



2015090109571

08/09/2015 - 11:46

Operador: OJORQUER

Nro. Inscip: 1012v - División Control Financiero Valores



SUPERINTENDENCIA
VALORES Y SEGUROS

Señor
Carlos Pavez Tolosa
Superintendente
Superintendencia de Valores y Seguros
Av. Libertador Bernardo O'Higgins N° 1449
Presente

Ref.: Adjunta versión de prospecto para la emisión de Bonos Serie B de Empresas Hites S.A. destinado a los inversionistas.

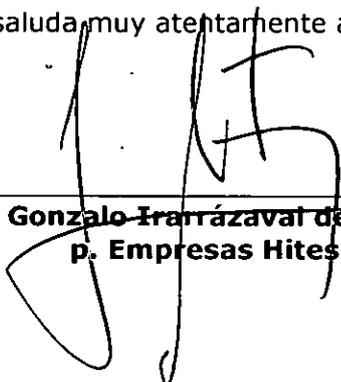
De nuestra consideración:

Me refiero al Oficio Ordinario N°18.782 de esa Superintendencia, de fecha 31 de agosto de 2015, en virtud del cual se aprueba la emisión de bonos de la Serie "B" con cargo a la línea de bonos a 10 años de Empresas Hites S.A. ("Hites") inscrita en el Registro de Valores de esta Superintendencia bajo el N°701 de fecha 27 de febrero de 2012 (la "Línea de Bonos").

Por medio de la presente, y previo a la colocación de los bonos de la Serie "B", vengo en acompañar copia de la versión del prospecto comercial para la emisión de dichos bonos, destinada a los inversionistas.

Quedamos a su disposición para aclarar o completar cualquier información que el señor Superintendente estime necesaria.

Sin otro particular, saluda muy atentamente a usted,



Gonzalo Irrarrazaval del Campo
p. Empresas Hites S.A.



Adj.: Lo indicado



PROSPECTO LEGAL PARA EMISIÓN DE LÍNEA DE BONOS

EMPRESAS HITES S.A.

Inscripción en el Registro de Valores N° 1012

Segunda Colocación de Bonos

Serie B

UF 1.500.000

Plazo de la Emisión

10 años

agosto 2015

- **INFORMACION GENERAL.**

Intermediarios Participantes

Este prospecto ha sido elaborado por Empresas Hites S.A.

Declaración de Responsabilidad

"LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL ÚNICO RESPONSABLE DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS ES EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO".

Fecha Prospecto

Agosto de 2015.

1. IDENTIFICACION DEL EMISOR

1.1 Nombre o Razón Social	Empresas Hites S.A.
1.2 Nombre de Fantasía	No tiene
1.3 R.U.T.	96.947.020-9
1.4 Inscripción Registro Valores	N° 1012
1.5 Fecha Inscripción Registro de Valores	01/10/2008
1.5 Dirección	Moneda N° 970, piso 4, comuna y ciudad de Santiago, Chile.
1.6 Teléfono	(56-2) 27265000
1.7 Fax	(56-2) 26956505
1.8 Dirección electrónica	www.hites.cl

2. ACTIVIDADES Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD

Empresas Hites S.A. (en adelante "Hites", el "Emisor", la "Sociedad" o la "Compañía") es una empresa holding que agrupa operaciones de retail y financiamiento. Se encuentra dentro de las principales empresas de retail del país, ubicándose en el quinto lugar a nivel nacional en términos de ventas de mercancías.

Hites cuenta actualmente con 19 multitiendas, cuyas superficies van entre 4.500 y 8.000 metros cuadrados, totalizando 111.032 metros cuadrados de superficie, lo cual le ha permitido ofrecer y poner a disposición de sus clientes diversos productos, orientados a satisfacer sus necesidades y requerimientos.

2.1. Reseña Histórica

La actual sociedad Empresas Hites S.A. se constituyó en el año 2000, pero sus orígenes se remontan a la actividad comercial desarrollada por la familia Hites desde la década de 1940. Los hermanos Alex e Isaac Hites, actuales controladores de la Compañía, inauguraron su primer local de venta a público en Santiago en la calle 21 de Mayo N° 780, bajo la razón social "Hites Hermanos Sociedad Colectiva Comercial".

En 1964 se creó la empresa Metalúrgica Hites Hermanos Sociedad Anónima e Industrial, que fabricaba estufas a parafina, muebles de cocina, refrigeradores, lavadoras, anafes a alcohol y otros productos para el hogar. Estos productos se distribuían en los locales comerciales y a través de sistemas de venta masiva puerta a puerta.

En 1968 los hermanos Hites construyeron el edificio de Puente 696, en la comuna de Santiago, en el que se centralizaron las operaciones de las empresas Hites y se iniciaron las actividades con la razón social "Comercial Hites y Cía. Ltda.".

A partir de 1974, se comenzó a importar productos de línea blanca y electrónica y se abrieron locales comerciales de mayor tamaño debido a la necesidad de aumentar la oferta de productos para poder satisfacer la creciente demanda.

En 1987 se inauguró el concepto de multitienda en la sucursal de Alameda N° 757, comuna de Santiago, incorporando los departamentos de vestuario y hogar. Este formato de multitienda se replicó en las otras tiendas de la cadena.

En 1990 la venta a crédito toma una forma más estructurada y de mayor tecnología, entregando las primeras tarjetas de "Súper Crédito Hites", la cual, a contar de su implementación, moderniza y masifica las ventas.

A fines del año 2000 se creó la sociedad "Empresas Hites S.A.", la cual posteriormente se dividió en dos sociedades: "Empresas Hites S.A.", continuadora legal de la existente, e "Inmobiliaria Dos S.A.", la cual no participa en ninguno de los activos de Empresas Hites S.A.

En el año 2001 el directorio de la Compañía realizó un profundo cambio en la administración, reestructurándose la Compañía en cuatro gerencias divisionales: gerencia división comercial, gerencia división servicios financieros, gerencia división administración y finanzas y gerencia división ventas y sucursales.

En el año 2002 se incorporó a la tarjeta Hites el producto "Avance en Efectivo" y en el año 2003 se le incorporó el servicio de compras en distintos comercios adheridos, principalmente con el sector supermercadista y recargas telefónicas.

En el año 2005 se creó la gerencia división desarrollo, responsable de la búsqueda de alternativas de nuevos negocios y expansión de la cadena de tiendas. Se inauguró la tienda de Puente Alto y se formuló un plan de expansión orientado a duplicar el nivel de ingresos en 5 años.

En el año 2006 la Compañía consolidó su expansión fuera del centro de Santiago, con aperturas en las comunas de Maipú y Estación Central.

En el año 2007, Hites marcó el inicio de una expansión en todo Chile, al conseguirse tres nuevas ubicaciones para la apertura de multitiendas ubicadas en las mejores plazas comerciales. Dos de ellas en regiones: Temuco y Concepción, y otra en San Bernardo. Esta última se caracteriza por ser la primera tienda en un mall y por tener una superficie de 8.000 metros cuadrados.

El 12 de junio del 2008, Hites solicitó la inscripción en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros, obteniendo el certificado de inscripción el día 1 de octubre del mismo año. Desde entonces la Compañía se acoge a las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas. Además, en junio del mismo año, se firmó un crédito sindicado por un monto de \$40.000 millones, cuyos fondos fueron utilizados para el refinanciamiento de pasivos y para el plan de expansión que estaba en marcha. Luego, en agosto se inauguró una nueva tienda en Antofagasta, siendo ésta la primera de la zona norte del país, cuyo mercado es muy atractivo para la Compañía por su potencial de crecimiento y el mayor ingreso per cápita de los sectores a los cuales la Compañía está enfocada.

El 3 de diciembre de 2009, se concretó la apertura bursátil de la Compañía, donde se colocaron un total de 104,2 millones de acciones, equivalentes a un 29,5% de la Compañía, obteniendo una sobredemanda de 8 veces y recaudando en torno a US\$43 millones. La colocación fue sumamente exitosa, lo que se vio reflejado en la rentabilidad de la acción y en la calidad de la base de inversionistas que invirtió en la Compañía, donde un 70% representaban inversionistas institucionales.

En febrero de 2010, la Compañía se vio enfrentada al terremoto que afectó la zona centro-sur del país, coyuntura que se manejó en forma exitosa, ya que no se interrumpió la cadena de abastecimiento a las tiendas y en sólo dos semanas se reabrió la tienda ubicada en el centro de Concepción, siendo ésta la primera multitienda abierta en el centro de la ciudad. Los daños para la Compañía fueron menores (el impacto sólo fue un deducible a la empresa aseguradora de \$500 millones). Hoy en día los daños están recuperados por completo y la Compañía opera de forma totalmente normal. En octubre de 2010 se inaugura exitosamente la multitienda de Osorno, ubicada en una de las mejores cuerdas del centro de la ciudad y convirtiéndose en la mejor multitienda de Osorno, en términos de diseño interior y *layout*.

En julio de 2011, se inauguró también en forma exitosa una nueva tienda en Copiapó de

4.897 metros cuadrados. La propuesta de valor ofrecida a los clientes en esta tienda es bastante atractiva, producto de la mayor modernidad de la tienda respecto a su competencia en términos de diseño interior y *layout*. Además, entraron en funcionamiento las tiendas de Rancagua y La Serena; la primera es una tienda de 6.170 metros cuadrados que va a reemplazar la actual tienda de menor tamaño que tenía la Compañía, y la segunda tiene una superficie de 5.959 metros cuadrados. De esta manera la Compañía está logrando diversificar la cobertura para aprovechar estacionalidades de vacaciones y disminuir riesgos.

Por otro lado, la filial Inversiones y Tarjetas S.A.” (emisora de la tarjeta de crédito Hites), producto que a comienzos del año 2011 las transacciones del comercio adherido superaron las UF1.000.000 anuales, solicitó su inscripción en el Registro de Emisores y Operadores de Tarjetas de Crédito que lleva la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras SBIF.

En el año 2013, continuando con el plan de expansión de la Compañía, se inauguraron en la Región Metropolitana las multitiendas ubicadas en el mall Arauco Quilicura y en el mall Paseo Puente. Asimismo, en la IV Región se inauguró otra tienda en la ciudad de Ovalle.

Durante el 2014, continuando el crecimiento de la Compañía, se inauguró en la Región del Biobío la multitienda ubicada en Chillán, específicamente en el mall Arauco Chillán.

Con fecha 12 de mayo de 2014 la SBIF, aceptó la solicitud de inscripción en el “Registro de Emisores y Operadores de Tarjetas de Crédito”, de las subsidiarias Inversiones y Tarjetas S.A., como Emisora de Tarjetas de Crédito no Bancarias, bajo la clasificación de “Emisores que registren pagos relevantes” y a su vez de Administradora Plaza S.A. como Operadora de Tarjetas de Crédito no Bancarias, bajo la clasificación de “Otros Operadores”, entregando codificación provisoria y quedando sujetas a fiscalización por parte de la SBIF. Con fecha 30 de diciembre de 2014, la SBIF resolvió autorizar definitivamente a ambas sociedades para ejercer sus respectivos giros.

Durante el año en curso, el día 10 de abril de 2015, se abrió una multitienda en la ciudad de Los Ángeles. Se trata de una tienda de 4.791 metros cuadrados distribuida en cuatro pisos. Con esta última la Compañía suma 19 tiendas.

2.2. Descripción del Sector Industrial

Hites es un compañía holding que participa en la industria del retail chileno, el cual ha vivido una etapa de fuerte expansión y consolidación durante la última década, sustentado por un crecimiento económico relativamente estable reflejado en un alza promedio cercana al 4% anual del Producto Interno Bruto (PIB), y PIB Comercio. Asimismo, la industria ha mostrado un gran dinamismo evidenciado tanto por la apertura de nuevos locales como por las fusiones y adquisiciones de empresas del sector.

El negocio retail se ha desarrollado a la par con el negocio financiero, en conjunto se ha logrado crear un modelo de negocio con un fuerte potencial de crecimiento y márgenes atractivos.

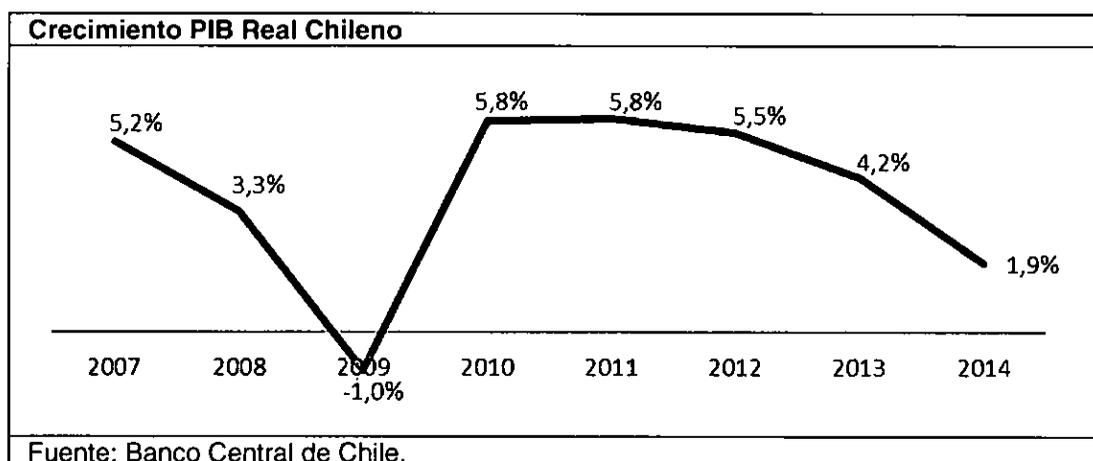
Los principales participantes de la industria retail a través de multitiendas en Chile son Falabella, Paris, Ripley, La Polar e Hites.

La participación estimada de Hites en este mercado relevante (entendiéndose como mercado relevante al retail de tiendas de departamento o multitiendas, donde la superficie de venta de las tiendas en promedio superan los 4.000 metros cuadrados) en términos de ventas de mercaderías para el año 2014 alcanza a un 5,2%, distribuyéndose estimadamente entre los partícipes de la industria de retail con formato de multitienda, conforme a lo siguiente:



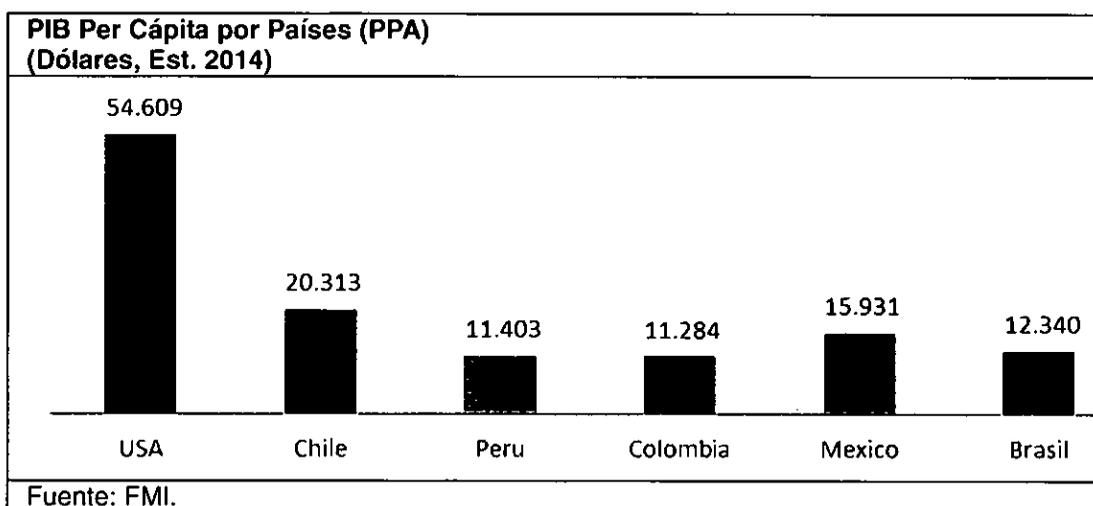
2.3. Características Macroeconómicas del Mercado Chileno

Chile ha tenido un sostenido crecimiento durante los últimos años, sustentado principalmente en el excelente desempeño de la industria minera y en la alta tasa de crecimiento de la demanda interna. Esto último ha permitido un importante crecimiento en el consumo privado.

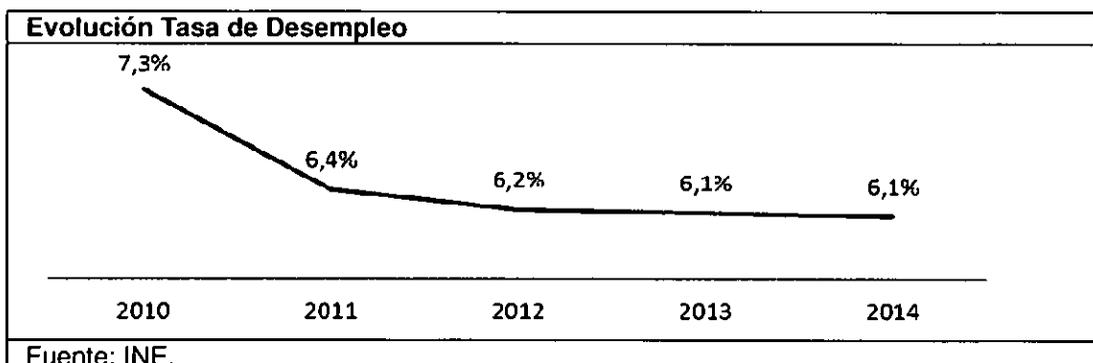


Durante el 2014, el PIB se incrementó en un 1,9% y se espera un crecimiento cercano al 3,0% para el año 2015, conforme a las proyecciones entregadas por el Banco Central de Chile.

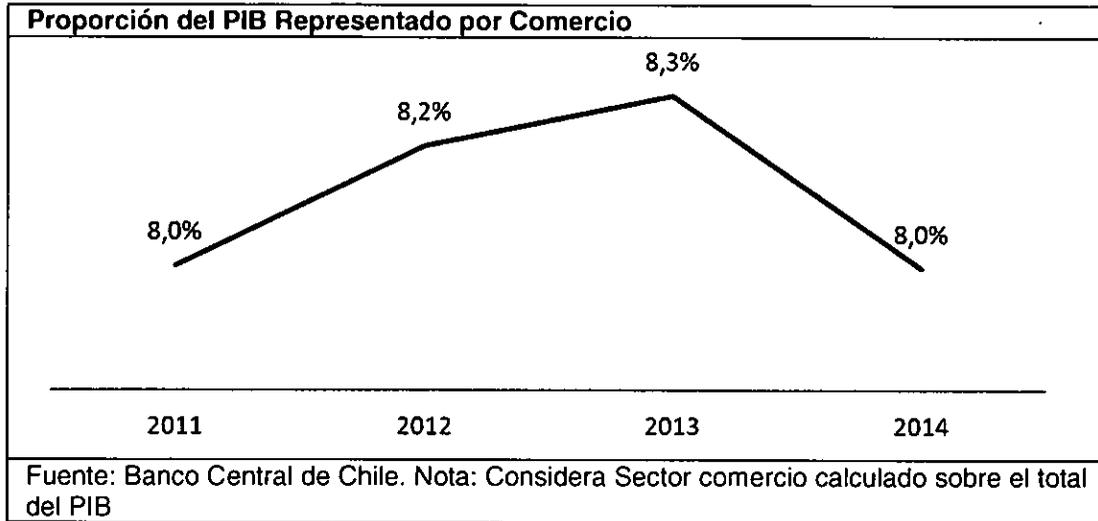
El PIB per cápita chileno ha tenido una tendencia creciente en la última década, superando a sus pares latinoamericanos, pero aún a distancia de las economías desarrolladas. Esto refleja que Chile no sólo ha tenido un gran crecimiento que ha sustentando la industria de retail, sino que, al compararlo con economías desarrolladas, todavía se percibe un alto potencial de crecimiento el cual sigue haciendo que Chile sea un atractivo país para invertir.



