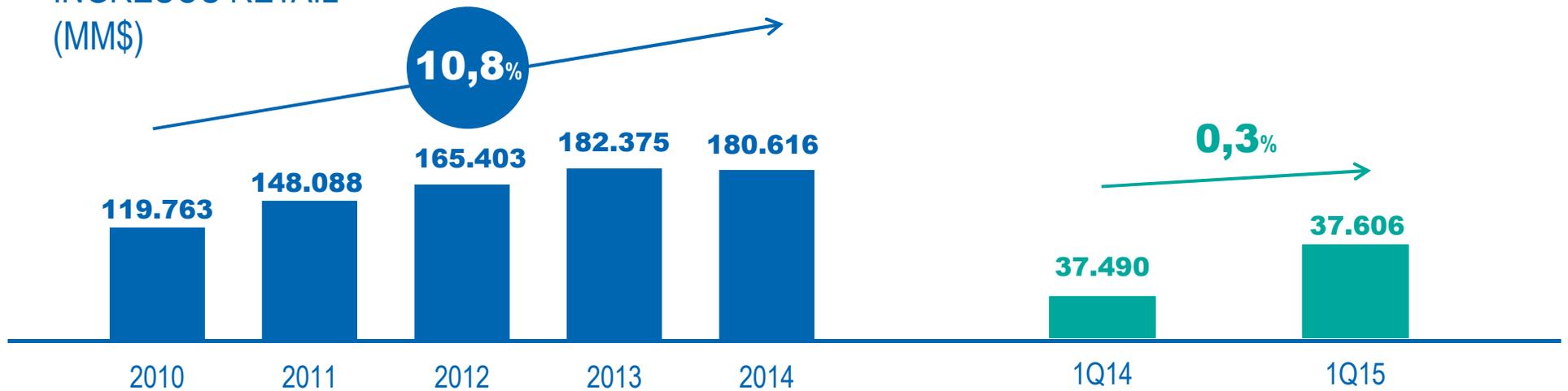
- Competencia
- Hites



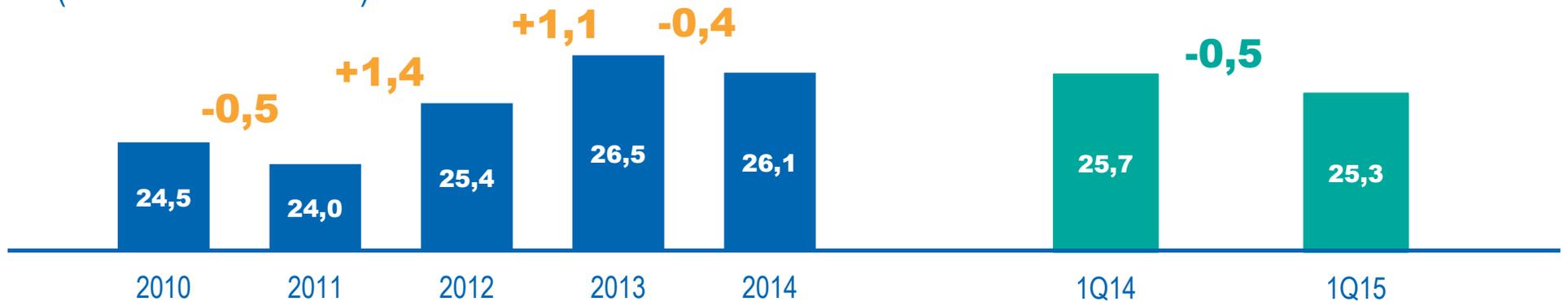
Nota: La "Competencia" en esta lámina se refiere a Falabella Chile Tiendas por Departamento

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

INGRESOS RETAIL
(MM\$)

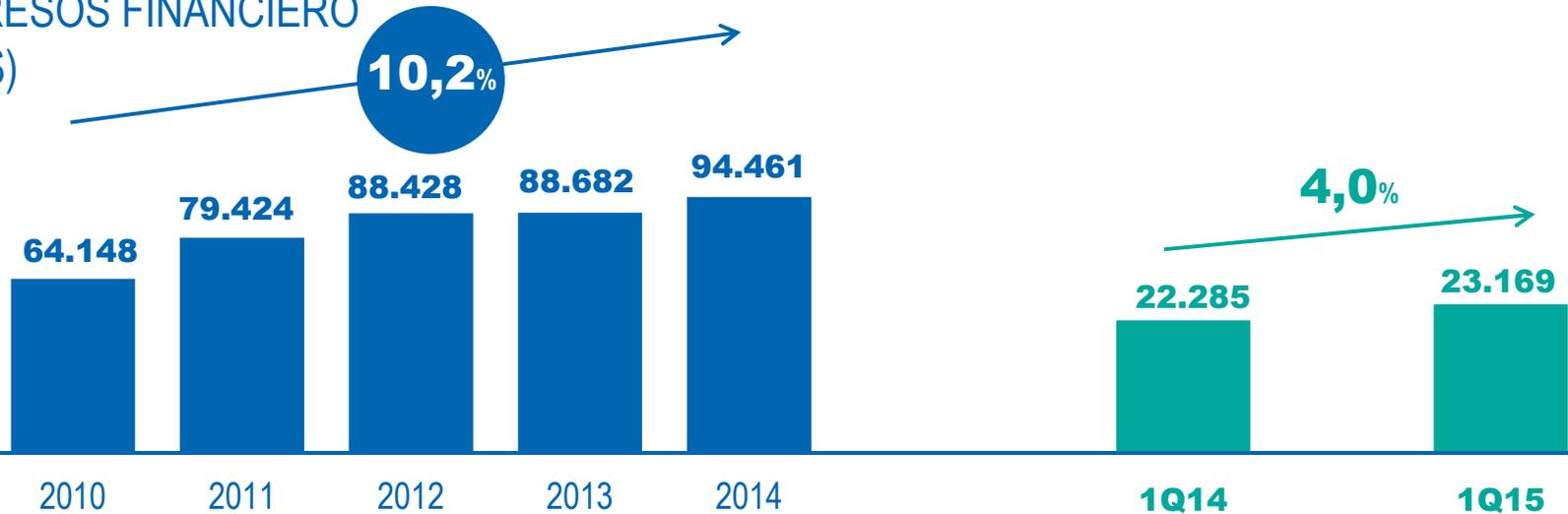


MARGEN RETAIL
(Puntos Porcentuales)