Otra variable relevante para la industria del comercio es el desempleo. La tasa de desempleo se ha mantenido cercana al 6%. La importancia de este indicador radica en que un consumidor con empleo estable tiene una mayor tendencia a aumentar su consumo que uno con empleo inestable o sin empleo. Se proyecta que esta tasa siga en disminución, lo que afectaría de forma positiva el segmento retail.



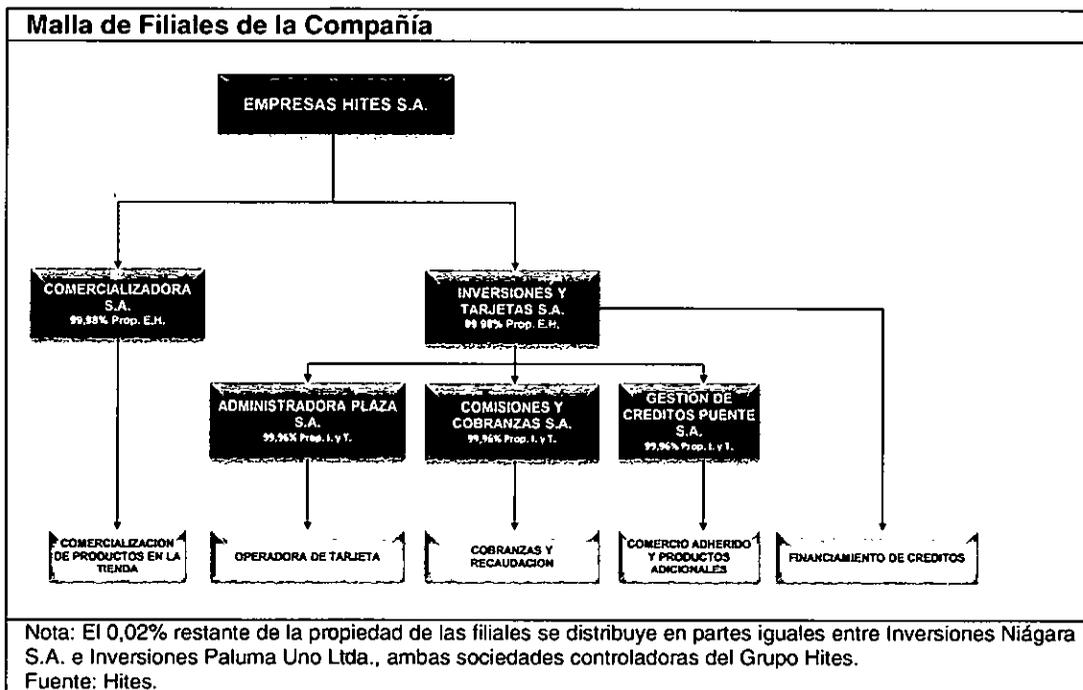
El sector comercio, representó un 8% del PIB de la economía durante el año 2014. Este sector está estrechamente vinculado al nivel de actividad económica del país y en especial a la demanda interna, variable que refleja las expectativas que tienen los consumidores y que impulsa sus conductas de consumo.



2.4. Descripción de las Actividades y Negocios.

2.4.1. Descripción General.

Hites es una sociedad holding cuyas principales filiales y negocios son: Comercializadora S.A. e Inversiones y Tarjetas S.A., según la estructura societaria presentada a continuación.



La filial Comercializadora S.A. es la adquirente, tanto en Chile como en el extranjero, de los productos que se comercializan en las distintas multitiendas que opera la cadena, los que publicita, anuncia, promueve y pone a disposición de los clientes. Además, es la que arrienda las tiendas y concentra la mayor cantidad de gastos en términos de personal y otros.

Inversiones y Tarjetas S.A., por su parte, financia en forma directa los créditos que se otorgan a clientes por las ventas de productos y servicios comercializados en la red de multitiendas, así como las colocaciones de dinero en efectivo que se concretan, principalmente, a través de los productos "Avance en Efectivo" y "Full Emergencia". También financia las colocaciones generadas a través del comercio adherido, las que se concretan en más de 6.000 puntos de ventas de 500 distintas empresas que tienen vigente nuestro medio de pago.

Administradora Plaza S.A. es la que efectúa las funciones de operación y administración de la tarjeta Hites, considera los servicios de autorización de las transacciones que efectúen los clientes y los actos de administración conducentes al pago de las prestaciones que se adeuden a los comercios adheridos.

Los servicios de cobranza para los créditos morosos los efectúa la filial Comisiones y Cobranzas S.A., en tanto que la labor de desarrollo de la cartera de servicios a los que pueden acceder los clientes de Hites la realiza Gestión de Créditos Puente S.A., promotora del comercio adherido y de los productos adicionales de la Tarjeta Hites.

La Compañía contrata y opera con proveedores de bienes y servicios de distinta índole que le permiten desarrollar sus actividades. No hay ningún proveedor que supere el 10% del total de compras y servicios.

Por otro lado, la Compañía es una empresa que cuenta con muchos clientes. Más de dos millones de personas entran mensualmente a sus tiendas y el negocio financiero cuenta con más de 495.000 clientes activos. No existen clientes que superen el 10% de los ingresos percibidos por la Compañía.

Principales Negocios

Hites cuenta con dos principales líneas de negocios: retail y financiero. El negocio retail, presente a través de la venta al detalle de productos de vestuario, accesorios y artículos para el hogar a través de sus locales. El formato de tiendas de la Compañía ha ido migrando desde un multiformato al formato estándar de multitienda.

Las multitiendas tienen una superficie que promedia los 5.000 metros cuadrados, lo que permite tener un amplio mix de productos de todas las categorías ofrecidas por la Compañía, tanto en el área de vestuario, como en las áreas de decoración y electrohogar, y disponer de una superficie especial para la atención de clientes. La estrategia de la Compañía ha sido estandarizar todas sus tiendas a este tamaño, y de este modo tener la misma propuesta de valor en todas sus ubicaciones, siendo parte esencial de esta propuesta el ofrecer un amplio mix de productos de todas las categorías y contar con un espacio agradable para la atención de clientes.

Actualmente están en construcción las tiendas de Concepción II y Talca, las que se esperan inaugurar en el 4to. trimestre del 2015 y en el 2do. trimestre del año 2016, respectivamente.

Además, la Compañía participa en el negocio financiero por medio de la tarjeta Hites. Mediante ésta, Hites otorga créditos directos a sus clientes, a través de la venta en sus multitiendas, en comercios adheridos y otorgando avances en efectivo a sus clientes. Complementariamente, participa en el negocio de la recaudación de primas de seguros relacionados con el crédito, coberturas personales y generales.

El negocio de retail con el financiero se complementan mutuamente, siendo inseparables el uno del otro por varios motivos. En primer lugar, el otorgamiento de tarjetas se produce principalmente en locales comerciales, específicamente en los puntos de ventas o cajas de pago y, a la vez, estos locales se utilizan como sucursales para el negocio financiero, permitiendo que este último exista sin la necesidad de invertir en sucursales especializadas. Por otro lado, los funcionarios que atienden en los locales realizan funciones de retail y del negocio financiero al mismo tiempo, (asesorando en la compra, ayudando a encontrar algún artículo determinado y, al mismo tiempo, ofreciendo la tarjeta Hites y ayudando a abrir una cuenta), esto presenta una gran ventaja del punto de vista operativo de ambos negocios. Además, el negocio retail al tener promociones especiales para los clientes con tarjeta Hites y al brindar facilidades de pago, estimula el uso de la tarjeta.

Segmento Objetivo

Por más de 70 años, Hites ha sido exitosa en desarrollar un modelo de negocio que le permite atender de manera eficiente a consumidores de segmentos socioeconómicos bajos (C3-D), con localizaciones y propuestas comerciales acordes a sus hábitos, gustos y preferencias.

De acuerdo a un estudio realizado por Adimark en base a datos del Censo de 2002, en Chile a la fecha, existían aproximadamente nueve millones de personas pertenecientes a los grupos socioeconómicos C3-D. Este segmento era y sigue siendo, el más grande y con mayor crecimiento del país y por lo mismo, el mayor receptor de beneficios otorgados por los diferentes subsidios del Estado. Por otro lado, este segmento muestra características muy

La ubicación y superficie de las tiendas que componen la cadena Hites a la fecha es la siguiente:

Local Actuales	Dirección	Formato	Entrada en Operación	Superficie (m ²)	Año Termino Contrato de Arriendo
Puente	Puente 640, Santiago	Multitienda	1985	4.523	2030
Alameda	Av. Libertador Bernardo O'Higgins 757, Santiago	Multitienda	1987	8.286	2030
Plaza de Armas	Ahumada 390, Santiago	Multitienda	1995	8.066	2020/2030 (*)
Rancagua	Independencia 756, Rancagua	Multitienda	2011	6.276	2030
Puente Alto	Av. Concha y Toro 175, Puente Alto	Multitienda	2005	5.738	2025
Maipú	Avenida 5 de abril 33, Maipú	Multitienda	2006	5.054	2020
Estación Central	Salvador Sanfuentes 2968, Estación Central	Multitienda	2006	5.989	2032
San Bernardo	Eyzaguirre 650, Mall Paseo San Bernardo	Multitienda	2007	8.000	2031
Temuco	Manuel Montt 965, Temuco	Multitienda	2007	6.186	2032
Concepción	Barros Arana 890, Concepción	Multitienda	2007	3.840	2027
Antofagasta	Latorre 2661, Antofagasta	Multitienda	2008	8.580	2032
Osomo	Eleuterio Ramírez 1140, Osomo	Multitienda	2010	5.600	2035
Copiapó	Chacabuco N° 373, Copiapó	Multitienda	2011	4.897	2030
La Serena	Gregorio Cordovez 415. La Serena	Multitienda	2011	5.959	2036
Quilicura	Av. Libertador Bernardo O'Higgins N° 581, local 101	Multitienda	2013	5.447	2043
Ovalle	Vicuña Mackenna N° 261	Multitienda	2013	5.181	2033
Edificio Puente	Puente N° 696	Multitienda	2013	4.219	2037
Chillan	Isabel Riquelme n°709	Multitienda	2014	4.400	2042
Los Angeles	Colon N° 338	Multitienda	2015	4.791	2034
Total				111.032	

(*) Se tienen contratos con dos empresas diferentes.

Planes de Expansión

Hites tiene la gran oportunidad de expandirse en el mercado nacional, mejorando la cobertura, vale decir, con un crecimiento con poca canibalización. Por este motivo, se ha diseñado un plan de expansión para lograr cubrir el mercado local en los siguientes 5 años, periodo en que se espera abrir entre dos a tres tiendas anuales.

El año 2014 se concretó la apertura de la primera tienda en provincia en un Mall, siendo el elegido Arauco Chillán, con una tienda ancla de 4400 metros cuadrados en 2 niveles la que se suma a Paris y Falabella en el mismo Mall. La inversión realizada para esta tienda fue de aproximadamente USD 7 millones en activo fijo (tiendas, TI, intangibles, otros) financiados con capital propio de la Compañía.

Durante el año pasado se inició la construcción de una tienda en el centro de la ciudad de Talca y se comenzó a construir una tienda en la ciudad de Los Ángeles, la cual fue inaugurada con fecha 10 de abril de 2015.

Adicionalmente se está trabajando en la remodelación del antiguo Hotel Ritz para instalar la segunda tienda en el centro de Concepción.

Locales en Construcción	Formato	Fecha Esperada	Superficie Estimada (m ²)
Concepción II	Multitienda	4to. Trím. 2015	4.053
Talca	Multitienda	2do. Trím. 2016	4.991

particulares, las cuales presentan una atractiva oportunidad de diferenciación del servicio entregado.

Es así como Hites, mediante su conocimiento particular de este segmento ha logrado disminuir los riesgos de su negocio y maximizar la rentabilidad en el largo plazo. Un claro ejemplo de esto, es el hecho que este segmento es el más volátil en temas de ingresos, por lo que las políticas de otorgamiento de crédito, *scoring* y un ordenado nivel de provisiones son fundamentales para el éxito del negocio.

Distribución Socioeconómica en Chile	
(% población a nivel nacional)	(rango de rentas por hogar por segmento, miles de pesos)
ABC 1 5,40	ABC 1 mayor a \$ 1.575
C2 12,10	C2 \$ 675 - \$ 1.575
C3 19,20	C3 \$ 450 - \$ 675
D	D \$ 300 - \$ 450
E 22,40	E menor a \$ 300

Fuente: Asociación Investigaciones de Mercado 2012.

Cobertura y Ubicaciones

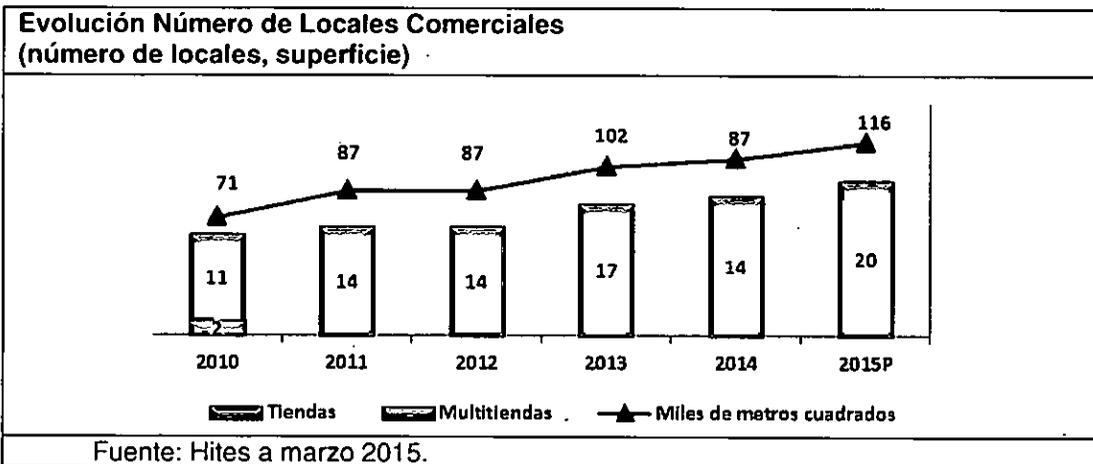
En cuanto a nuestras multitiendas, los locales se caracterizan por ser propiedades de terceros y son arrendados por Comercializadora S.A. para la venta de productos.

En relación al arriendo de los locales, todos tienen contratos que vencen entre los años 2020 y 2042.

Al día de hoy, la Sociedad cuenta con 19 multitiendas, que totalizan 111.032 metros cuadrados de superficie.

El formato de multitienda ha permitido a Hites ofrecer y poner a disposición de sus clientes un amplio mix de productos, orientados a satisfacer sus necesidades y requerimientos.

La evolución del número de tiendas de la cadena se puede apreciar en la siguiente ilustración.



Además, estamos estrechando la relación con todos los operadores de Mall del país de tal forma de aprovechar las oportunidades de expansión en calle y Mall que se produzcan a lo largo de Chile.

Esta expansión se hace mediante una evaluación detallada. Los factores que se toman en cuenta a la hora de abrir un local son la población, la tasa de crecimiento esperada de ésta, el ingreso per cápita de la zona y la distribución de ingresos. Por otro lado, hay un análisis de la competencia, tomando en consideración su penetración en la zona. Luego de esto, se hace un análisis del lugar exacto donde se quiere ubicar la nueva tienda, estudiando índices que muestran el número de personas que circulan por un lugar en un determinado tiempo, y por último, consideraciones del precio del terreno y posibles regulaciones específicas que puedan complicar la instalación del local.

Marketing

La estrategia de Marketing está orientada al grupo socioeconómico C3 – D, tanto hombres como mujeres, teniendo una comunicación alegre y cercana, apoyada con un rostro conocido. La permanente investigación por parte de la Compañía del comportamiento y la evolución de las preferencias de sus clientes se traduce en una de las principales ventajas competitivas. Los principales medios utilizados son TV, prensa, radio y vía pública, siempre enfocado en llegar de la forma más eficiente al grupo objetivo.

De acuerdo a un estudio realizado por Collect GFK, en octubre de 2014 se hizo una encuesta a 552 personas, hombres y mujeres entre 25 y 70 años, que reveló que entre los poseedores de tarjetas de crédito no bancarias, Hites aparece como la quinta tarjeta más conocida o recordada, después de Falabella, Paris, Ripley y La Polar.

Durante el año 2014 se cumplieron importantes hitos en marketing, entre ellos, el desafío de sustituir la Campaña de 10 Cuotas Precio Contado, la que se cambió por una campaña de Aniversario regalando un viaje a Turquía, y el lanzamiento de la campaña “Ofertas y Descuentos” para fin de cada mes junto al rostro de la actriz Luz Valdivieso. Por último, destacamos que Hites trajo, como auspiciador, al cantante mexicano Luis Miguel ampliamente conocido y valorado por nuestras clientas.

Durante el 2015 Hites está dirigiendo sus campañas focalizándose en la Mujer C3 generando cercanía y empatía con ella a través de la campaña denominada “YO SOY HITES”, la que ha permitido incrementar fuertemente la participación de vestuario en las ventas, especialmente el de mujer. Por otro lado se ha incorporado a Vanessa Borghi en reemplazo de Luz Valdivieso en la campaña “OFERTAS Y DESCUENTOS”, lo que permite rejuvenecer y actualizar el evento de fin de mes de la Compañía.

Telemarketing

El gran desafío de la Compañía es vender productos y servicios con altos índices de calidad y satisfacción de los clientes, siendo igualmente importante el mantenerlos activos y fieles. Para ello Hites cuenta con 40 puestos de telemarketing para mantener una comunicación fluida con ellos, ofreciendo beneficios, cercanía y comunicación directa, realizándose aproximadamente 200.000 contactos al mes, siendo el objetivo contactarse al menos dos veces al año con cada cliente activo. Además, cuenta con un call center para recibir los llamados de los clientes y atender sus solicitudes. Al mismo tiempo, la empresa cuenta con un Comité de Clientes donde participan todas las áreas de la Compañía, integral y transversal, orientado a la calidad de servicio que ha permitido una mejora continua de sus procesos con una mayor satisfacción y menor fuga de clientes, obteniendo importantes resultados, como ser una de las mejores empresas de la industria en tasa de respuesta frente al Sernac.