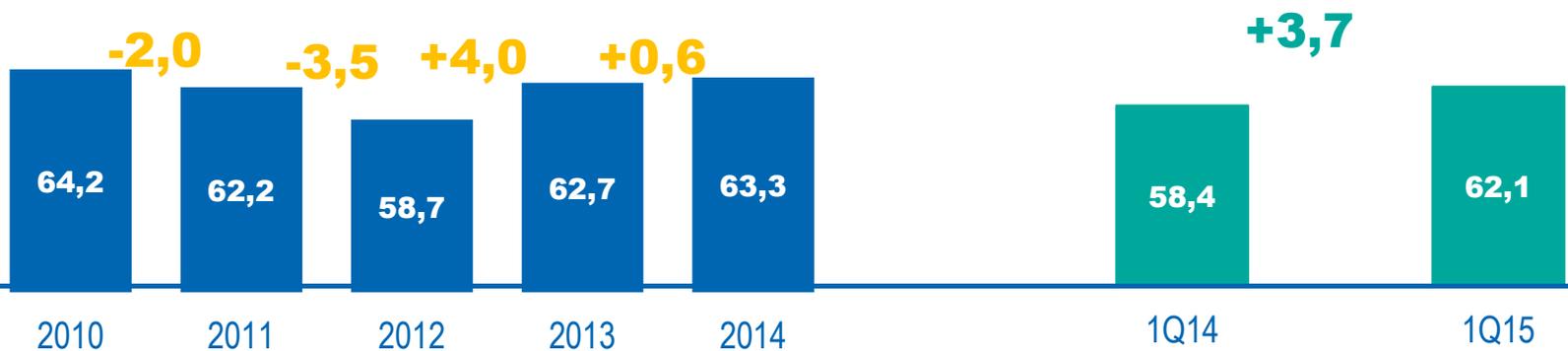


Buen comportamiento del negocio financiero, presentando crecimiento y disminución del riesgo.....medidas implementadas han sido exitosas

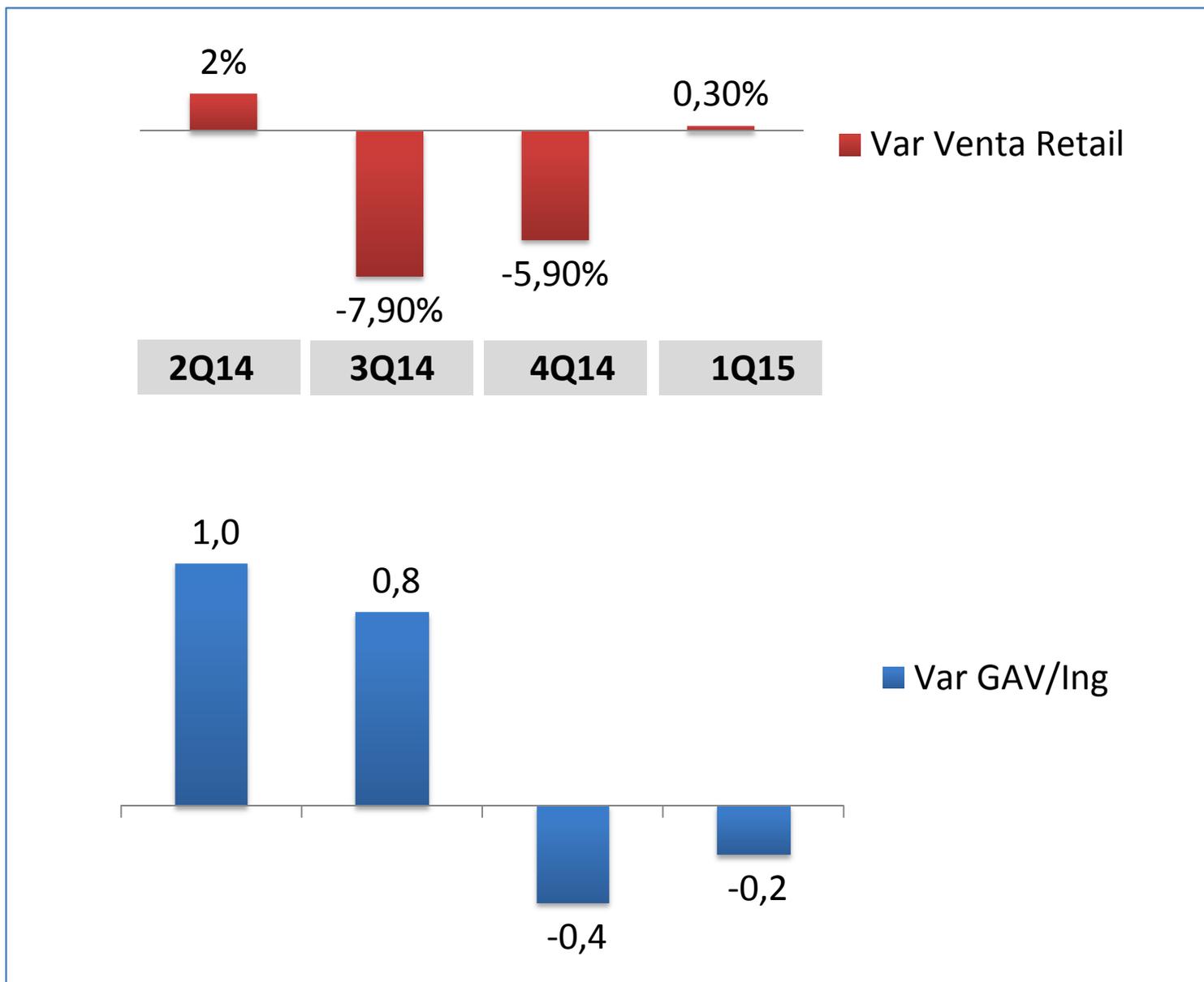
INGRESOS FINANCIERO
(MM\$)