Un objetivo importante es el potenciar la comunicación oportuna con los clientes, generando estrategias específicas por medio de múltiples canales de comunicación, cuyo objetivo es fidelizar con las acciones más adecuadas para cada caso, como por ejemplo:

- Mailingdirectos
- Envío de Catálogos, ofertas y Promociones
- Mensajes a celulares (SMS)

Continuamente la Compañía se adapta a los desafíos de comunicación con clientes, trabajando desde diversos ámbitos las acciones de fidelización, como las campañas especiales y ofertas segmentadas; servicios que colaboran para mejorar el vínculo con el cliente, buscando la excelencia en la "experiencia del cliente" y la mejora continua del desempeño a través de los distintos canales de comunicación.

Canales Digitales

Nuestra marca participa en las redes sociales con la mantención de las cuentas corporativas de Hites en Facebook, Twitter y Youtube. Con éstas herramientas se aumentan los puntos de contacto con clientes y prospectos, como nuevos canales de captaciones y como espacios de difusión de la propuesta comercial de la Compañía. Finalmente, se han llevado a cabo durante el año diversas campañas digitales de fidelización e investigaciones de mercado en línea.

Logística

Un foco permanente de Hites ha sido, y sigue siendo, la eficiencia en sus procesos y operaciones logísticas. Esto le ha permitido llegar a tener una cadena de suministro flexible, de alta eficiencia y elevado nivel de servicio, además de una adecuada relación de inventario respecto de las ventas, baja relación de gastos sobre ingresos y un nivel acotado de pérdidas operacionales. Todo esto gracias a un continuo monitoreo y búsqueda de oportunidades de mejora.

La Compañía cuenta con un centro de distribución ubicado en Santiago, el cual está equipado con una infraestructura adecuada para cubrir las necesidades de suministro de todas sus tiendas. Este centro está permanentemente bajo monitoreo y sus capacidades son ajustadas periódicamente con el objetivo de brindar un apoyo continuo al cumplimiento de las metas de venta de la Compañía. Respecto de los orígenes de la mercadería que se comercializa, la mayoría de los productos llegan al centro de distribución y desde ahí se transportan al lugar de destino. El resto, son distribuidos directamente por sus proveedores al domicilio de los clientes.

Las necesidades de distribución de productos son realizadas en un porcentaje importante a través de órdenes de compra pre y post-distribuidas, y a través de solicitudes de pedidos que responden a las ventas efectuadas o planificadas por la Compañía. Asimismo, los despachos a clientes finales son continuamente monitoreados tratando de satisfacer el servicio requerido, trabajando en estrecha colaboración con los proveedores y empresas de transporte.

La Compañía cuenta con diversos locales a lo largo de todo el país, por lo que transportar al menor costo posible, sin descuidar la calidad y eficiencia del transporte, resulta vital para la Compañía. El servicio de transporte de productos está externalizado en un 100% a empresas especializadas en transporte. Estos contratos están altamente diversificados con el fin de disminuir riesgos ante posibles fallas de las empresas.

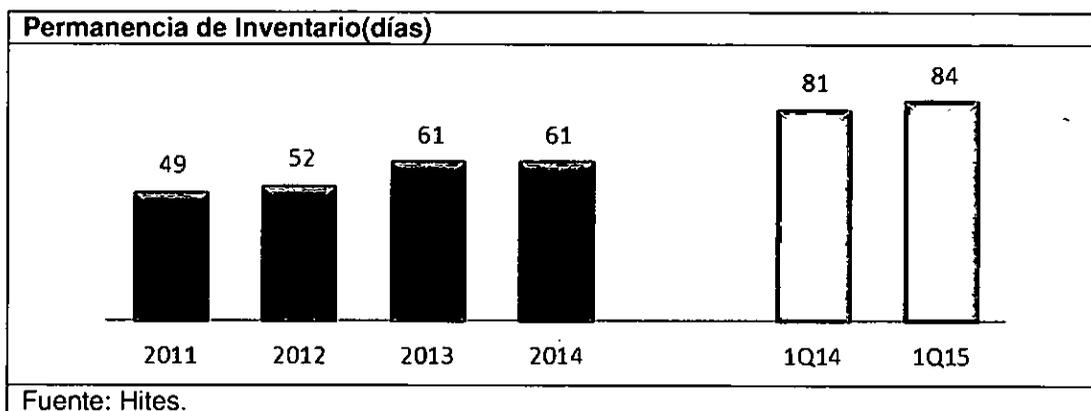
En relación al desarrollo e implementación de sistemas de soporte al retail, en los años pasados, se han priorizado los sistemas de gestión que permiten tomar decisiones adecuadas al proceso de compra y abastecimiento de mercaderías de la Compañía, buscando así racionalizar las inversiones en existencias. En los últimos años se ha desarrollado un proceso continuo e intensivo de implementación de mejoras a los sistemas de control de existencias, integración con los proveedores (B2B), distribución y despacho a domicilio.

Se mantendrá la política actual de abastecer una proporción con proveedores en Chile y el saldo con importaciones directas. Dicha proporción tiene relación directa con variables exógenas que son permanentemente monitoreadas por la Compañía, como el tipo de cambio, aranceles, tratados de libre comercio, volúmenes mínimos de compra, entre otras. La política de abastecimiento ha demostrado ser flexible y estar permanentemente ajustándose al entorno económico, permitiendo así maximizar la inversión en capital de trabajo.

Finalmente, se mantuvo y profundizó la política de exactitud en los inventarios y la calidad de éstos, lo que se puede ver reflejado en cómo ha evolucionado la permanencia de inventarios. Este indicador muestra cuantos días promedio se mantienen los productos en inventario antes que se vendan. En la industria de retail este indicador es bastante importante, no solo debido a que una disminución en este libera capital de trabajo, sino que, principalmente, debido a que una alta permanencia en inventario es bastante perjudicial dado que las estaciones hacen que el inventario no vendido en la época indicada no se

pueda vender hasta la próxima estación y dado que las modas cambian, provocando que el inventario quede obsoleto, obligando en muchos casos a tener que liquidar stock. Por último es preciso saber que este indicador es estacional por lo que no se puede comparar la permanencia de inventario semestral con la anual, esta estacionalidad se debe a que la permanencia de los segundos semestres es bastante menor, en gran parte producto de la Navidad.

A continuación se muestra un gráfico de la evolución de la permanencia de inventarios desde el 2011, donde se puede apreciar un aumento moderado respecto a periodos anteriores, lo cual se debe al aumento del número de tiendas así como la disminución de las ventas por efectos del comportamiento del mercado.



Tecnología y Soporte del Negocio

El inicio del año 2010 estuvo marcado por el terremoto del 27 de febrero, el cual puso a prueba la disponibilidad de los sistemas de toda la Compañía, situación que fue superada con éxito al estar en un tiempo mínimo en condiciones de operar al máximo de su capacidad en todas las áreas donde los clientes tuvieran necesidad de servicio.

En el año 2011 también se iniciaron una serie de cambios relevantes en la organización del área y en algunos componentes de arquitectura informática sobre los cuales se estructurarán las nuevas soluciones que permitirán mejorar no sólo la disponibilidad de los sistemas, sino también dar una mayor flexibilidad en la explotación de los mismos.

El año 2014 fue por un lado el de la maduración de algunos proyectos de renovación importantes del área, y por otro lado fue el año de inicio de otros proyectos relevantes para enfrentar los desafíos presentes y futuros que tiene la Compañía, tanto relacionados con su crecimiento como con los cambios normativos que está enfrentando la industria.

Entre los primeros se destaca la fábrica de confección de soluciones la cual no solo permitió definir y ordenar el proceso de construcción y de puesta en producción de software de aplicación, sino que permitió reducir en más de un 20% los plazos de desarrollo de las mantenciones de estas aplicaciones.

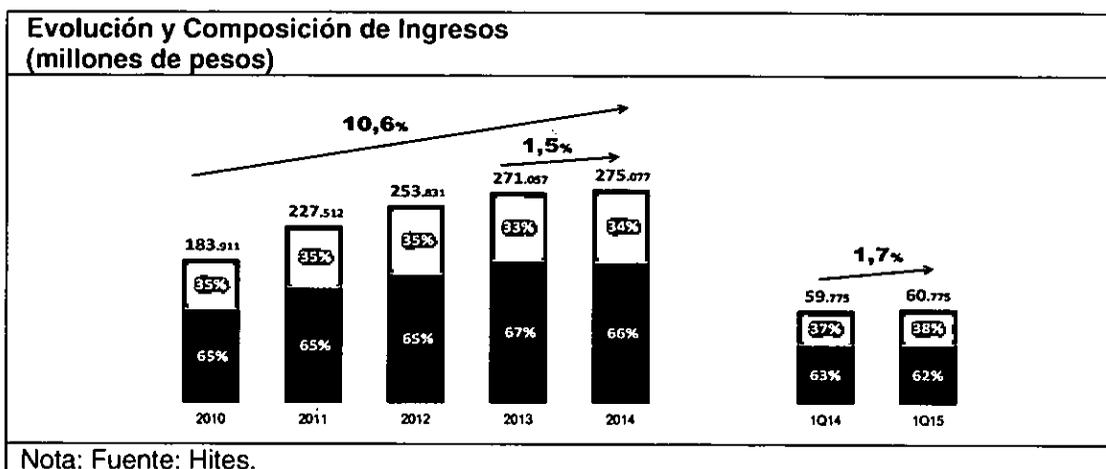
Entre los proyectos que comenzaron el 2014 destaca el de externalización de los servicios de operación de infraestructura y operaciones informáticas, con la empresa IBM. Esta iniciativa está aún en fase de implementación pero ya tuvo su primer entregable al soportar la operación del período peak de Navidad 2014, en nuevas instalaciones, con nuevo equipamiento y soporte operacional, y sin ningún tipo de interrupción o degradación del servicio.

Además, durante el año se pusieron en producción en forma exitosa varios proyectos de mejora en las aplicaciones más críticas de la empresa que permitieron acompañar de buena forma el plan de negocios de la misma.

Se mantuvo el trabajo del área de Procesos, PMO y de Testing, las cuales contribuyeron de manera significativa al avance de la empresa en temas de evaluación de mejoras, control operacional y de proyectos, documentación y análisis de soluciones.

Desempeño General

Este exitoso modelo de negocios le ha permitido a Hites incrementar sus ingresos totales consolidados en un 10,5% entre los años 2010 y 2014, tasa que se ha mantenido creciendo en el primer trimestre del 2015 respecto del mismo período del año pasado.



2.4.2. Negocio Retail.

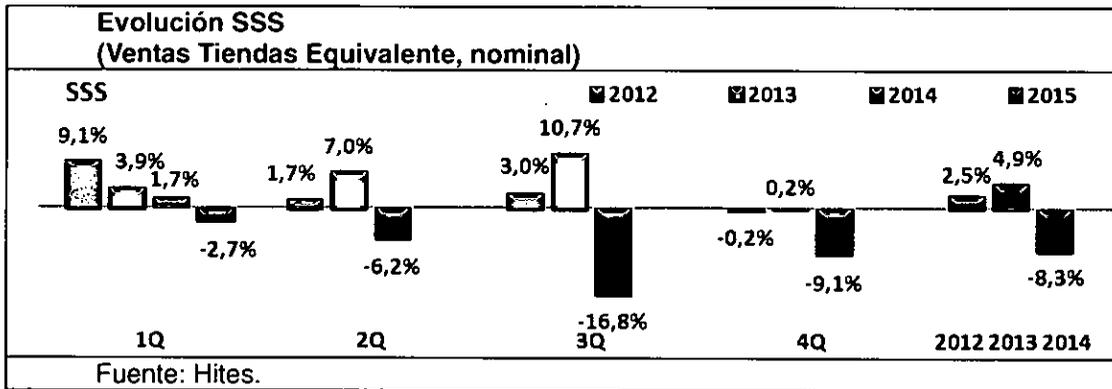
Hites se ha focalizado permanentemente en entender las necesidades de sus clientes, generando una propuesta de valor atractiva en productos y servicios. Hites es la única empresa con formato de multitienda con foco exclusivo en los segmentos C3-D de la población, contando con una exitosa experiencia de más de 50 años. A través de permanentes estudios y contactos directos, se monitorea el comportamiento de compra de los clientes, permitiendo identificar las áreas de mayor interés y su evolución, logrando así, que Hites conozca lo que quieren sus clientes y como éstos se comportan.

El surtido de productos y artículos comercializados en las multitiendas de la Compañía cubre las líneas de vestuario y calzado, para ambos sexos y en todo rango de edades, así como artículos para el hogar, desde decoración, hasta artículos electrodomésticos, electrónica, televisores, computadores, entre otros. Todos estos se encuentran en variadas marcas y provienen de distintas procedencias.

En cuanto a la estacionalidad, Hites, al igual que los otros retailers se caracteriza por sus diferencias en los ingresos dependiendo de la época del año en que se esté. En diciembre, de cada año las ventas son aproximadamente 2,5 veces las de un período normal. En segundo lugar se encuentra noviembre, por su cercanía con diciembre y en tercer lugar, mayo, producto del día de la madre y del evento "10 cuotas" y "Ofertas y Descuentos". También hay una alta demanda a fin de temporada producto de las tentadoras promociones en estos períodos. La época con un bajo volumen de venta es principalmente el verano, producto de la disminución de personas en las grandes ciudades.

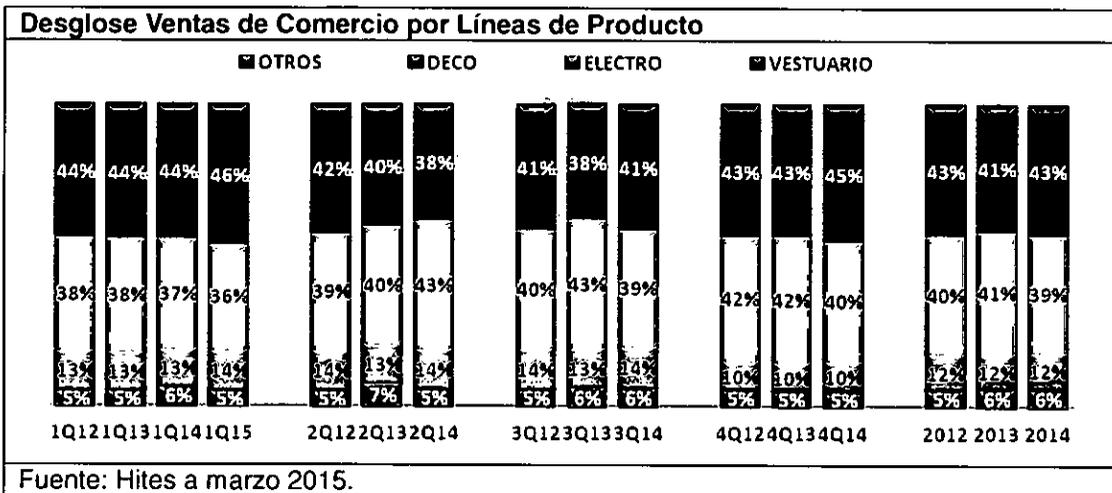
El modelo de multitienda en el que se basa el crecimiento logrado por Hites en los pasados años y que se proyecta continuar desarrollando en lugares de alto tráfico de personas pertenecientes al segmento objetivo de clientes. El principal objetivo que busca la Compañía al construir multitiendas en vez de tiendas es brindar al cliente una sensación de mayor comodidad en el local, con buena iluminación y más espacio que permita separar la venta de los diferentes productos. Todo lo anterior es muy importante para captar potenciales clientes y mantener la satisfacción de los existentes. Hites cree que su oferta de valor está basada, en gran parte, en una diferenciación importante con respecto a servicios ofrecidos por otros actores dentro del mismo segmento, por lo que es uno de sus pilares el brindar un servicio de excelente calidad.

Además, las multitiendas facilitan la mejora y profundización del surtido de marcas y productos comercializados, generando en sus clientes una experiencia cercana y diferenciadora que se traduce en lealtad a la hora de asistir a alguna multitienda.



Las ventas de tiendas equivalentes disminuyeron un 2,7% en el 1Q15, manteniendo un nivel de decrecimiento del indicador pero con una tendencia a mejorar que el obtenido en los trimestres anteriores.

En cuanto a la composición de los ingresos, la relación de ventas por categoría de producto, Deco, Electro y Vestuario, ha mantenido la tendencia de los últimos trimestres de aumento del peso de la categoría Vestuario en contra de la categoría Electro, lo que es consistente con la estrategia de Hites de mejorar el margen retail.



Marcas de Gran Nivel

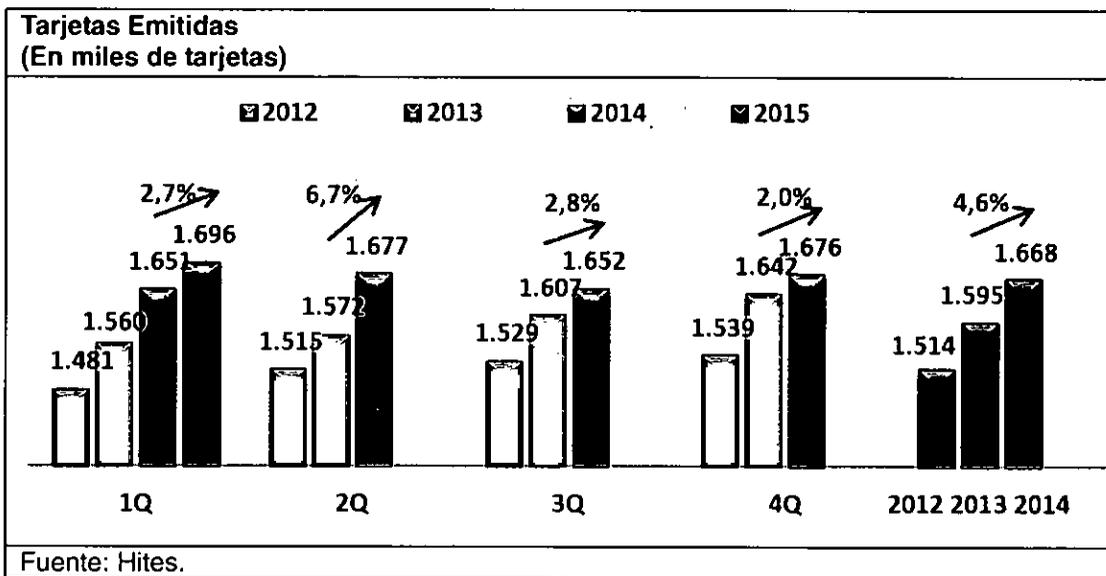
La marca Hites tiene un gran valor entre las personas, sobre todo en los niveles socioeconómicos C3-D. De acuerdo a una encuesta hecha por Estudio Chile 3D en enero de 2011, un 19% de las mujeres la recomendaba en primer lugar a su familia y amigos, sólo siendo superada por Falabella. Las razones del éxito de la marca están basadas en varios factores, dentro de los cuales se destaca la confiabilidad, comodidad y buena atención por parte de los empleados que se brinda en sus atractivos locales comerciales, esto es percibido de inmediato por los clientes como el valor agregado de la marca Hites.

La permanente investigación del comportamiento y evoluciones de nuestros clientes, se traduce en una de nuestras principales ventajas competitivas al internalizar sus necesidades y las variaciones de éstas en el tiempo. Esto, en conjunto con el permanente foco de ser un socio estratégico de nuestros proveedores, nos ha permitido estrechar los vínculos con varios de ellos, como Nike, Adidas, Sony, Phillips, Samsung, LG, Fensa, HP, Entel, Levi's, Efessis, Colloky, Rosen, Celta, HushPuppies y Maui entre otros.

Nuestras marcas propias se han ido consolidando en el mercado, ganando un importante espacio en la demanda de nuestros clientes. Algunos ejemplos: en vestuario, las marcas RollyGo y Geeps, y en electro-hogar las marcas Hikato y Casa Ideal.

Otro gran logro fue la introducción de las reconocidas marcas internacionales Tommy Hilfiger y GuyLaroche en el segmento hombre sport y la consolidación de la marca Sexy Large en el segmento mujeres XL.

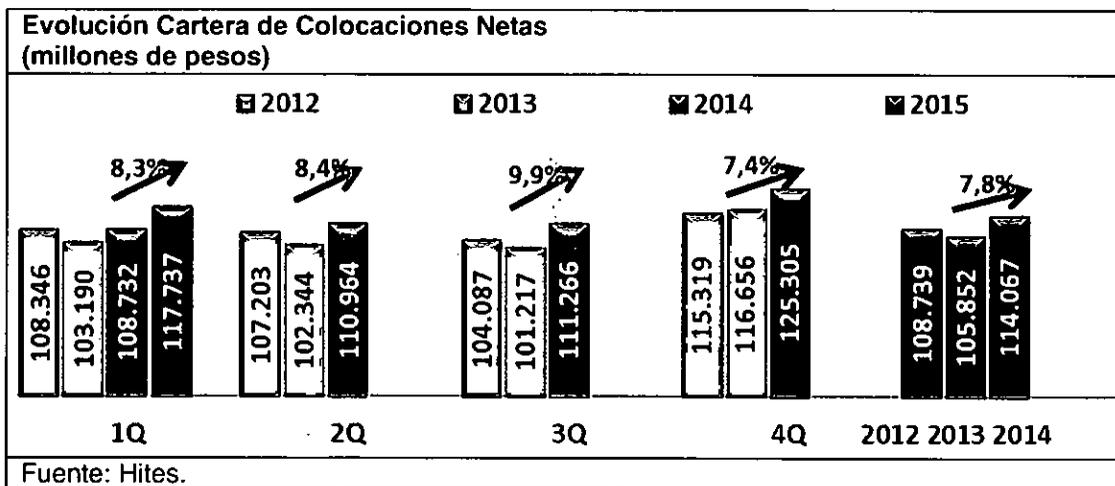
Este gran reconocimiento de la marca Hites, el aumento de marcas propias, la calidad de los locales, la publicidad y los espectáculos, entre otros, le permiten a Hites captar nuevos clientes, generar que un mayor porcentaje de clientes usen la tarjeta y abrir el espectro hacia futuros consumidores.



Cartera de Colocaciones

La cartera de colocaciones crece producto del aumento del número de clientes nuevos y de la maduración de clientes antiguos, dado que la antigüedad incide en el cupo al que el cliente tiene acceso. Es importante considerar que es igual de importante la segmentación que se realiza en el origen del crédito, como la segmentación durante su mantención, periodo en el cual Hites aumenta en forma gradual los cupos disponibles en función del comportamiento de pago histórico de cada cliente, el cual se extiende por tres años aproximadamente, plazo después del cual se considera que un cliente ya está maduro.

A continuación se adjunta un gráfico de colocaciones netas, es decir, el total de colocaciones (stock de colocaciones), menos las provisiones. El total de las colocaciones netas llegan hoy en día a aproximadamente \$117.737 millones.



El crecimiento en la cartera neta de colocaciones, al cierre de cada periodo, evoluciona con la misma tendencia que el número de tarjetas emitidas y que los clientes activos, reflejando la creciente demanda que existe por este tipo de financiamiento, dicho valor supera hoy en día los \$134.000 millones de pesos.

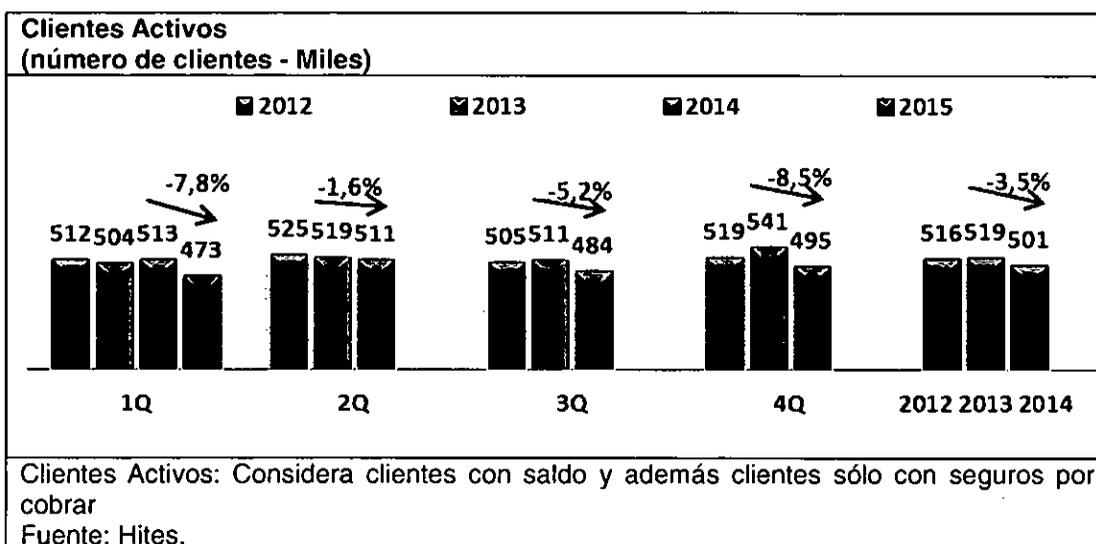
2.4.3. Negocio Financiero

El financiamiento que ofrece la tarjeta Hites, facilita a los segmentos medios-bajos el acceso a bienes durables, alta tecnología, avances en efectivo y, además les brinda la posibilidad de utilizar la tarjeta en diversos comercios. Este modelo de negocios ha consolidado la posición de la tarjeta Hites como una solución integral para sus clientes. Esto implica otorgarles un financiamiento conveniente, asegurando el acceso a diversos servicios básicos y mejorando, de esta forma, su calidad de vida, además de entregarles la posibilidad de acceder a productos de alto precio en forma inmediata.

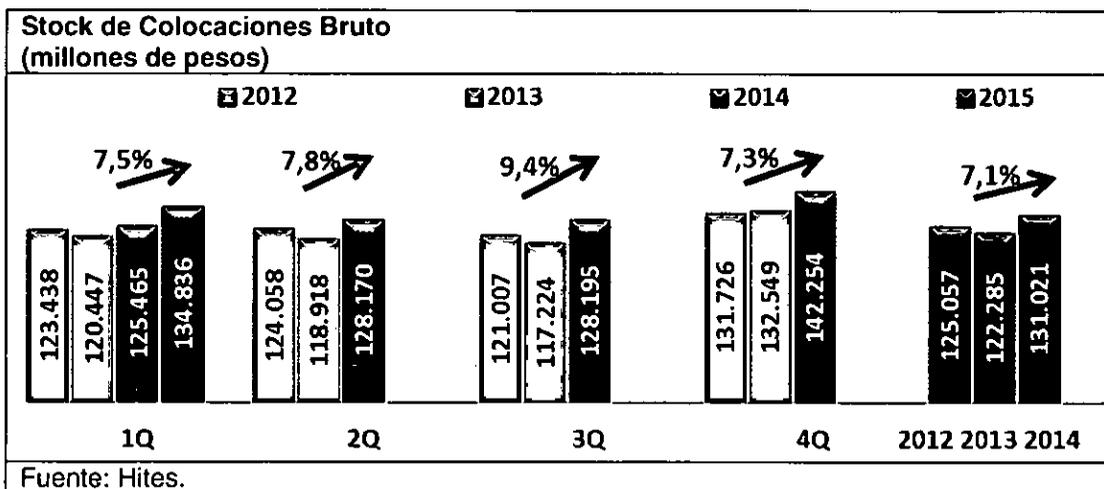
Siendo el centro del modelo de negocio de Hites el negocio de retail, vale decir, la ubicación de la tienda, su diseño interior, su mix de productos, sus precios competitivos, etc.; el negocio financiero es un complemento que le aporta rentabilidad al modelo, y el que se sustenta en la buena propuesta de valor en la tienda y en la calidad del servicio entregada al cliente.

De acuerdo a lo anterior, el gran atributo de la tarjeta Hites es el acceso a diversos financiamientos, entre los que se encuentran el acceso a los diversos comercios adheridos, la posibilidad de obtener avances en efectivo y su uso en el mercado retail, además de sus permanentes ofertas, transparencia en la información y su versatilidad. Estas características han permitido consolidar una posición de liderazgo en el segmento socioeconómico C3-D. Aproximadamente un 48,2% de las compras que se realizan en multitiendas Hites utilizan como medio de pago la tarjeta (al 31 de marzo de 2015).

Tal como se puede apreciar, los Clientes Activos al 1Q15 disminuyeron en un 7,8% respecto al 1Q14, lo que se explica principalmente por el cambio de estrategia implementada por la Compañía la cual considera ser más restrictivos en el crédito a los segmentos más riesgosos y aumentar el crédito a los segmentos menos riesgosos.



Pero por otro lado, aprovechando el tráfico de clientes que asisten a las tiendas, Hites ha desarrollado diversas formas de captación de nuevas tarjetas a través de los puntos de venta, orientadas tanto a los nuevos visitantes como a la conversión de compradores que no usan la tarjeta como medio de pago. Se puede apreciar lo efectiva de esta estrategia al analizar la evolución que ha tenido la emisión de tarjetas en los últimos años, creciendo constantemente a través del tiempo y logrando un 2,7% de crecimiento entre el 1Q15 y 1Q14, como se aprecia en el siguiente gráfico.



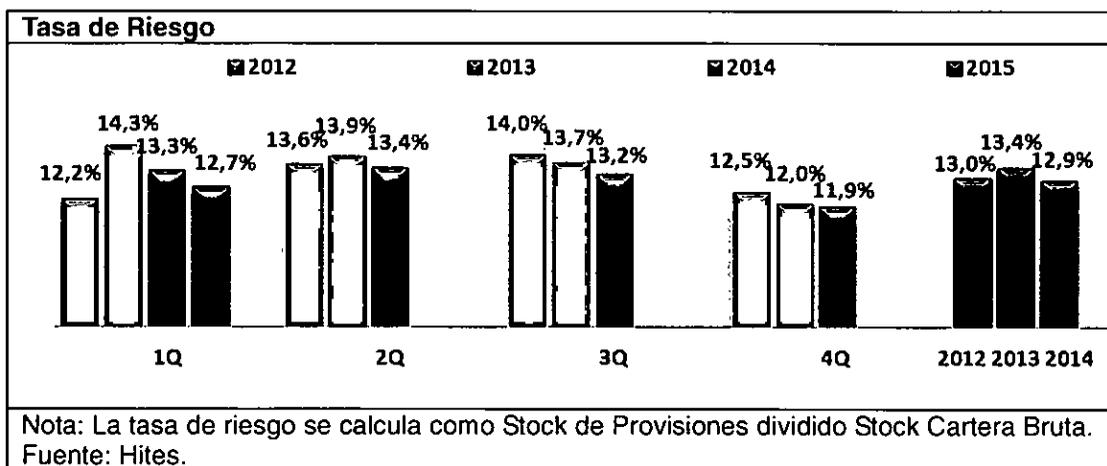
Política de Manejo de Riesgo de Cartera

Si bien es importante el poseer una cartera con un crecimiento sostenido, es fundamental que ésta, a la vez, presente una tasa de riesgo considerada segura. La tasa de riesgo, calculada como el porcentaje proveniente del stock de provisiones dividido el stock de colocaciones, se fundamenta en modelos estadísticos basados en segmentación de clientes, según su perfil de riesgo. Cada segmento tiene asociado una tasa estadística empírica de riesgo y de esta manera se calcula el stock de provisiones requerido.

El crecimiento de la cartera y el cálculo previamente descrito ha llevado a la Compañía a ser consistente con el stock de provisiones, el cual ha ido acompañando del crecimiento del stock de colocaciones.

La excepción a esta tendencia ocurre en el último trimestre de cada año donde la tasa de riesgo tiende a disminuir debido al aumento de las colocaciones en el mes de diciembre, producto del importante aumento de ventas en dicho mes por efecto de la navidad. Estas colocaciones son deuda vigente del mismo mes, es decir, dado que las colocaciones se acaban de hacer, la mayoría de los clientes está al día.

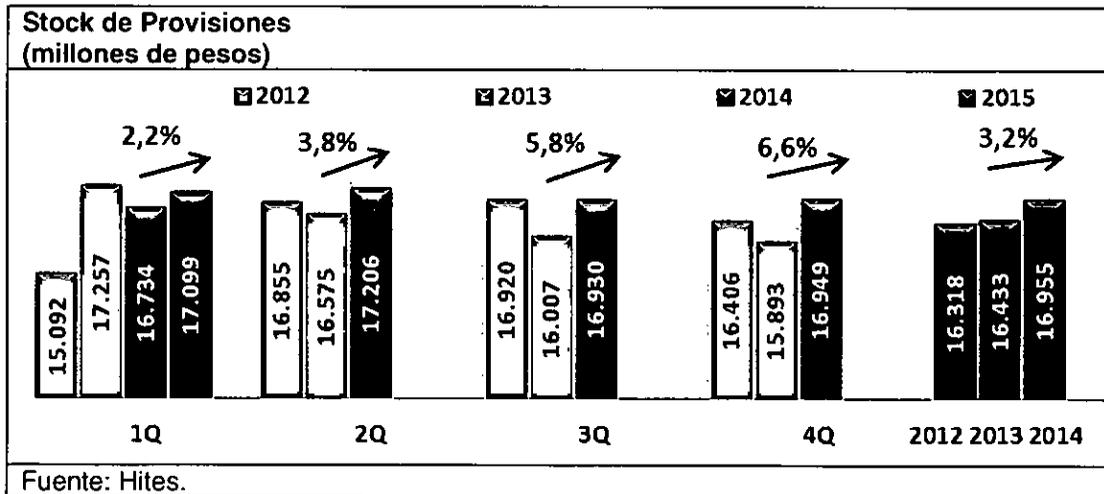
El gráfico siguiente muestra que la Tasa de Riesgo del 1Q15 presentó una disminución en 0,6 puntos respecto del 1Q14, manteniendo la tendencia a la baja de este indicador que se comenzó a observar desde mediados del 2013, producto principalmente de dos factores: por un lado el cambio de estrategia implementada por la Compañía la cual considera ser más restrictivos en el crédito para los segmentos más riesgosos, lo que impactó en la cantidad de clientes activos, y, por otro lado, la reactivación de las políticas crediticias producto de la tendencia positiva de los indicadores de riesgo de la cartera. Vale decir, a los segmentos menos riesgosos se les ha aumentado el crédito, aumentando su deuda promedio.



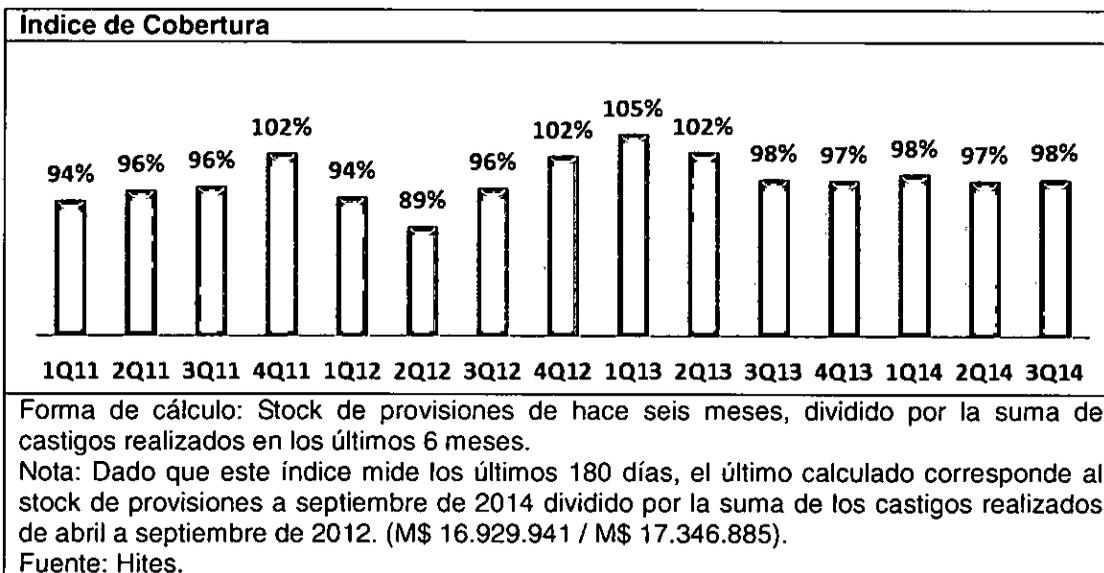
El crecimiento de la cartera y el cálculo previamente descrito ha llevado a la Compañía a ser consistente con el stock de provisiones. Este representa una estimación de los castigos que la compañía realizará en los siguientes seis meses. El crecimiento de stock de colocaciones ha ido acompañando del crecimiento del stock de provisiones.

Desde el año 2006, se han reforzado y optimizado las políticas y prácticas de crédito a clientes. Una de las principales reformas que se implementó a partir del año 2007 fue el cambio en el modelo de provisiones, cumpliendo así con los estándares exigidos por los

reguladores. Las provisiones y castigos mensuales se anticipan a 180 días, existiendo recuperaciones de cartera castigada que se reflejan como otros ingresos (recuperaciones efectivas) o repactaciones (ingresos diferidos), a diferencia del criterio utilizado hasta el año 2006 en que se realizaban a los 360 días.