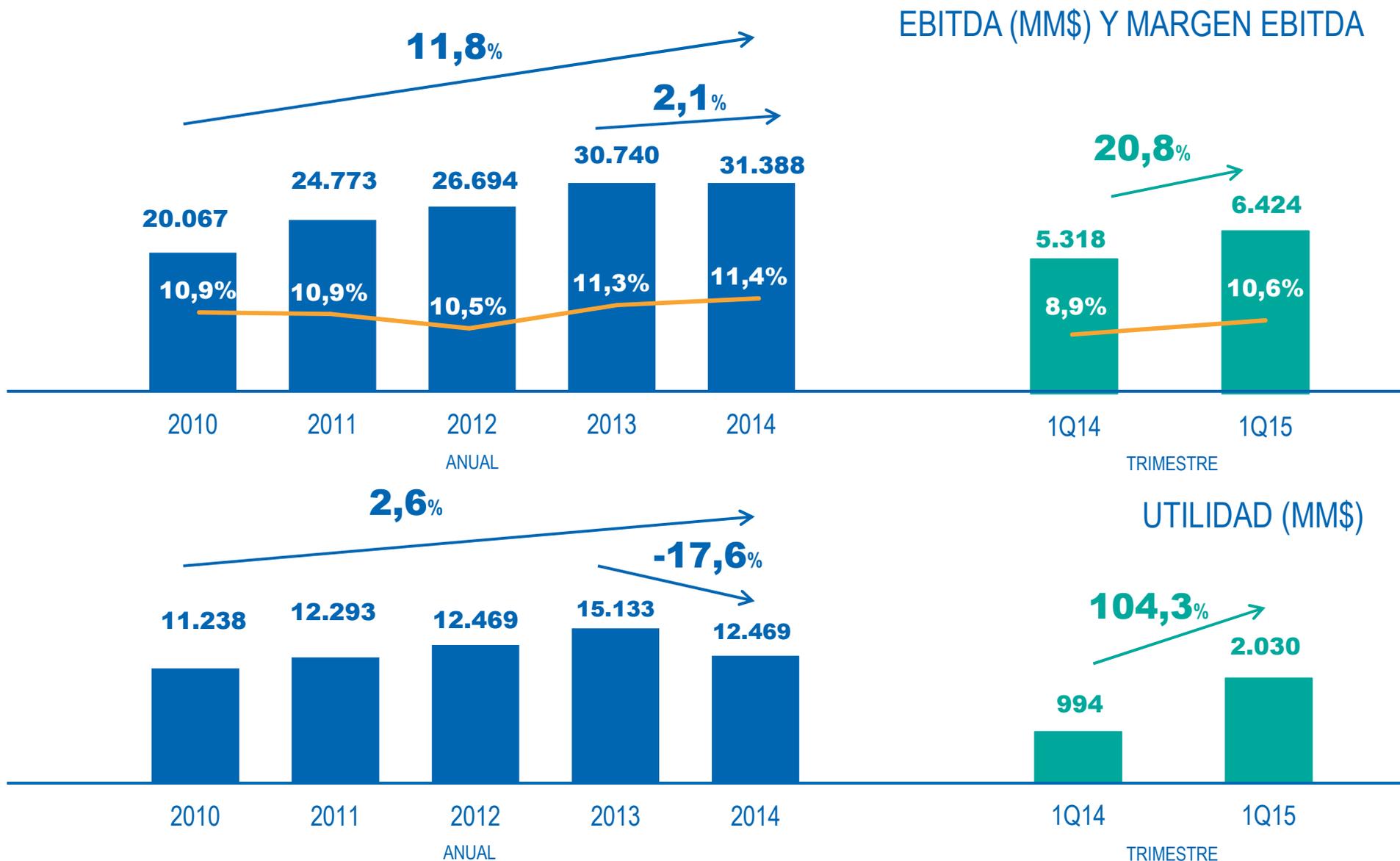
MARGEN FINANCIERO (Puntos Porcentuales)