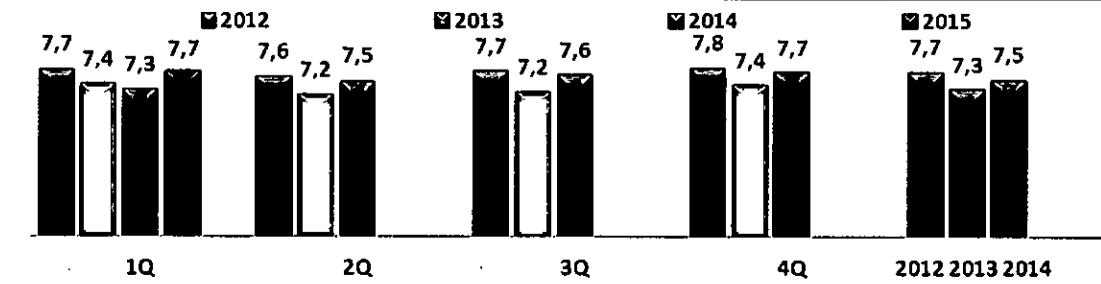


Por último, si bien es fundamental ir provisionando según las estimaciones de riesgo, es incluso más importante el revisar si éstas provisiones estimadas alcanzan a cubrir el riesgo de no pago de la cartera. Es con este objetivo que la Compañía mide el Índice de Cobertura, el cual se calcula como el stock de provisiones dividido por la suma de castigos realizados en los últimos 6 meses, representando el grado de exactitud de stock de provisiones. El índice muestra que los modelos de la Compañía ex post han demostrado cubrir adecuadamente los castigos de la Compañía y por lo mismo, el sistema de provisiones es el adecuado para el perfil de riesgo de la cartera, ya que cualquier sobrevaloración excesiva del índice provoca un aumento del endeudamiento. Por otro lado, dado que un aumento de provisiones disminuye los estados de resultados, se busca un nivel determinado por el directorio de la Compañía que tenga un efecto acotado en ambos posibles inconvenientes. En Hites se busca mantener el índice de cobertura entre 95% y 105%, meta que como se puede apreciar en el gráfico a continuación, se ha cumplido casi en su totalidad.



Además de medir el riesgo de la cartera, a la Compañía le interesa entender a sus clientes con el fin de poder evaluar su riesgo. Es así como el plazo promedio de la cartera representa un interesante indicador. Este plazo corresponde al plazo promedio del vencimiento de la deuda de todos los clientes. Por política de la Compañía, se busca mantener este plazo entre 8 y 9 meses, dado que según sus estimaciones, este plazo está de acuerdo con el perfil de riesgo de su cartera.

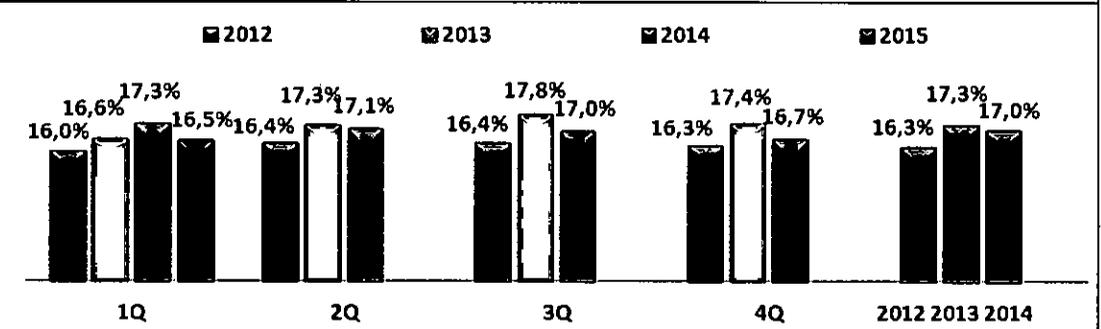
Plazo Promedio de la Cartera (meses)



Fuente: Hites.

Por otro lado, el ratio de la recaudación promedio mensual de la cartera dividido el stock de la cartera bruta promedio mensual, es una medición que refleja la calidad de ésta. En el caso de la Compañía este indicador se ha mantenido sobre el rango de 16% mensual, lo que muestra la alta cobrabilidad de ésta.

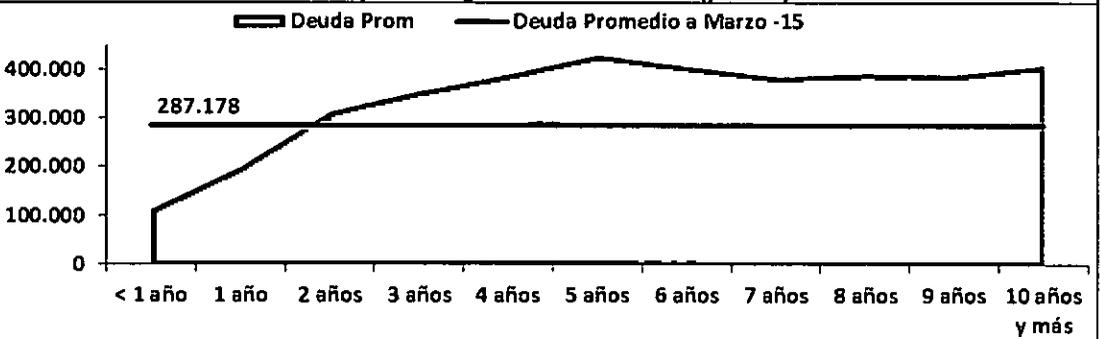
Recaudación Promedio Mensual/Cartera Bruta Promedio Mensual



Fuente: Hites.

Además, por política comercial de la Compañía, a medida que un cliente va demostrando su calidad de buen pagador, a éste se le facilita un mayor cupo. De este modo, las colocaciones por cliente tienden a aumentar en la medida que la cartera va madurando, aumento que está respaldado por la mayor experiencia y conocimiento de los clientes.

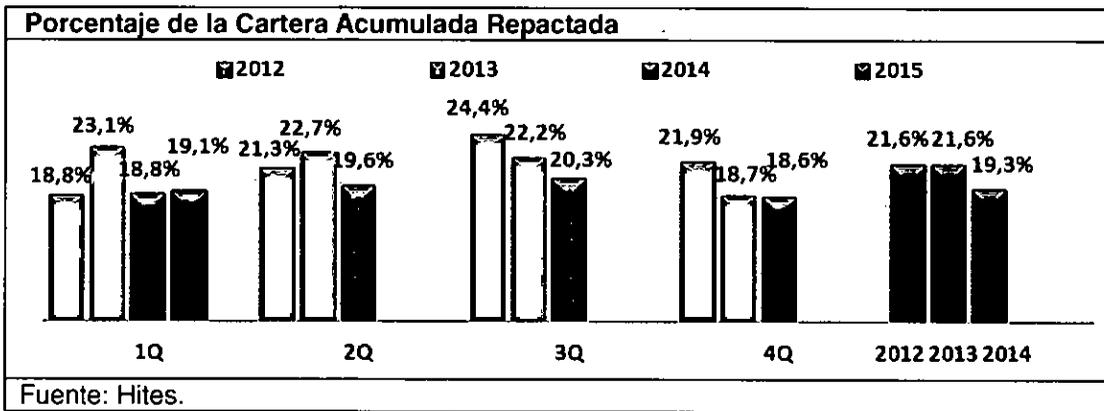
Evolución Deuda Promedio por Antigüedad de Cliente (pesos)



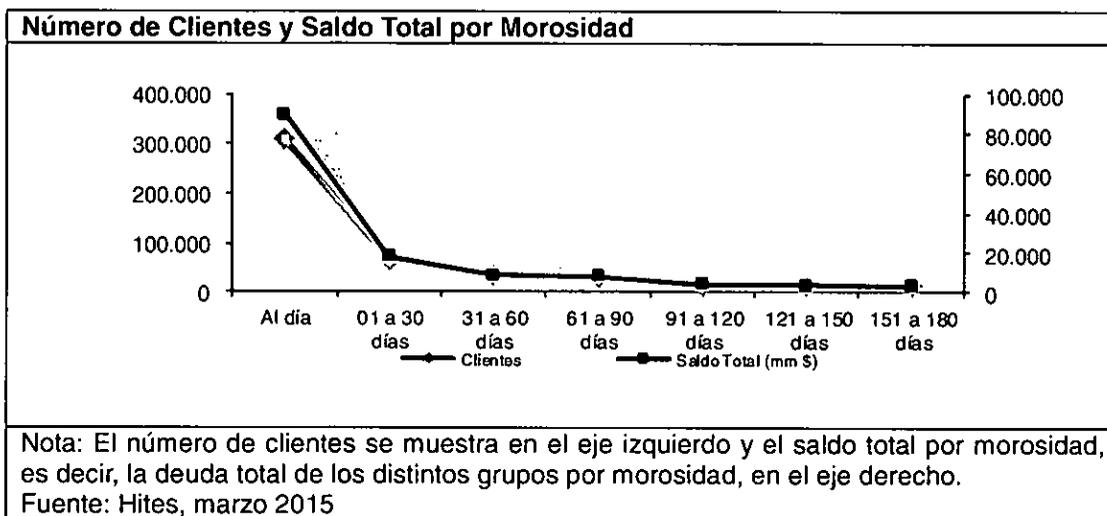
Fuente: Hites, marzo 2015.

Si bien la deuda promedio aumenta con la antigüedad del cliente, es importante señalar que este aumento es conservador, dado que la Compañía por su política de riesgo, fija un cupo máximo para cada cliente según su perfil de riesgo. Este cupo máximo es independiente de la antigüedad del cliente. De esta forma, la Compañía garantiza una exposición máxima según el perfil de riesgo.

Actualmente las repactaciones no superan el 20% de la cartera total acumulada y este porcentaje se ha mantenido en rangos estables en los últimos trimestres, donde el 1Q15 fue 19,1%.



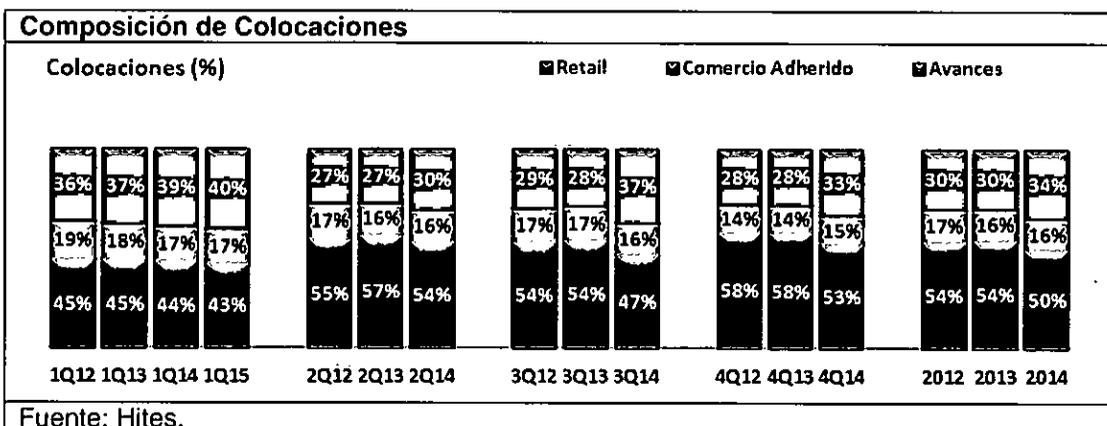
Por otro lado, la Compañía aumenta las provisiones a los clientes a mayor período de retraso llegando a un 67% para aquellos que lleven de 150 a 180 días en mora. El castigo se lleva a cabo pasados los 180 días en que los clientes morosos dejan de pertenecer a la cartera. A septiembre de 2012, más del 70% de los clientes de la cartera de Hites estaban al día con sus pagos.



Comercio Asociado y Avances de Efectivos

La tarjeta Hites, además de ofrecer financiamiento en las compras realizadas en sus multitiendas, entrega la posibilidad de hacer compras en comercios adheridos y de recibir avances en efectivo.

A continuación se muestra como la participación de los avances ha aumentado en los últimos trimestres producto de una oferta más competitiva entregada a los clientes menos riesgosos.



Comercios Adheridos

La estrategia comercial de la Compañía es difundir, fortalecer y crecer en rubros complementarios a la oferta de productos en la Multitienda, enfocándose principalmente en aquellas áreas donde sus clientes realizan transacciones recurrentes, que satisfacen necesidades de consumo tales como recarga de celulares, supermercados, servicios básicos, transporte, salud, gas, hogar y construcción, entre otros. Adicionalmente, se busca tener redes de comercio que tengan alto nivel de tráfico de clientes y/o una ubicación cercana al lugar de residencia o trabajo de ellos, lo cual es altamente valorado, permitiendo a reforzar las capacidades competitivas de cara al cliente, aprovechando todas las oportunidades de negocio.

Durante el año 2014 se implementó una nueva alianza con Petrobras, la cual viene a robustecer la propuesta de valor. Al mismo tiempo la Compañía ha ganado en cobertura, alcance y penetración en aquellas zonas donde tenemos tiendas nuevas como Chillán y estamos sembrando en ciudades como Los Ángeles y Talca.

También se desarrollaron acciones estacionales de comunicación, lo cual ha permitido consolidar el posicionamiento de la Compañía en comercios asociados.

El conocimiento de su mercado objetivo le ha permitido a Hites desarrollar atractivos productos crediticios, de acuerdo a las necesidades y condiciones de los clientes, diseñando políticas comerciales y de créditos adecuadas al mercado de Hites. Todo esto ha llevado a distribuir y diversificar las colocaciones de la Compañía en distintos productos financieros. Hoy en día las colocaciones en comercios adheridos suman aproximadamente \$32.944 millones de pesos en los últimos doce meses (de abril 2014 a marzo 2015).

Aprovechando el flujo de personas y alto tráfico de clientes que asisten a las tiendas, Hites ha desarrollado diversas formas y canales de captación orientadas tanto a los visitantes como conversión de compradores contado a tarjeta habientes, es decir, consumidores que pretendían comprar al contado y terminaron usando la tarjeta.

Innovaciones y consolidación de los actuales convenios:

- Supermercados.

La Compañía tiene convenio con las principales cadenas de supermercados, tanto nacionales como regionales, tales como Unimarc, Santa Isabel, Muñoz Hermanos, Montserrat, Alvi, Cugat, mayorista 10, entre otras. Durante el año 2014, Hites participó por primera vez en una alianza con Unimarc para realizar una "Venta Nocturna", que consideró importantes descuentos a los clientes de Tarjeta de Crédito Hites.

- Restaurant.

Ampliando el acceso a sus clientes, la Compañía ha establecidos convenios que a la fecha la permiten tener importantes alianzas en el rubro FastFood, tales como McDonald's, Telepizza, Kentucky FriedChicken, Tarragona, Chinawok, entre otros.

- Estaciones de servicio.

Para cargar combustible la Compañía tiene habilitado Petrobras, en su canal de distribución propio a nivel nacional, además de algunos concesionarios de esta red, relevantes según la ubicación geográfica de las tiendas. Lo último se suma a la ya habilitada alianza con estaciones Shell en las ciudades de Antofagasta y Osorno.

- Municipalidades.

Se habilitaron con gran éxito módulos de recaudación de permisos de circulación dentro de las tiendas Hites de Antofagasta y Copiapó, dejando una importante colocación en comercios asociados y generando flujo hacia las tiendas de la Compañía. A esto se suman las distintas municipales en convenio como Maipú, San Bernardo, Temuco y Concepción, entre otras localidades afines con la residencia de sus clientes.

- Ópticas.

Hites cuenta con una red de centros ópticos donde se puede hacer uso de la tarjeta hites tales como: Rotter y Krauss, Gmo, Schilling y Place Vendome.

- Telefonía móvil.

Es el rubro más utilizado, ya que su frecuencia de uso es muy alta por la necesidad de los clientes de estar conectados. Se ha fortalecido el canal masivo de la recarga a través de IVR, fidelizando a los clientes a través de campañas mensuales con las distintas compañías: Entel, Movistar y Claro, incorporando la posibilidad de efectuar recargas de celular y Banda Ancha a través de la WEB. Asimismo, la Compañía tiene otros operadores como VTR, Virgin y Nextel.

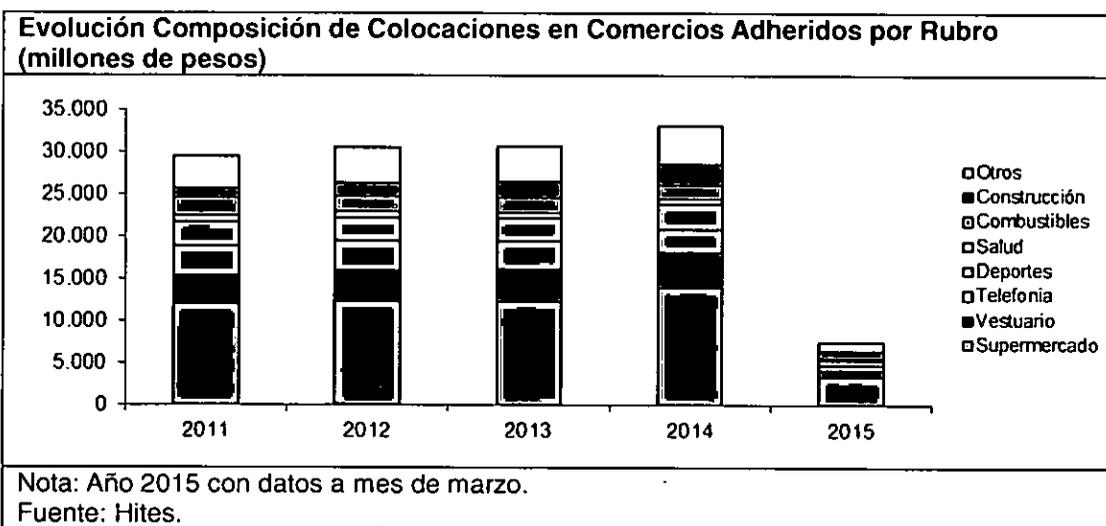
- Farmacias

Cumpliendo con el objetivo de satisfacer las necesidades de consumo más importantes como es la salud y belleza, los clientes de la Compañía tienen acceso a comprar en FARMACIAS SALCOBRAND y KNOP.

Este servicio complementa los actuales convenios con los prestadores de salud, tales como, Clínica Dávila, Integramédica, Megasalud, Vidaintegra y toda la red asociada a lmed.

- Ticketera

La Compañía ha consolidado nuestra alianza con Puntoticket, sumada a la existente con Ticketpro, lo cual la permite consolidarse como punto de venta de entradas a espectáculos y recitales, satisfaciendo un rubro cada vez más demandado por un consumidor más especializado; incorporando puntos de venta de tickets en línea en las tiendas, generando más flujo de potenciales clientes y fidelizando a su cartera. Al respecto, en abril del año 2014 se logró récords de ventas con los recitales realizados por Romeo Santos en Movistar Arena, toda vez que en 96 horas se agotaron 16.000 entradas de preventa realizada con Tarjeta de Crédito Hites. A lo anterior, se suman otros eventos auspiciados por Hites, como por ejemplo, conciertos de Luis Miguel en el mes de octubre con 3 presentaciones en Santiago y Viña del Mar, y el recital "Gigantes" donde participaron Marc Anthony, Juan Luis Guerra y Carlos Vives. Para estos eventos, así como para el Festival de Viña las entradas fueron vendidas en Tiendas Hites a través del módulo dispuesto para Puntoticket.



Alternativas de pago

Durante el año 2014 se consolida acuerdo con Multicaja para que los clientes de la Compañía cancelen su estado de cuenta en todos los puntos asociados. Así se amplía las posibilidades de pago a los clientes en más de 2.000 puntos a lo largo de todo el país, lo que se suma a las más de 600 agencias que tiene Sencillo. Adicionalmente a la posibilidad de pagar el Estado de Cuenta en las tiendas de la Compañía con tarjetas de débito y crédito a través de alianza con Transbank, mejorando el servicio y oportunidad de pago según las posibilidades del cliente.