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

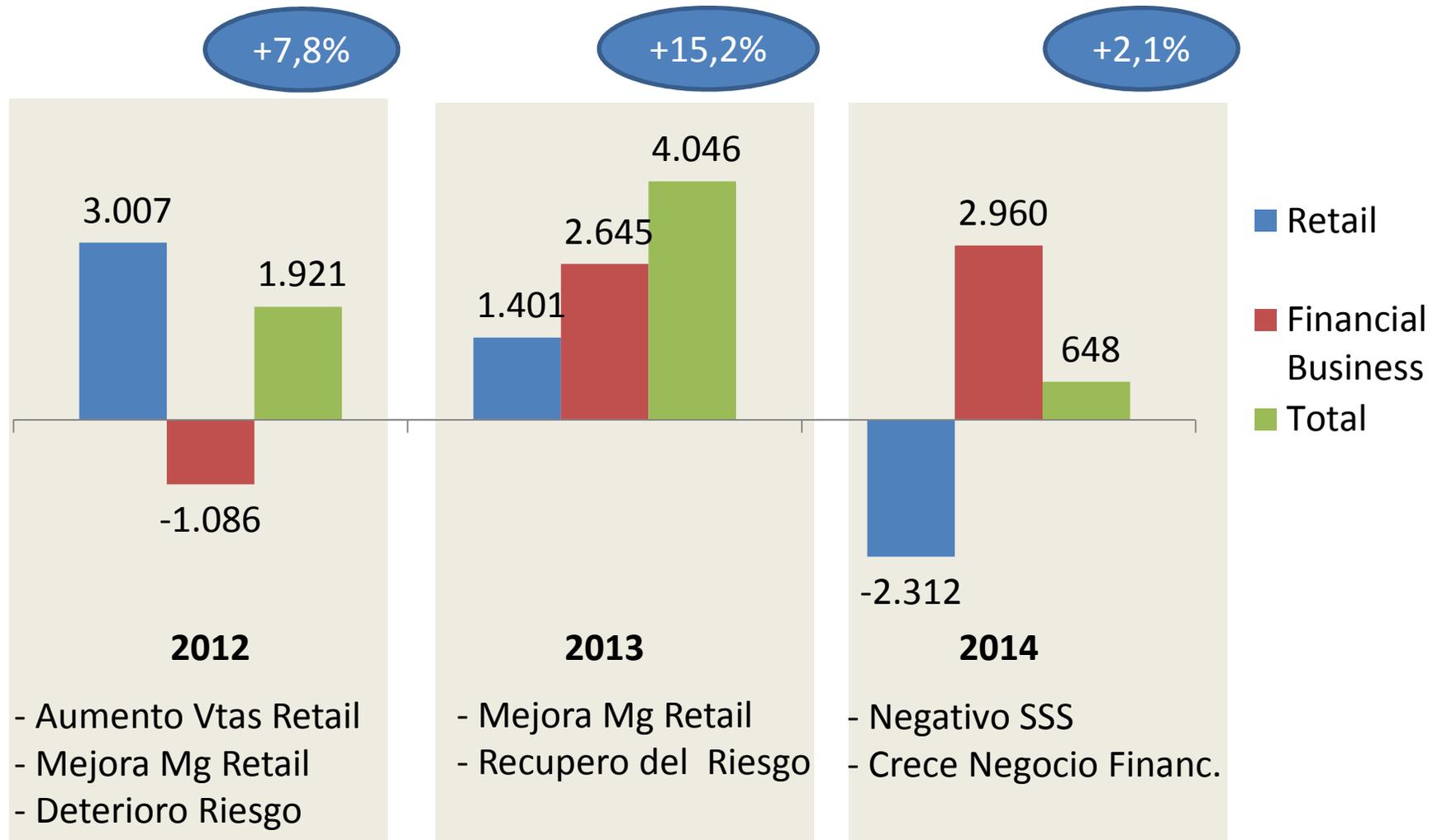


Crecimiento del EBITDA y del Margen EBITDA producto de mayor contribución del negocio financiero y mejoras de eficiencia



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

Variación EBITDA (mill \$)



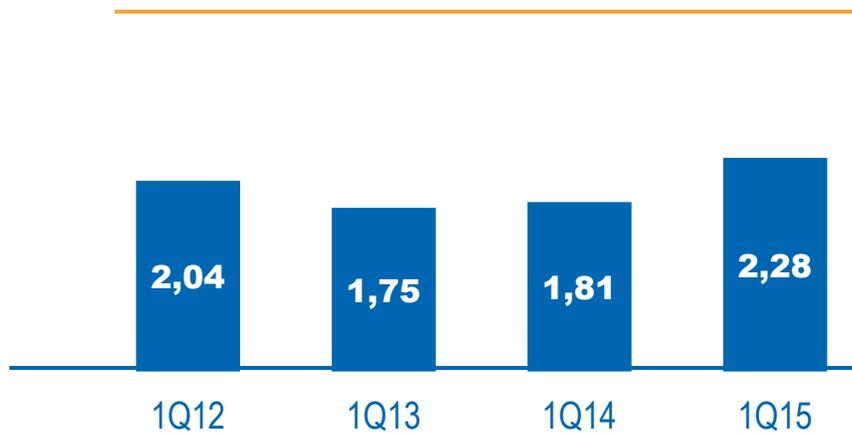
Se lograron resultados positivos pese al contexto económico enfrentado a partir del 2Q14

	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%
Ganancia Bruta	23.903	22.629	1.275	5,6%
Margen Bruto	39,3%	37,9%		1,5%
Gastos de Administración (Sin Dep/Am.)	(16.920)	(16.723)	(196)	1,2%
Costos de Distribución	(559)	(587)	28	-4,8%
EBITDA	6.424	5.318	1.106	20,8%
Margen EBITDA	10,6%	8,9%		1,7%
Depreciación y Amortización	(2.128)	(1.896)	(232)	12,2%
EBIT	4.296	3.421	875	25,6%
Margen EBIT	7,1%	5,7%		1,3%
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%
Resultado Antes de Impuestos	2.417	1.156	1.262	109,2%
Impuesto a las Ganancias	(387)	(162)	(225)	139,0%
Resultado Final	2.030	994	1.037	104,3%

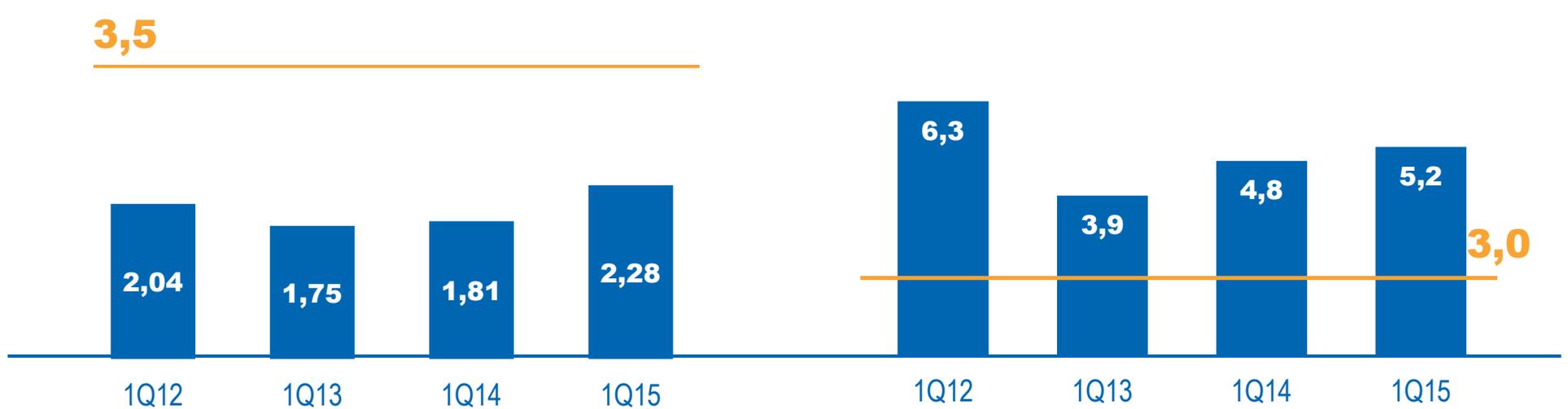
Se mantienen indicadores financieros conservadores y una buena posición de liquidez

DFN / EBITDA

3,5

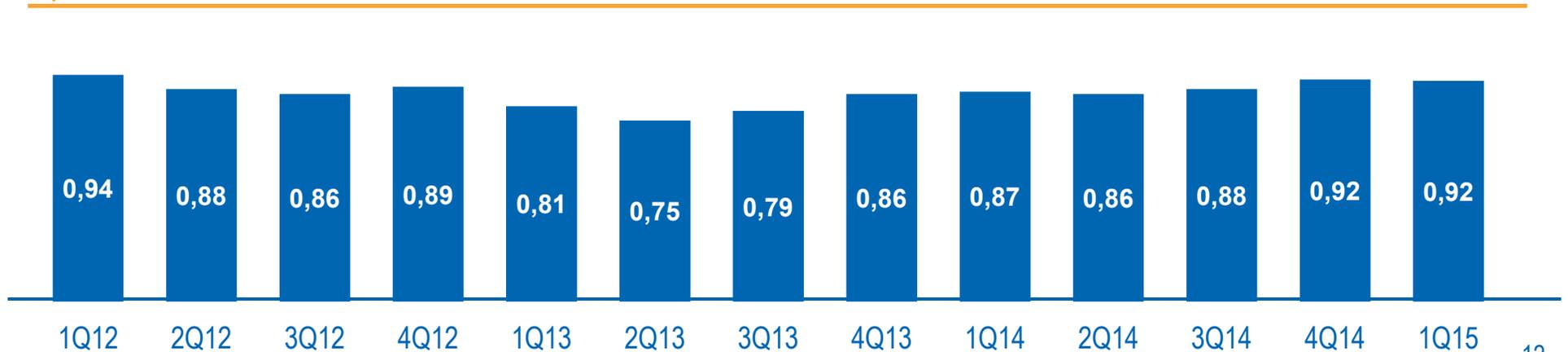


COBERTURA GASTOS FINANCIEROS



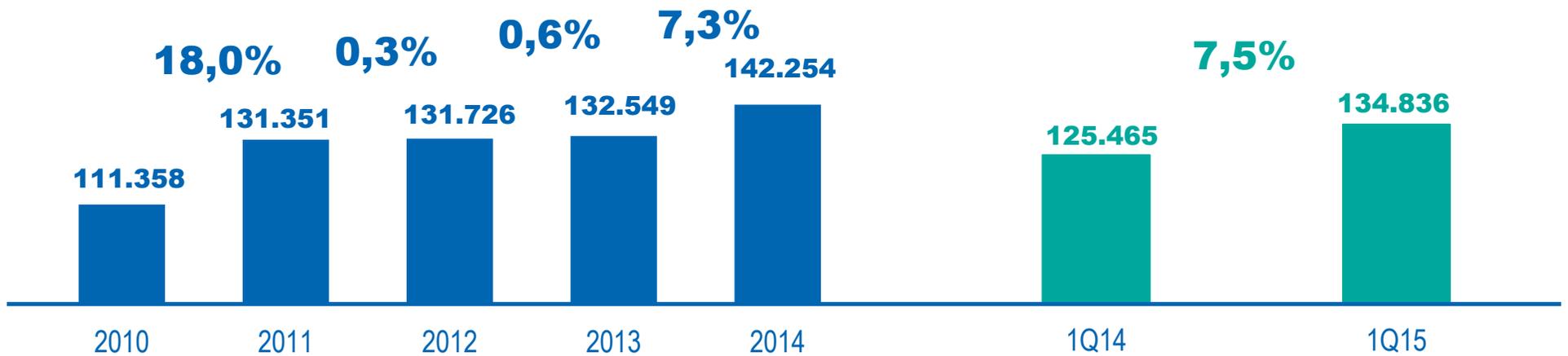
PASIVOS NETOS / PATRIMONIO

1,50

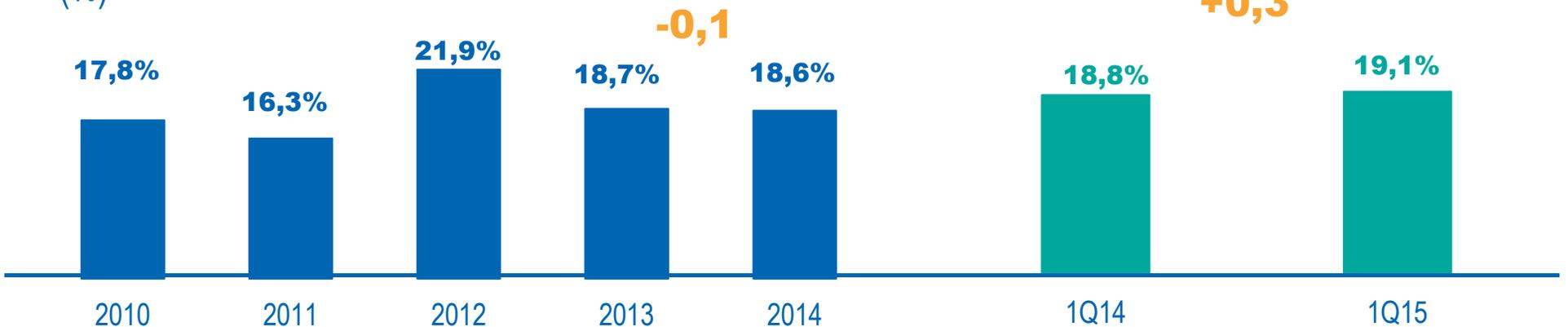


Se mantiene buena tendencia de crecimiento de la cartera y del riesgo

CARTERA BRUTA
(MM\$)