Paralelamente y para lograr una información oportuna de su cartola de pago, los clientes se pueden inscribir para recibir su Estado de Cuenta directo a su e-mail. Todo lo anterior para entregar a los clientes mayor información y así mantener sus pagos al día.

Seguros

Para ampliar la oferta de productos asociados a la Tarjeta de Crédito Hites y así entregar un servicio integral, que les permita a los clientes enfrentar el futuro con confianza, la tarjeta de crédito Hites es utilizada como medio de pago de seguros ofrecidos e intermediados por Agencias Briner Corredores de Seguros S.A. de las principales y mejores compañías del mercado (Ace Seguros, Bice Vida, Metlife, Magallanes y Aig) y también de servicios de asistencia (GEA y American Assist). Entre ellos la Compañía tiene seguros asociados a: Desgravamen, Cesantía, Identidad Segura Full, Hogar Protegido, Full Vida Plus, Renta Full Plus, SOAP y Familia Protegida, mientras que los servicios de asistencia corresponden a Sala de Urgencia y Urgencia Dental.

La oferta de seguros que actualmente ofrece tarjeta Hites, permite entregar un servicio personalizado e integral, donde además puede obtener información actualizada de sus pólizas vigentes, así como asistencia para la contratación de nuevas coberturas, siendo atendido por un especialista en seguros en forma cordial, oportuna, profesional, permanente y con un alto grado de conocimiento, lo que permite evaluar las mejores alternativas entregando una solución acorde a sus requerimientos a cada uno de los clientes Hites.

Avance en efectivo

Durante el 2014 la colocación de avance alcanzó un 34% respecto a la colocación total de la Tarjeta Hites. Esta importante cifra se debe principalmente a que este producto es uno de los más valorados por los clientes, porque responde a su permanente necesidad de acceder a dinero en efectivo.

Adicionalmente durante el año 2014, se ha consolidado la oferta de colocaciones de montos mayores en las carteras Premium, segmentando la oferta en el grupo de clientes de más alto valor, con el objetivo de seguir creciendo, manteniendo los buenos niveles de riesgo alcanzados para esta oferta.

La filosofía de gestión de Avances en Efectivo está orientada, principalmente, a brindar el mejor servicio a los clientes haciendo disponible la posibilidad de girar dinero en efectivo en todas las Multitiendas Hites, donde hay cajas preferenciales habilitadas para realizar giros, además del convenio vigente con Sencillito. Gracias a esto, los clientes pueden acceder al beneficio en cualquiera de sus agencias del país.

Alineados al cumplimiento de los objetivos de crecimiento, se desarrollaron nuevas ofertas, alcanzando excelentes niveles de colocación, con un incremento de más de \$3.310 millones respecto a 2013. A diciembre de 2014, la cartera colocaciones de avance superó los \$20.355 millones, con un crecimiento del 19,4% y muy buenos niveles de riesgo considerando mercado objetivo.

Se profundizaron los esfuerzos en el proceso de asignación de límites de crédito, logrando brindar una oferta acorde al perfil de cada cliente, lo cual se informa conjuntamente con el envío del Estado de Cuenta de la Tarjeta de Crédito Hites y mediante campañas de mailing, ofertas de telemarketing y ofertas en tienda en los respectivos Centros de pago. Esto con el propósito de lograr un alto nivel de servicios y de dar respuestas inmediatas a las necesidades de los clientes.

2.4.4. Política de Créditos

Las políticas que a continuación se presentan son aquellas que la Sociedad considera más adecuadas para la gestión del negocio financiero. Estas son revisadas y modificadas en función a la estrategia de negocios de la Sociedad y a los cambios que experimenta el mercado:

- Políticas de Otorgamiento de crédito

Los clientes nuevos (aquellos que recién adquieren una tarjeta de crédito Hites o, aquellos que no han tenido movimientos en su cuenta en los últimos 6 meses) deben acreditar que cumplen con los requisitos básicos de otorgamiento de crédito, tales como presentar su cédula de identidad vigente, ser chileno o extranjero con residencia definitiva, tener un domicilio conocido, tener al menos un teléfono de red fija (en algunos casos puede ser reemplazado por 2 teléfonos móviles), presentar buen comportamiento comercial (no presentar protestos ni morosidades vigentes), no tener morosidades en casas comerciales y no estar en cartera castigada por deuda con tarjetas Hites, entre otros.

La política de apertura de tarjeta de crédito está orientada principalmente a los clientes de los segmentos C3 y D, la cual contempla una serie de requisitos e información para la evaluación de cada cliente. Los principales antecedentes a evaluar para el otorgamiento del crédito se fundamentan en la validación de identidad, acreditación de comportamiento comercial, edad entre 21 y 77 años, validación de información de contacto mediante la verificación de domicilios y teléfonos, así como la acreditación de una renta mínima para aquellos trabajadores dependientes. Cualquier excepción es evaluada y autorizada por la Gerencia de Riesgo.

De acuerdo a la acreditación de los antecedentes requeridos, se efectúa la evaluación, asignación de perfil de riesgo y determinación de cupos iniciales de crédito, los cuales están diferenciados en función del tipo de apertura, perfil de riesgo y antecedentes financieros del cliente.

Los cupos iniciales asignados, pueden variar en el tiempo en función del comportamiento, tanto interno como externo (corresponden a fórmulas insertas en motores de decisión, basadas en estudios de comportamiento segmentados de cartera), existiendo línea de crédito acotada para los clientes en el origen, luego según tipo acreditaciones y comportamiento, se realizan periódicos análisis de tendencias y vigilancia, con la finalidad de realizar procesos de administración de cartera, lo cual permite definir diversas estrategias, dentro de las cuales se incluye la oferta de aumentos de cupos, para el grupo de clientes que ha demostrado capacidad de pago y endeudamiento, logrando una mejor oferta para los clientes, así como mantener los flujos por cobrar dentro de rangos definidos por esta administración.

- Tipos de crédito:

Actualmente Hites contempla tres tipos de créditos:

i) **Créditos con acreditación de renta:** corresponden a aquellos créditos que cuentan con alguna acreditación de ingresos. Se subdividen en aquellos otorgados a clientes dependientes, independientes y jubilados.

ii) **Créditos con acreditación de documentos:** corresponden a aquellos en los cuales el cliente presenta algún tipo de acreditación que no constituye acreditación de ingresos, pero sirve como herramienta de análisis. Por ejemplo, presentando documentación de bancos (cuenta corriente o tarjetas de crédito bancarias), de casas comerciales (estados de cuenta).

iii) **Créditos promocionales:** se otorgan con los datos básicos del cliente, sin que exista acreditación de renta, ingresos, créditos de otras instituciones u otros documentos. A estos clientes se les monitorea durante los seis primeros meses para posteriormente evaluar los posibles aumentos de cupo según la evolución de su comportamiento, informes comerciales y otros antecedentes, debiendo contar con el consentimiento del cliente.

a) Productos

La línea de crédito otorgada a través de la tarjeta Hites se puede utilizar como medio de pago para efectuar compras de productos y avances de efectivo en cuotas.

a.1) Compra de productos:

Corresponde a la utilización de la tarjeta Hites como medio de pago por las compras de productos y servicios efectuadas en la cadena de multitiendas Hites (comercio afiliado relacionado) y en la red de comercios adheridos (comercios afiliados no relacionados). El cupo de crédito para este tipo de transacciones, puede utilizarse indistintamente tanto en las multitiendas Hites como en los comercios adheridos, siempre y cuando el cliente esté al día en sus pagos del mes.

a.2) Avance en efectivo:

Corresponde a la utilización de la tarjeta Hites como medio de pago de los giros de dinero en efectivo efectuados por los clientes en la cadena de multitiendas Hites y en ciertos comercios adheridos (Sencillo y Multicaja).

Actualmente los clientes pueden acceder a 4 tipos de avance:

- Avance Full Emergencia
- Avance Normal en Efectivo
- Avance para Monto Mínimo
- Avance de Cuota Fácil

Avance Full Emergencia: No requiere antigüedad en la cuenta, el monto autorizado como avance se determina de acuerdo a evaluación, existiendo mayores segmentaciones de oferta de acuerdo a calidad y comportamiento crediticio del cliente. Monto acotado de giro máximo según perfil de cada cliente sujeto de crédito. El pago del avance puede realizarse de 3 a 36 cuotas, según monto ofertado.

Avance Normal: Es otorgado a clientes con antigüedad mayor o igual a 6 meses, a los cuales se realiza evaluación crediticia, según modelos de comportamiento. El pago del avance puede realizarse de 2 a 24 cuotas.

Avance de Cuota Fácil: Este producto corresponde a avance por un monto igual al total de la deuda vigente, con lo cual se realiza pre-pago de la tarjeta Hites, generando un nuevo crédito con cuotas fijas. El plazo para optar a este producto es desde 3 hasta 36 cuotas mensuales, excepcionalmente se otorga en un plazo de 48 cuotas, el que debe ser autorizado sólo por la Gerencia de Riesgos. Pueden acceder a este avance clientes de buen comportamiento crediticio, que no presentan informes comerciales negativos, se encuentran al día en sus pagos y que tienen una antigüedad mayor a 6 meses.

Avance para Monto Mínimo: Producto destinado al pago de una parte de una cuenta no vencida, según las condiciones ofrecidas por la Emisora. Este avance puede pactarse en un plazo que fluctúa entre 3 y 12 meses. El cliente puede realizar hasta 5 avances para monto mínimo consecutivos, sin bloqueo de su cuenta por lo cual puede seguir realizando compras, si mantiene su cuenta al día.

Durante el año 2015, la empresa ha continuado con la exploración de oferta de mejores montos asociados a avance normal y full emergencia, para clientes que presentan buen comportamiento interno de pago. Lo anterior, con la finalidad de mejorar el monto asociado a colocación de estos productos, manteniendo un riesgo de crédito acotado, considerando que la oferta se realiza a la cartera de clientes de mejor perfil, con una oferta atractiva en monto y en tasa interés asociada al curso del avance.

Esto nos permite mejorar la rentabilidad de la cartera, aprovechando oportunidades existentes en carteras de clientes que necesitan acceso a dinero en efectivo y que no están siendo atendidos por otras entidades del sistema financiero.

Las transacciones de disposición de efectivo permitidas se encuentran sujetas a la disponibilidad existente en la línea de crédito del cliente.

Los cupos asociados para los productos de avance dependerán de la evaluación de cada cliente, a quienes se evalúa periódicamente de acuerdo a comportamiento interno, los que pueden ir variando en función de la nueva condición de riesgo de éstos.

b) Repactación:

Corresponde a la reestructuración del crédito, y está orientada a aquellos casos que, en los plazos actuales no pueden seguir sirviendo la deuda de forma normal, lo cual permite la recuperación total o parcial del crédito. Pueden acceder a este producto, los clientes que tengan 35 o más días de mora, no estén castigados tributariamente y efectúen un abono mínimo que fluctúa en un rango de 5% a 10% de la deuda o hayan realizado pagos y/o abonos en los últimos 6 meses, en cuyo caso no requieren necesariamente completar un pie para repactar.

Los plazos de este producto varían dependiendo de las condiciones de monto y de cuota entre 2 y 24 meses, excepcionalmente se autoriza hasta los 36 meses. También se ha definido un límite de repactaciones consecutivas como oferta general, la que corresponde a un máximo de dos en un plazo de un año calendario móvil; por sobre este límite para una

tercera y hasta una cuarta repactación, se requiere la aprobación excepcional de un nivel superior. Estas últimas representan un porcentaje poco significativo respecto de este producto. Los clientes con este producto quedan bloqueados para utilizar su tarjeta de crédito hasta que terminen de pagar totalmente la repactación, en cuyo caso se vuelven a evaluar para la asignación de cupo y habilitación de la cuenta.

c) Refinanciamiento

Corresponde al otorgamiento de facilidades de pago a los clientes, para efectos de reestructurar la deuda que se encuentre al día y/o hasta 34 días de mora, para ello la Sociedad ha diseñado el siguiente producto:

c.1) Reprogramación de cuota:

Este producto está diseñado para ofrecer alternativas de normalización a clientes que presentan deuda facturada en mora, requiere un abono mínimo de un 15% de la deuda en mora y su plazo fluctúa entre 3 y 12 meses. Excepcionalmente se puede otorgar un plazo de 24 meses el que es autorizado por la Gerencia de Riesgo; no tiene limitaciones de plazo ni número máximo que pueda efectuarse. Los clientes con repactación vigente no pueden optar a este producto de refinanciamiento.

El detalle de este producto es el siguiente:

	31-03-2015 M\$	31-12-2014 M\$
Total monto	1.834.273	1.621.085
% deudores sobre cartera no repactada	1,68%	1,40%

- Plazos promedio:

Los plazos promedio de colocación y rangos de plazo de los diferentes productos son:

31-03-2015				31-12-2014			
Tipo	Promedio	Rango (meses)		Tipo	Promedio	Rango (meses)	
		Mínimo	Máximo			Mínimo	Máximo
Compras en tienda	4	1	36	Compras en tienda	4	1	36
Avances				Avances			
-Avance Normal	9	2	24	-Avance normal	9	2	24
-Avance Full Emergencia	7	3	36	-Avance full emergencia	8	3	36
-Avance para Pago Mínimo	7	3	12	-Avance para pago mínimo	7	3	12
-Avance de Cuota Fácil	21	3	36	-Avance de cuota fácil	21	3	36
Comercio Asociado	2	1	12	Comercio Asociado	3	1	12
Repactaciones	17	3	36	Repactaciones	17	3	36
Refinanciamientos:				Refinanciamientos:			
-Reprogramación de cuota	7	3	24	-Reprogramación de cuota	7	3	24

- Tipos de cartera:

Existen 2 grandes grupos de cartera y cada uno con subgrupos que son:

Cartera No repactada: Se refiere a todos aquellos clientes que no han efectuado una repactación, mantienen cupos activos y pueden operar normalmente. Esta cartera se encuentra segmentada principalmente de acuerdo al tipo de captación, en categorías tales como: (a) promocionales, (b) documentos y (c) renta.

Cartera Repactada: Se refiere a todos aquellos clientes que mantienen actualmente sus créditos repactados vigentes, dado que no pudieron servir su deuda en condiciones normales y se encuentran bloqueados de operar hasta que no terminen de pagar totalmente esta repactación. Esta cartera se encuentra segmentada de acuerdo al plazo de mora e historial de repactaciones.

• Estratificación de la cartera:

Cartera No Repactada

31-03-2015					31-12-2014				
Tramos de Morosidad	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$	Tramos de Morosidad	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$
Al día	283.141	77.255.615	1.573.727	75.681.888	Al día	328.669	90.693.387	1.766.833	88.926.554
1 a 30	56.611	14.461.045	1.743.641	12.717.404	1 a 30	39.097	10.016.403	1.189.338	8.827.065
31 a 60	26.510	5.720.522	1.762.571	3.957.951	31 a 60	19.916	4.303.769	1.308.976	2.994.793
61 a 90	21.672	4.799.786	2.034.405	2.765.381	61 a 90	14.479	3.081.518	1.324.379	1.757.139
91 a 120	11.309	2.683.411	1.326.713	1.356.698	91 a 120	14.063	3.083.927	1.576.643	1.507.284
121 a 150	10.734	2.338.006	1.367.110	970.896	121 a 150	11.831	2.430.414	1.453.949	976.465
151 a 180	9.208	1.772.611	1.273.607	499.004	151 a 180	12.200	2.239.900	1.613.728	626.172
181 a más	-	-	-	0	181 a más	-	-	-	-
Total	419.185	109.030.996	11.081.774	97.949.222	Total	440.255	115.849.318	10.233.846	105.615.472

Cartera Repactada

31-03-2015					31-12-2014				
Tramos de Morosidad	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$	Tramos de Morosidad	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$
Al día	26.172	12.590.972	758.469	11.832.503	Al día	27.254	13.233.930	873.418	12.360.512
1 a 30	8.024	3.546.239	523.201	3.023.038	1 a 30	6.203	2.699.039	402.954	2.296.085
31 a 60	5.856	2.739.367	771.946	1.967.421	31 a 60	4.932	2.361.452	625.319	1.736.133
61 a 90	5.656	2.990.932	1.219.820	1.771.112	61 a 90	4.409	2.270.769	907.828	1.362.941
91 a 120	3.147	1.487.249	805.478	681.771	91 a 120	3.908	2.084.813	1.030.675	1.054.138
121 a 150	2.603	1.271.358	938.323	333.035	121 a 150	4.222	2.022.352	1.444.516	577.836
151 a 180	2.189	1.178.941	1.000.064	178.877	151 a 180	4.170	1.732.571	1.430.718	301.853
181 a más	-	-	-	0	181 a más	-	-	-	-
Total	53.647	25.805.058	6.017.301	19.787.757	Total	55.098	26.404.926	6.715.428	19.689.498

Cartera Total

Tramos de Morosidad	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$	Tramo Mora	Nro. Clientes	Cartera Bruta M\$	Provisión M\$	Cartera Neta M\$
Al día	309.313	89.846.587	2.332.196	87.514.391	Al día	355.923	103.927.317	2.640.251	101.287.066
1 a 30	64.635	18.007.284	2.266.842	15.740.442	1 a 30	45.300	12.715.442	1.592.292	11.123.150
31 a 60	32.366	8.459.889	2.534.517	5.925.372	31 a 60	24.848	6.665.221	1.934.295	4.730.926
61 a 90	27.328	7.790.718	3.254.225	4.536.493	61 a 90	18.888	5.352.287	2.232.207	3.120.080
91 a 120	14.456	4.170.660	2.132.191	2.038.469	91 a 120	17.971	5.168.740	2.607.318	2.561.422
121 a 150	13.337	3.609.364	2.305.433	1.303.931	121 a 150	16.053	4.452.766	2.898.465	1.554.301
151 a 180	11.397	2.951.552	2.273.671	677.881	151 a 180	16.370	3.972.471	3.044.446	928.025
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
Total	472.832	134.836.054	17.099.075	117.736.979	Total	495.353	142.254.244	16.949.274	125.304.970

2.4.5. Política de Provisiones

La política de provisiones de Hites se basa en un modelo de castigo una vez cumplidos 181 días de mora. Los castigos contables se efectúan al cierre de cada mes, por lo cual la clasificación válida para estos efectos es la posición en que se encuentra el cliente al cierre de cada mes.

La Sociedad cuenta con un modelo de provisiones que anticipa la pérdida esperada de la cartera, es decir predice el castigo contable de cada uno de los 7 tramos del estratificado, descontada la recuperación esperada del castigo contable, este es equivalente a provisionar el 100% del castigo contable de los próximos 6 meses. Este modelo considera variables de comportamiento y segmentación de los distintos tipos de cartera. Adicionalmente, periódicamente se efectúan análisis de la capacidad predictiva del modelo, que considera entre otros la cobertura real del modelo y además se efectúan mediciones respecto de la pérdida incurrida, esta última considera evidencia objetiva respecto a la cobrabilidad de los importes adeudados por los clientes, reconociéndose como deterioro, la diferencia entre el importe en libros y el valor presente de los flujos efectivos descontados a la tasa de interés efectiva.