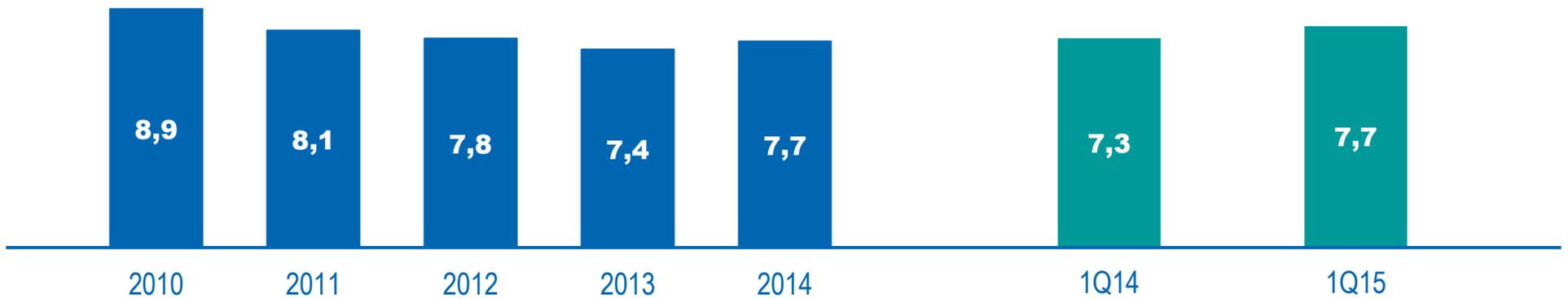


CARTERA REPACTADA BRUTA
(%)

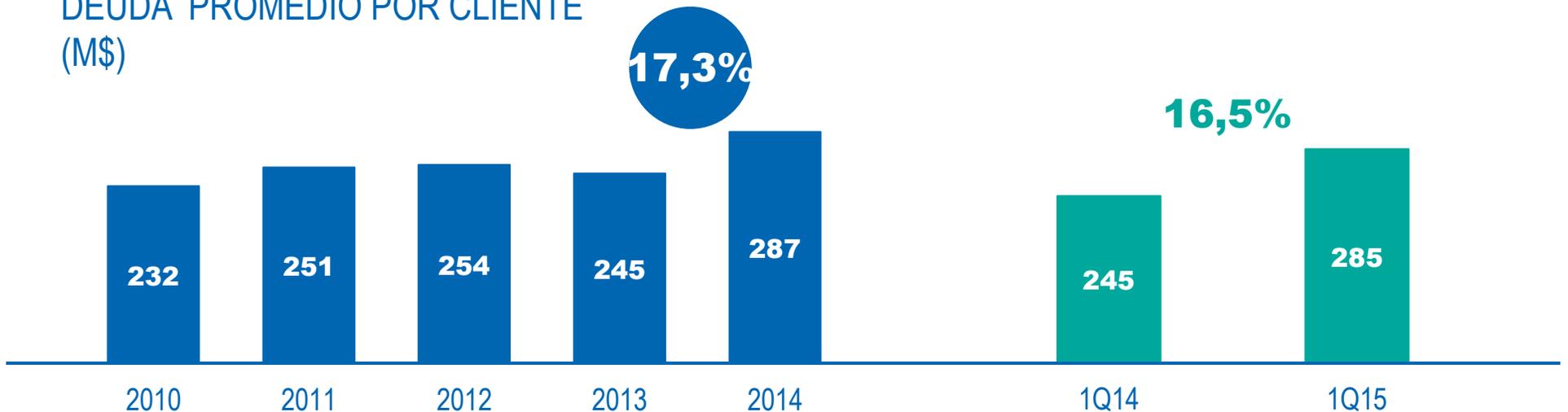


Estrategia enfocada a captar y profundizar nuestra oferta orientada a clientes de menor riesgo ha sido exitosa

PLAZO PROMEDIO
(MESES)

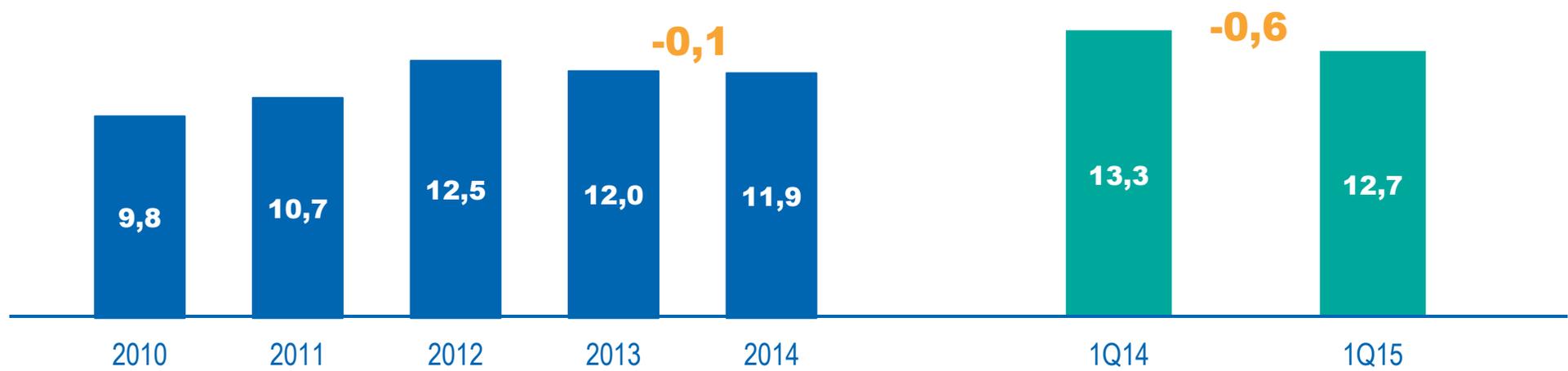


DEUDA PROMEDIO POR CLIENTE
(M\$)

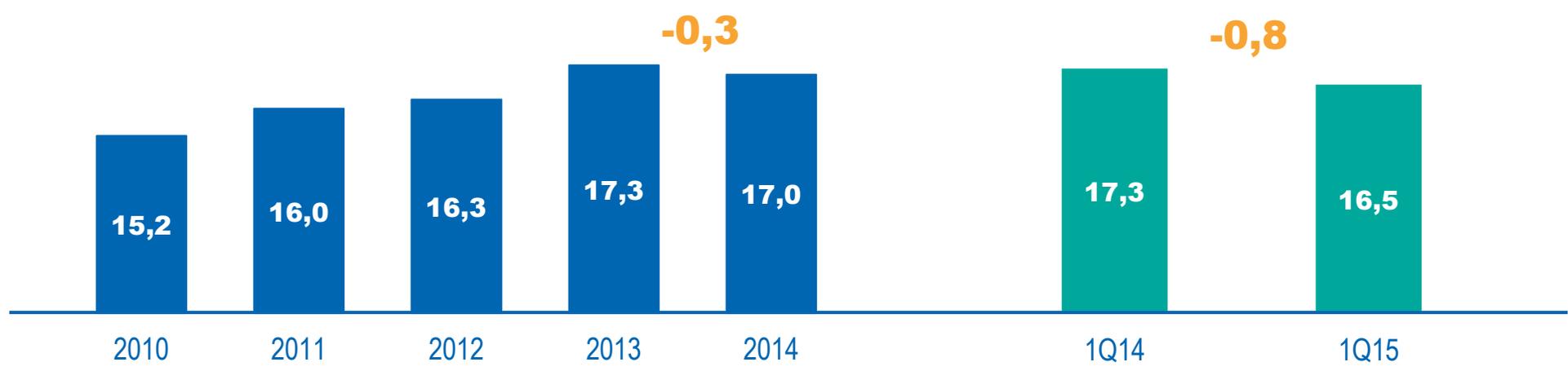


...lo que se ha visto reflejado en una disminución del riesgo promedio de nuestra cartera

TASA DE RIESGO (%)

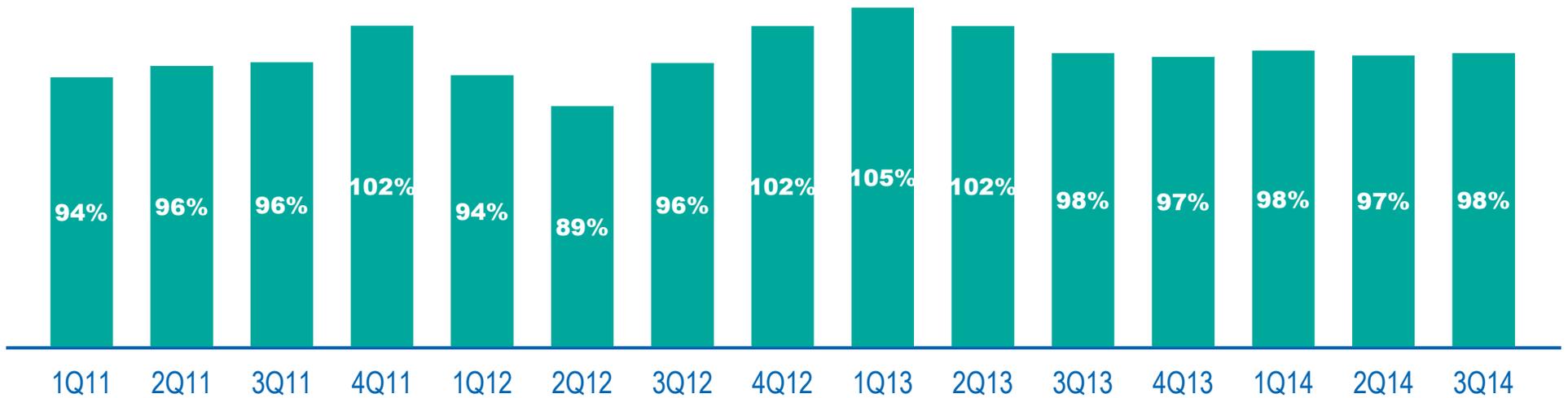


RECAUDACIÓN SOBRE CARTERA BRUTA (%)



Cobertura de nuestras provisiones se mantiene en línea con nuestra política

INDICE DE COBERTURA (%)