Castigos:

La política de la Sociedad es castigar el total de la deuda de un cliente, cuando una cuota de ésta cumple 181 días de mora, es decir, la peor condición arrastra toda la deuda de un cliente, respecto de las recuperaciones, la sociedad gestiona el monto de la deuda castigada a más de 180 días de mora a través de equipos propios y empresas externas dedicadas a recuperar los castigos y/o buscar fórmulas de arreglo acorde con la realidad de cada deudor.

Provisión asociada a cada tipo de cartera:

	31-03-2015	31-12-2014
	M\$	M\$
Provisión cartera		
Total provisión cartera no repactada	11.081.774	10.233.846
Total provisión cartera repactada	<u>6.017.301</u>	<u>6.715.428</u>
Total provisión	<u>17.099.075</u>	<u>16.949.274</u>

	31-03-2015	31-12-2014
	M\$	M\$
Total castigos del período	8.869.589	34.023.518
Total recuperos del período	1.464.054	6.986.311

	N°	N°
N° total de tarjetas emitidas a titulares	1.695.667	1.675.846
N° total de tarjetas con saldo	472.832	495.353
N° Promedio mensual de repactaciones (1)	5.897	6.082

(1) Este corresponde al número de repactación promedio, medida sobre la cartera repactada.

Factores de provisión para cartera no repactada y repactada:

31-03-2015

Tramos de Morosidad	Cartera No repactada % de provisión(1)	Tramos de Morosidad	Cartera repactada % de provisión (1)
Al día	2,04%	Al día	6,02%
1 a 30	12,06%	1 a 30	14,75%
31 a 60	30,81%	31 a 60	28,18%
61 a 90	42,39%	61 a 90	40,78%
91 a 120	49,44%	91 a 120	54,16%
121 a 150	58,47%	121 a 150	73,80%
151 a 180	71,85%	151 a 180	84,83%
181 a más	0,00%	181 a más	0,00%
Total	10,16%	Total	23,32%

31-12-2014

Tramos de Morosidad	Cartera No repactada % de pérdida	Tramos de Morosidad	Cartera repactada % de pérdida
Al día	1,95%	Al día	6,31%
1 a 30	11,88%	1 a 30	16,26%
31 a 60	30,41%	31 a 60	25,18%
61 a 90	42,98%	61 a 90	37,31%
91 a 120	51,12%	91 a 120	46,22%
121 a 150	59,82%	121 a 150	60,20%
151 a 180	72,04%	151 a 180	74,31%
181 a más		181 a más	0,00%
Total	8,83%	Total	23,21%

(1) El porcentaje de provisión informado corresponde a un promedio dentro de las distintas categorías consideradas por la sociedad.

Índices de riesgo (% provisión/cartera):

Los elementos utilizados para el cálculo de las provisiones son:

Los análisis y proyecciones de las migraciones, se efectúan por tipos de cartera separados por cartera repactada y no repactada y los segmentos asociados a cada tipo de cartera, utilizando un horizonte de tiempo de 12 meses.

Estimación del castigo contable de cada uno de los tramos del estratificado de cartera y por tipos de cartera, menos la probabilidad de recupero del castigo contable.

Estimación de la pérdida probable de cada uno de los tramos del estratificado, lo que da como resultado un factor de provisión por cada tramo y por cada tipo de cartera.

Existe una positiva evolución considerando marzo-2015 versus marzo-2014, lo cual es producto de mejores originaciones y permanente administración de créditos, así como en la asignación de cupos diferenciados, según perfil de cada cliente.

	31-03-2015	31-12-2014	31-03-2014
	%	%	%
Tasa de riesgo	12,68%	11,91%	13,34%

La cartera de crédito de la Tarjeta Hites, tiene asociados procesos de clasificación de riesgo para originación y administración de la cartera, incluyendo la determinación de límites de crédito, así como también procesos de revisión periódica de la calidad crediticia de su cartera de clientes, lo cual permite la identificación temprana de potenciales cambios en la capacidad de pago, tomando acciones correctivas oportunas y minimizando las pérdidas potenciales.

La atomización y diversificación de la cartera de crédito y sus mecanismos de control contribuyen a mitigar sustancialmente el riesgo de crédito.

Al revisar el cierre del período 2015 versus 2014, existen los siguientes montos de castigo:

31-03-2015						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Tasa de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	11.081.774	109.030.996	10,16%	5.228.059	4,80%	1,60%
Repactada	6.017.301	25.805.058	23,32%	3.641.530	14,11%	4,70%
Total	<u>17.099.075</u>	<u>134.836.054</u>	<u>12,68%</u>	<u>8.869.589</u>	<u>6,58%</u>	<u>2,19%</u>

31-12-2014						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Tasa de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	10.233.846	115.849.318	8,83%	21.078.327	18,19%	1,52%
Repactada	6.715.428	26.404.926	25,43%	12.945.191	49,03%	4,09%
Total	<u>16.949.274</u>	<u>142.254.244</u>	<u>11,91%</u>	<u>34.023.518</u>	<u>23,92%</u>	<u>1,99%</u>

Cabe señalar, que al cierre de marzo 2015 la tasa mensual de castigo está alineada con la tendencia del indicador al mismo periodo 2014, producto de la estacionalidad de los meses de verano y del reconocimiento del mayor riesgo de incobrabilidad de la cartera de diciembre, que de acuerdo al modelo de provisiones se va reconociendo durante el siguiente semestre (enero a julio), encontrándose de acuerdo a parámetros aceptados por esta administración.

2.5. Propiedad y Administración del Emisor

2.5.1. Accionistas

Principales accionistas al 30 de junio de 2015:

Accionistas	Número de Acciones Suscritas	% de Participación
INVERSIONES NIAGARA SA	110.803.852	29,381%
INVERSIONES PALUMA UNO LIMITADA	110.803.852	29,381%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	39.175.229	10,388%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	26.304.071	6,975%
FONDO DE INVERSION BICE CHILE SMALL CAP	24.940.306	6,613%
BANCHILE C DE B S A	14.084.502	3,735%
BANCO ITAU POR CUENTA DE INVERSIONISTAS	8.315.010	2,205%
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO BOLSA DE VALORES	6.951.907	1,843%
FONDO DE INVERSION SANTANDER SMALL CAP	4.672.548	1,239%
LARRAIN VIAL S A CORREDORA DE BOLSA	2.419.690	0,642%
FONDO MUTUO SANTANDER ACCIONES CHILENAS	2.318.752	0,615%
CONSORCIO C DE B S A	2.137.759	0,567%
Total Principales Accionistas	352.927.478	93,584%
Otros Accionistas	24.197.185	6,416%
Total Acciones Compañía	377.124.663	100,000%

Accionistas controladores:

Inversiones Niágara S.A.

Rut: 78.872.400-4

Es controlada por el Sr. Isaac Hites Averbuck, RUT: 2.812.682-4

Porcentaje controlado: 29.38%

Inversiones Paluma Uno Ltda.

RUT: 76.498.520-6

Es controlada por el Sr. Hershale Alex Hites Averbuck, RUT: 2.442.625-4

Porcentaje controlado: 29.38%

Inmobiliaria Duto S.A.*

RUT: 96.958.750-5

Es controlada por Sr. Hershale Alex Hites Averbuck e Isaac Hites Averbuck

Porcentaje 2,69%

*Estas acciones se encuentran en custodia en Banchile C de B S.A.

2.5.2. Directorio y Ejecutivos

Directorio

Hites es administrada por un Directorio compuesto por siete miembros titulares. Los actuales directores de la Compañía son los siguientes:

Presidente

Enrique Bone Soto

Directores

Ernesto Edwards Risopatrón

Marcos Hites Palombo

Jaime Hites Weber

Ignacio Guerrero Gutiérrez

Javier Etcheberry Celhay

Alex Fischer Weiss

Al respecto, la Compañía, vislumbrando esto, está potenciado el negocio retail con el objetivo de subir el margen de contribución de esta unidad de negocio, así como implementando una serie de mejoras en el negocio financiero para que de esta manera, mantener la rentabilidad consolidada de la Compañía.

En cuanto a los posibles cambios regulatorios, los más importante dicen relación con el otorgamiento al Sernac de mayores facultades regulatorias y sancionatorias y la dictación de leyes tendientes a restringir el uso de los Datos Económicos de carácter personal.

Hites está muy atento a las iniciativas recién señaladas y se encuentra implementando los cambios necesarios para dar cabal cumplimiento a ellas, a fin de que el negocio se vea afectado lo menos posible.

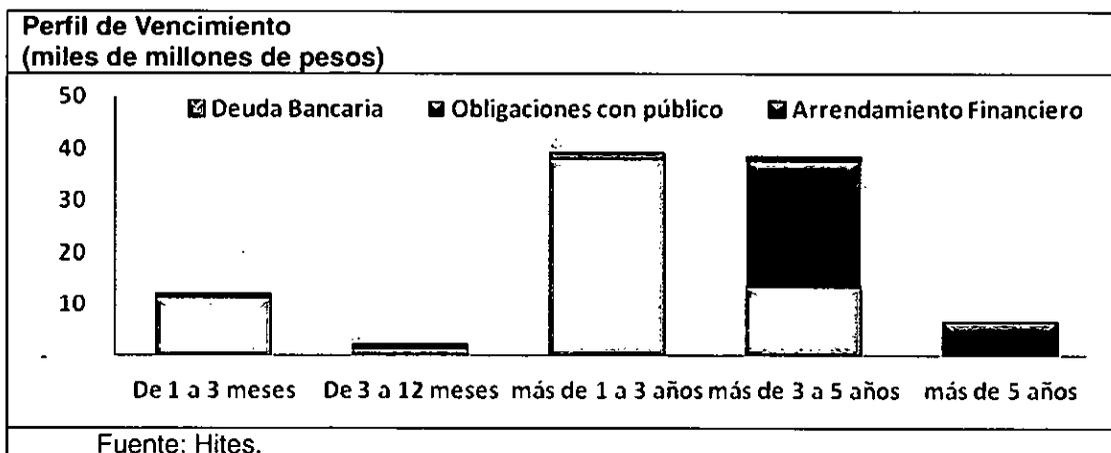
2.6.3. Riesgo de Tasa de Interés y Endeudamiento

La Sociedad ha adquirido compromisos en pesos y dólares con los bancos a mediano y largo plazo, a tasas y condiciones crediticias de mercado, afecta a tasas de interés fijas y variables.

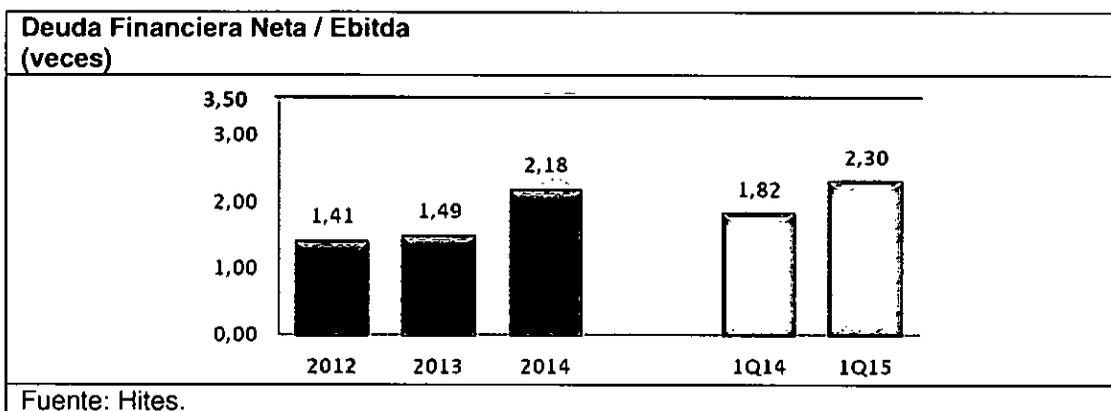
La porción del pasivo afecta a tasas de interés variable está relacionada directamente a la tasa TAB nominal de 180 días y a la variación del ICP (índice de cámara promedio).

Por otra parte la Sociedad estima que el grado de endeudamiento es adecuado a los requerimientos de sus operaciones normales y de inversión.

A continuación se muestra la estructura de amortización de Hites, donde sobre dos tercios de la deuda financiera están en el largo plazo.



El nivel de endeudamiento se ha mantenido dentro de niveles conservadores. Cabe mencionar que dicho ratio es significativamente menor a los covenants financieros que la Compañía está sujeta a marzo 2015, (DFN/EBITDA < 3,5, y Total Pasivos Neto / Patrimonio < 1,5), debido principalmente al alza del Ebitda y de la utilidades de la Compañía.

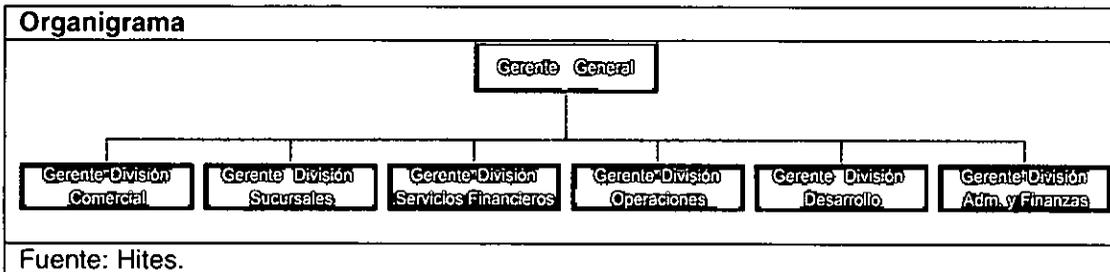


Se puede apreciar que la cobertura de gastos financieros, alcanza un valor de 5,11 veces para los últimos 12 meses, valor que está sobre la restricción de 3 veces propuesta para la presente emisión.

Ejecutivos

La Compañía actualmente está organizada en seis gerencias divisionales:

- Gerencia División Comercial: responsable del área negocios, marketing, visual y merchandising.
- Gerencia División Sucursales: responsable de la gestión comercial de tiendas, operaciones, servicios.
- Gerencia División Servicios Financieros: responsable de la gestión de la tarjeta de crédito Hites y de los negocios relacionados, tales como avance en efectivo, seguros, comercios adheridos y otros.
- Gerencia División Operaciones: responsable de la operación del centro de distribución y logística de la Compañía y del área de tecnología de la información.
- Gerencia División Desarrollo: responsable de la búsqueda de nuevos puntos posibles para abrir nuevas multitiendas y de la construcción de éstas.
- Gerencia División Administración y Finanzas: responsable de la gestión de las áreas de administración, finanzas, recursos humanos y contabilidad, y del desarrollo de toda la información de gestión de la Compañía.



Cargo	Ejecutivo
Gerente General	Ricardo BrenderZwick
Gerente División Comercial	Vacante
Gerente División Sucursales	Juan Carlos Parra
Gerente División Servicios Financieros	Jaime Anusch
Gerente División Operaciones	Jorge Belmar
Gerente División Desarrollo	Enrique Ventura
Gerente División Administración y Finanzas	Gonzalo Irrarázaval

2.6. Factores de riesgo

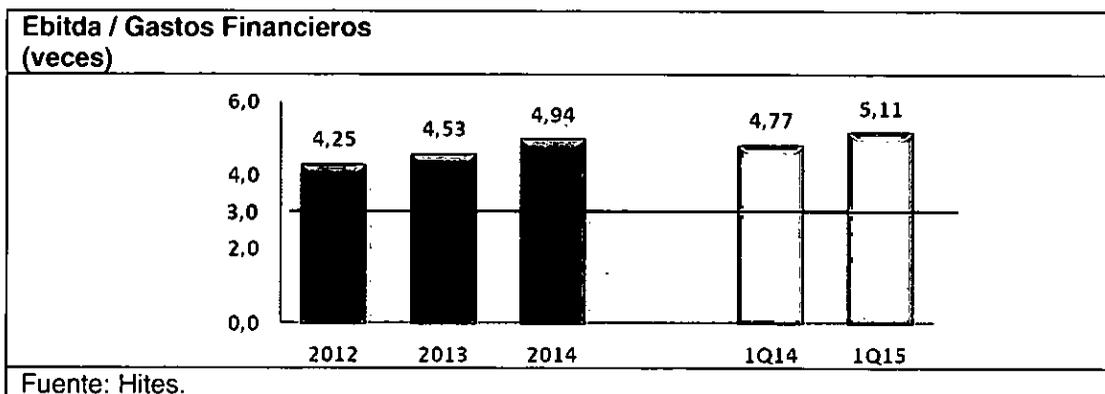
2.6.1. Riesgo de Situación Económica

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 recoge el ritmo de la economía. 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.

2.6.2. 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 variadas iniciativas del gobierno de cambios regulatorios ya efectuados en el último tiempo que han afectado la rentabilidad del negocio financiero de la Compañía.



2.6.4. Riesgo de Tipo de Cambio

Parte de los productos que comercializa la sociedad son adquiridos directamente por la Compañía en el extranjero. Estas transacciones se realizan en moneda extranjera, fundamentalmente en dólares, por lo tanto, durante el plazo en que estas operaciones de importación están pendientes de ser pagadas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria. La política de la sociedad es minimizar el tiempo de exposición a estos riesgos, sin dilatar la cobertura de los pasivos generados por esta práctica.

Por otro lado, respecto a cualquier otra deuda en moneda extranjera, la política de la Compañía es cubrir la exposición cambiaria con instrumentos financieros de derivados, lo que se llevó a cabo con el crédito adquirido en dólares.

Medidas de mitigación

Mantener las políticas mencionada respecto a cubrir las operaciones de comercio exterior al vencimiento y cubrir otras exposiciones cambiarias con la utilización de derivados financieros.

2.6.5. Riesgo de Incobrabilidad de las Colocaciones en Tarjeta de Crédito

La Sociedad ha definido como riesgo de crédito a la posible pérdida como consecuencia del incumplimiento de los clientes por las deudas contraídas con la tarjeta Hites y 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.

Las cuentas por cobrar de tarjeta Hites a sus deudores corresponden a los créditos otorgados con motivo de la adquisición de productos y servicios en las multitiendas Hites, de contratar avances en efectivo, o de realizar adquisiciones de bienes y/o servicios al crédito en comercios asociados.