TIENDAS EN CHILE

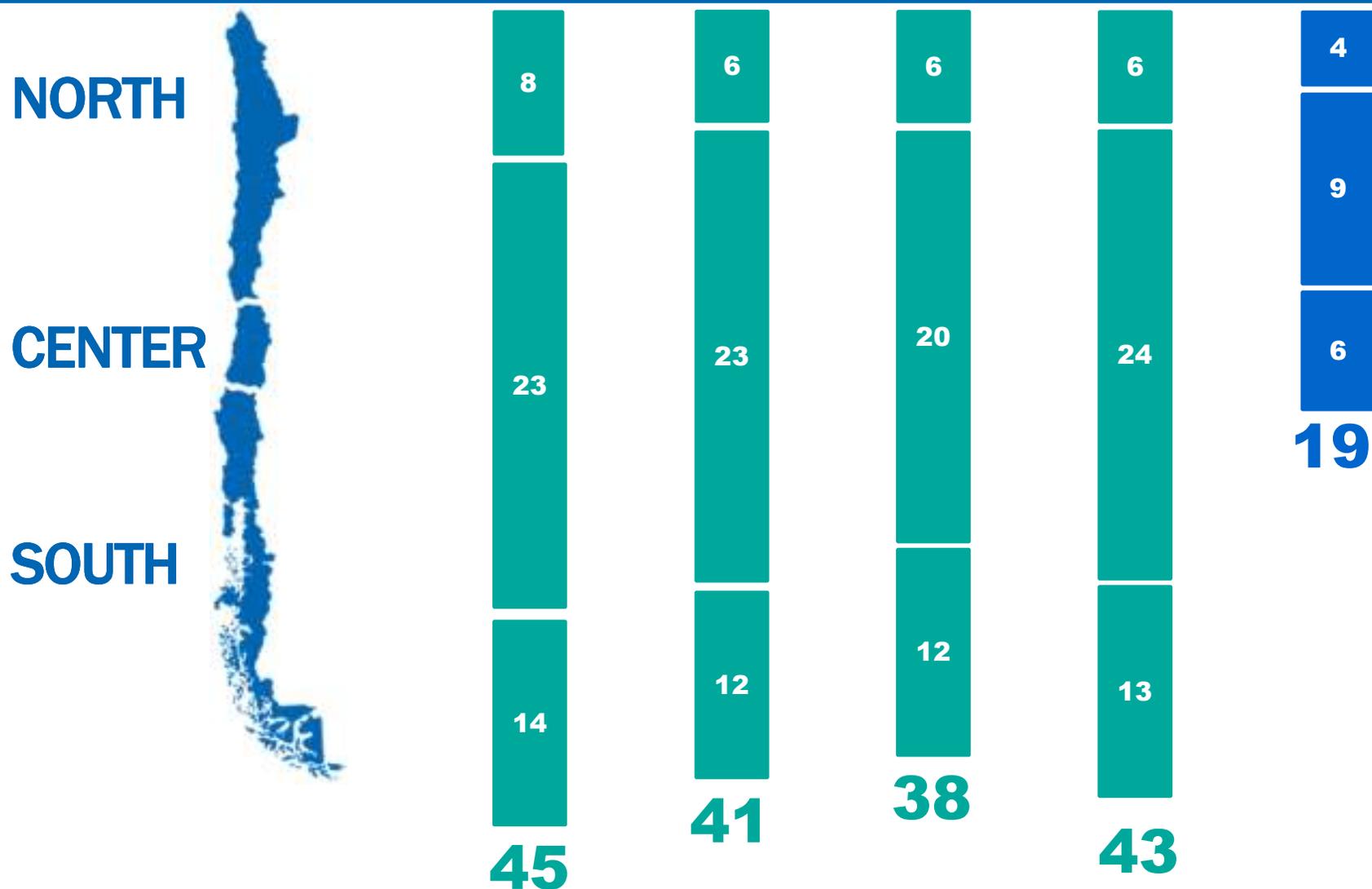
falabella.

cencosud

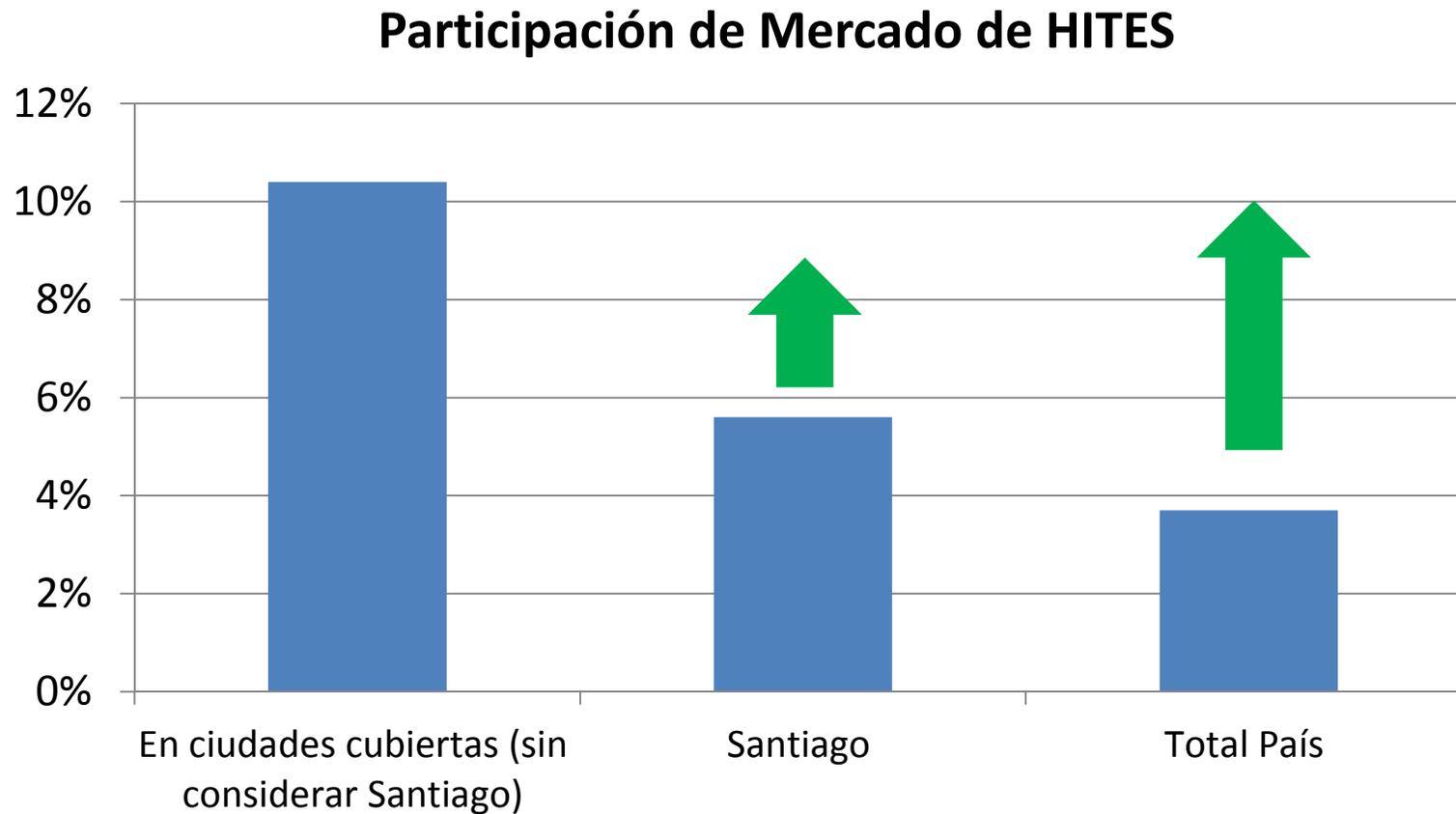
laPolar 

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