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

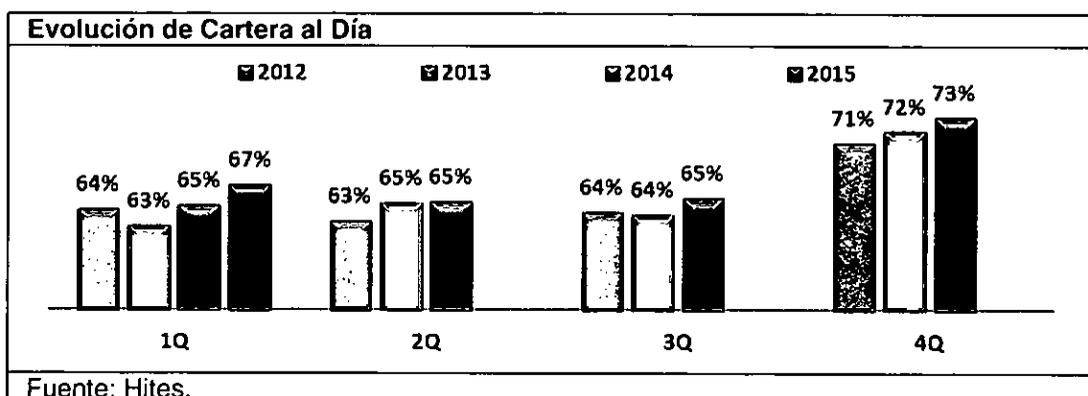
La política de provisiones por este riesgo considera segmentaciones basadas en el tipo de cliente y la información que se obtenga de dicho cliente en la originación del crédito y, posteriormente, en el comportamiento de éste en el tiempo, considerando para tales efectos los plazos de mora, así como en 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, 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 0,005% de la cartera de colocaciones de la Sociedad.

El saldo de capital acumulado, más sus intereses devengados al 31 de marzo de 2015 es de M\$134.836.054 y la provisión asociada a este saldo es de M\$17.099.075, por lo cual la tasa de riesgo determinada como saldo provisión dividido por saldo cartera es de 12,68%.

Finalmente la Compañía está atenta a cambios de comportamiento de la cartera y desarrolla controles y segmentaciones paralelas para ver si efectivamente se recoge algún cambio de comportamiento y que haga conveniente y necesario realizar nuevas segmentaciones de la cartera, incluso llegando a modelar el comportamiento individual de cada cliente por scores de originación y de comportamiento, incluyendo consideraciones respecto de las definiciones establecidas en NIC 39.



2.6.6. Riesgo Operativo

La Sociedad, 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 Compañía 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 concreten, tras las recientes aperturas de la multitiendas en Chillán y Los Ángeles. La Sociedad posee un mix de productos bien diversificado y de oferta constante, de modo que no está afectada 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.

Asimismo, existen riesgos de obsolescencia y robo de mercadería. Sin embargo, Hites ha tomado medidas para acotar el impacto de estos factores aplicando matrices de provisiones para mercaderías según la línea de productos y adoptando políticas de liquidación de cualquier stock sin rotación, a fin de garantizar la inexistencia de mercaderías sin potencial de ventas. Por otro lado, la Compañía ha incorporado tecnología y ha adoptado mecanismos de prevención y cursos de acción que han permitido bajas continuas en los indicadores de merma de mercaderías, según inventarios rotatorios periódicos, revisión de procesos y procedimientos, auditorías internas, capacitación al personal y una serie de otras medidas.

2.6.7. Riesgo de Activos Financieros

Corresponde a los saldos en cuentas corrientes bancarias, depósitos a plazo, y fondos mutuos que la Compañía 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 y la calidad crediticia de las instituciones para considerar elegibles de invertir entre instituciones financieras formales que pueden recibir cualquiera de estos depósitos de efectivo y equivalentes, los que limitan su concentración y por tanto este riesgo.

2.6.8. Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez de la Sociedad, 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.

La Sociedad suscribió en el mes de junio de 2014 Contratos de Financiamiento con un conjunto de acreedores liderados por Banco Itaú Chile, para la reestructuración y refinanciamiento de los pasivos de las empresas que conforman el grupo Hites, por la suma total de M\$45.000.000.

Mediante estas operaciones, desde el punto de vista de las fuentes de financiamiento y estructura de deuda, la Compañía mitigó en forma sustancial el riesgo de liquidez.

Por otro lado, tal como se comenta en el punto de riesgo de tipo de cambio, los créditos adquiridos en moneda extranjera se han cubierto con instrumentos de derivados.

Además, la Sociedad tiene inscritas dos líneas de bonos corporativos, una a 10 años y la otra a 30 años, por un monto total de UF 2,5 millones, y una línea de efectos de comercio por UF 500 mil; lo que permitió disponer de recursos financieros para enfrentar sus planes de desarrollo futuro y sus compromisos financieros de corto plazo.

El 6 de diciembre de 2012, se materializó la colocación de bonos por un monto de UF 1.000.000 a 5 años. Estos bonos fueron emitidos con cargo a la línea de bonos autorizada por la SVS (a 10 años). Los fondos provenientes de esta colocación se destinaron al pago de pasivos financieros de corto plazo y el saldo se destinó al financiamiento del plan de crecimiento en curso de la empresa.

La Sociedad estima que su grado de endeudamiento financiero es el adecuado para sostener sus operaciones normales y ejecutar sus planes de inversión, establecidos en su plan financiero.

2.6.9. Riesgo de Arrendamiento

La ubicación de los locales comerciales es una variable fundamental en el éxito del negocio, tanto retail como financiero. Es por esto que la Compañía se ha preocupado de establecer contratos de arrendamiento de largo plazo, donde actualmente tienen vencimiento promedio el año 2029. Además se busca que las renovaciones de dichos contratos se realicen a un plazo superior a 20 años.

3. ANTECEDENTES FINANCIEROS.

La información financiera de la Sociedad se encuentra disponible en el sitio web del Emisor (www.hites.cl) y en la página web de la Superintendencia de Valores y Seguros (www.svs.cl), así como también en las oficinas del primero.

3.1. Estados Consolidados de Situación Financiera.

Cifras en miles de pesos	mar-15	dic-14
Activos corrientes totales	167.062.388	174.644.927
Activos no corrientes totales	100.730.398	100.256.832
Total Activos	267.792.786	274.901.759
Pasivos corrientes totales	54.794.322	59.882.634
Pasivos no corrientes totales	85.030.363	86.075.776
Patrimonio total	127.968.101	128.943.349
Total Patrimonio y Pasivos	267.792.786	274.901.759

3.2 Estado de Resultados Integrales Consolidados por Naturaleza.

Cifras en miles de pesos	mar-15	mar-14
Ingreso por actividades ordinarias	60.774.821	59.775.159
Costo de ventas	-36.871.620	-37.146.557
Costos de distribución	-559.424	-587.492
Gastos de administración	-19.106.107	-18.678.278
Ganancia (pérdida)	2.030.370	993.813

3.3. Estado de Flujos de Efectivos.

Cifras en miles de pesos	mar-15	mar-14
Efectivo y equivalentes al efectivo	27.379.896	32.927.555
al principio del período		
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	-1.774.512	-4.743.857
Flujos de efectivo netos provenientes de (utilizados en) actividades de inversión	-2.679.120	-4.193.172
Flujos de efectivo netos provenientes de (utilizados en) actividades de financiación	-224.783	1.523.525
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	-4.678.415	-7.413.504
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	22.701.481	25.514.051

3.4. Razones financieras

Razones Financieras	mar-15	dic-14
Endeudamiento ¹	1,09	1,13
Endeudamiento Financiero Neto ²	0,58	0,53
Pasivos Corrientes Totales / Pasivos Totales ³	39,19%	41,03%
Deuda Financiera Corto Plazo / Deuda Financiera Total ⁴	13,95%	13,13%
Deuda Financiera Neta / Ebitda ⁵	2,30	2,18
Ebitda / Gastos Financieros ⁶	5,11	4,94

- $(\text{Pasivos Corrientes Totales} + \text{Pasivos No Corrientes Totales}) / \text{Total patrimonio neto}$.
 - $(\text{Otros Pasivos Financieros Corrientes} + \text{Otros Pasivos Financieros No Corrientes} - \text{Efectivo y equivalentes al Efectivo}) / \text{Total patrimonio neto}$.
 - $\text{Pasivos Corrientes Totales} / (\text{Pasivos Corrientes Totales} + \text{Pasivos No Corrientes Totales})$.
 - $\text{Otros Pasivos Financieros Corrientes} / (\text{Otros Pasivos Financieros Corrientes} + \text{Otros Pasivos Financieros no Corrientes})$.
 - $(\text{Otros Pasivos Financieros Corrientes} + \text{Otros Pasivos Financieros No Corrientes}) - \text{Efectivo y Equivalente al Efectivo} / (\text{Ganancia Bruta} - \text{Gastos de Administración} - \text{Gastos de Distribución} + \text{Gastos de Depreciación y Amortización})$. Cálculo del Ebitda considerados los últimos 12 meses.
 - $(\text{Ganancia Bruta} - \text{Gastos de Administración} - \text{Costos de Distribución} + \text{Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización}) / \text{Costos Financieros}$. Cálculos considerados los últimos 12 meses.
- (*) A la cuenta Gastos de Administración del segundo semestre del 2011 se le restan 1.411 millones, lo que afecta el cálculo del Ebitda. Esto debido a una opción de compra de acciones ejercida por ejecutivos de la compañía a un menor valor que el de mercado. Estos costos originalmente habían sido incluidos en Gastos de Administración.

3.5. Créditos Preferentes.

A la fecha de suscripción del contrato de emisión, el Emisor mantiene créditos financieros vigentes.

3.6. Emisiones Vigentes de Bonos.

A la fecha de la suscripción del contrato de emisión, el Emisor mantiene vigente una emisión de bonos por UF 1.000.000 (Serie A).

3.7. Restricción al Emisor en Relación a otros Acreedores

(i) Restricciones correspondientes a los Contratos de Financiamiento suscrito en el mes de junio de 2014:

i.1) Mantener un Nivel de Endeudamiento Neto, medido como Pasivos Totales Netos, dividido por Patrimonio Total más el Interés Minoritario, al 30 de junio y al 31 de diciembre de cada año, menor o igual a 1,5 veces.

i.2) Mantener en sus Estados Financieros semestrales una razón entre Pasivos Financieros Netos dividido por EBITDA inferior o igual a 3,5 veces. Para efectos de la medición semestral, se considerará el EBITDA de los últimos doce meses.

i.3) Entregar a los Acreedores, a lo menos una vez al año la Memoria Anual y Estados Financieros auditados separados y consolidados de Empresas Hites S.A. y sus subsidiarias.

i.4) Entregar a los Acreedores en forma trimestral Estados Financieros no auditados de Empresas Hites S.A. y sus subsidiarias.

i.5) Entregar a los Acreedores copia del acta de la Junta Ordinaria de Accionistas de Empresas Hites S.A. y de sus subsidiarias en la cual conste la aprobación de los Estados Financieros respectivos correspondientes al cierre del año comercial inmediatamente anterior.

i.6) *ParíPassu*: Asegurar que en cualquier tiempo, las obligaciones derivadas del presente Contrato de Financiamiento y del resto de la Documentación del Financiamiento, tengan al menos la misma prelación y prioridad de pago bajo la Ley que las restantes obligaciones de pago del Deudor, actuales o futuras, con excepción de las obligaciones laborales o impositivas, de acuerdo con la Ley.

i.7) Restricción para que Hites o sus Filiales cambien la naturaleza del giro y/o la línea principal de sus negocios. También se limita y establecen condiciones para el traspaso a terceros del giro principal.

i.8) Se prohíbe modificar los contratos relevantes de la Sociedad.

Empresas Hites S.A. no podrá disminuir su participación accionaria, directa o indirecta, en los Garantes y/o cualquiera de sus subsidiarias, a menos de un cincuenta por ciento del capital de los mismos.

i.9) Se prohíbe securitizar o hacer ventas o cesiones de su cartera, obligándose a que las demás entidades y sociedades del Grupo Hites no securiticen o hagan ventas o cesiones de su cartera, debiendo mantenerla en todo momento libre de cualquier tipo de Gravamen, prenda, prohibición, restricción, litigio, embargo o limitación al dominio de cualquier clase que sea.

i.10) Se establecen condiciones para que Empresas Hites S.A. distribuya dividendos a sus accionistas por sobre el mínimo legal contemplado en el Artículo 69 de la Ley N° 18.046.

i.11) Se establecen condiciones para adquirir otras compañías, entidades, negocios o la creación de nuevas filiales.

i.12) Tratándose de activos distintos de aquellos relativos al curso ordinario de los negocios del Grupo Hites, debe solicitarse autorización de los Acreedores para enajenar o transferir aquellos que superen el 2% de los activos consolidados.

i.13) Prohibición de constituir garantías reales o personales, a favor de otros acreedores, para caucionar obligaciones propias o de terceros, salvo respecto de aquellas garantías que deban otorgarse en virtud de una obligación de carácter legal, o bien, respecto de garantías reales necesarias para obtener financiamiento para la adquisición de activos fijos por un monto total no superior a dos mil millones de pesos; o respecto de garantías personales que garanticen exclusivamente obligaciones de las sociedades del Grupo Hites.

Al 31 de marzo de 2015 se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones y restricciones establecidas en el contrato.

(ii) Restricciones correspondientes a la Colocación de Bonos:

Respecto de la colocación de bonos, la Sociedad debe cumplir con las siguientes restricciones:

ii.1) Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un Nivel de Endeudamiento Financiero Neto, medido como Pasivos Financiero Netos dividido por el Total Patrimonio, inferior o igual a 1,50 veces.

Se define Pasivos Financieros Netos como la diferencia entre: (i) la suma de "Otros Pasivos financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes"; y (ii) "Efectivo y Equivalentes al Efectivo". La definición de "Total Patrimonio", "Otros Pasivos Financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" y "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.

ii.2) Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Cobertura de Gastos Financieros mayor o igual a 3 veces. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos 12 meses y los Gastos Financieros del Emisor de los últimos doce meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización, y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización" y "Costos Financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.

(iii) Covenants.

Determinación de covenants

Al 31 de marzo de 2015 la razón Deuda Financiera Neta dividido por Ebitda asciende a 2,28, mientras que el covenant de Total pasivo neto dividido por Patrimonio asciende a 0,92.

Información	Moneda	31-03-2015 M\$	31-12-2014 M\$
Efectivo y Equivalentes al Efectivo (1)	\$	22.701.481	27.379.896
Otros Pasivos Financieros Corrientes	\$	(13.522.999)	(12.513.060)
Otros Pasivos Financieros No Corrientes	\$	<u>(83.399.978)</u>	<u>(82.795.692)</u>
Deuda Financiera Neta		<u>(74.221.496)</u>	<u>(67.928.856)</u>
Pasivo Corriente		(54.794.322)	(59.882.634)
Pasivo No Corriente		<u>(85.030.363)</u>	<u>(86.075.776)</u>
Pasivos Totales (2)		<u>(139.824.685)</u>	<u>(145.958.410)</u>
		31-03-2015 M\$	31-12-2014 M\$
Pasivos Totales Netos (2 - 1)		(117.123.204)	(118.578.514)
Total Patrimonio		<u>127.968.101</u>	<u>128.943.349</u>
Gastos Financieros		6.307.454	6.304.080
EBITDA		32.260.789	31.154.434
		Ratio al 31-03-2015	Ratio requerido contrato Covenant Sindicado
(i.1) Nivel de Endeudamiento Neto: Pasivos Totales Netos / Total Patrimonio		0,92 ≤	1,50
(i.2) Pasivos Financieros Netos / Ebitda		2,30 ≤	3,50
(ii.2) Nivel de Endeudamiento Financiero Neto: Pasivos Financieros Netos / Total Patrimonio		0,58 ≤	1,5
(ii.3) Cobertura de Gastos Financieros: Ebitda Anualizado / Gastos financieros Anualizados		5,11 ≥	3

3.8. Restricciones del Emisor en Relación a la Presente Emisión

Se describen a continuación las principales restricciones a que se ha obligado el Emisor mientras no haya pagado a los Tenedores de Bonos el total del capital e intereses de los bonos en circulación:

3.8.1 Razones Económicas:

- Nivel de Endeudamiento Financiero Neto: Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un Nivel de Endeudamiento Financiero Neto, medido como Pasivos Financieros Netos dividido por el Total Patrimonio Neto, inferior

o igual a 1,50 veces. Se define Pasivos Financieros Netos como la diferencia entre: (i) la suma de "Otros Pasivos financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes"; y (ii) "Efectivo y Equivalentes al Efectivo". La definición de "Total Patrimonio Neto", "Otros Pasivos Financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" y "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.

Al 31 de marzo de 2015, este indicador es de: 0,58 veces.

- Cobertura de Gastos Financieros: Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Cobertura de Gastos Financieros mayor o igual a 3 veces. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos 12 meses y los Gastos Financieros del Emisor de los últimos doce meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización, y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización" y "Costos Financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor

Al 31 de marzo de 2015, este indicador es de: 5,11 veces.

Para efectos de la emisión de bonos a que se refiere este prospecto, Estados Financieros significa el Estado de Situación Financiera Consolidado, Estado Consolidado de Resultados Integrales, Estado Consolidado de Flujos de Efectivo, Estado Consolidado de Cambios en el Patrimonio, Notas a los Estados Financieros Consolidados y Análisis Razonado a los Estados Financieros Consolidados del Emisor, preparados por el Emisor de acuerdo con los *International Financial Reporting Standards* o Estándares Internacionales de Información Financiera, de conformidad a lo dispuesto en la Circular N°1879 de la Superintendencia de Valores y Seguros y sus modificaciones y complementaciones, o la norma que la reemplace.

3.9 Garantías Indirectas otorgadas por Empresas Hites S.A.

La Sociedad se ha constituido como fiadora y codeudora solidaria en favor de la subsidiaria Comercializadora S.A. para garantizar sus operaciones de financiamiento operacional con los siguientes Bancos:

- Banco Itaú
- Banco de Crédito e Inversiones
- Banco Santander – Chile
- Banco Bice
- Banco Estado
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile
- Banco Internacional
- Banco Consorcio

De estas operaciones, actualmente los montos ascienden a:

- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Itaú hasta por un monto de MUS\$5.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco BICE hasta por un monto de MUS\$6.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Estado hasta por un monto de MUS\$3.500
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile hasta por un monto de MUS\$10.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Internacional hasta por un monto de MUS\$3.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Consorcio hasta por un monto de MUS\$2.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco de Crédito e Inversiones hasta por un monto de MUS\$12.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Santander hasta por un monto de MUS\$8.000

La Sociedad se ha constituido como fiadora y codeudora solidaria en favor de la subsidiaria Comercializadora S.A. por las obligaciones de leaseback y construcción contraídas con Compañía de Seguros Corpseguros S.A, en relación con la multitienda construida en Puente 696.

La Sociedad se ha constituido como codeudora solidaria por las obligaciones que su subsidiaria Comisiones y Cobranzas S.A. ha contraído con la Compañía de Seguros Chilena Consolidada (Vida y Generales).

3.10. Garantías Indirectas otorgadas por las sociedades subsidiarias a Empresas Hites S.A.

Las subsidiarias Comercializadora S.A., Inversiones y Tarjetas S.A., Comisiones y Cobranzas S.A., Gestión de Créditos Puente S.A. y Administradora Plaza S.A. se han constituido como fiadoras y codeudoras solidarias de los Contratos de Financiamiento suscritos en el mes de junio de 2014 con un conjunto de acreedores liderados por Banco Itaú Chile, para la reestructuración y refinanciamiento de los pasivos de las empresas que conforman el grupo Hites, por la suma total de M\$45.000.000.

3.11. Obligaciones Financieras Filiales del Emisor:

A.1) Obligaciones financieras corrientes moneda nacional

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Moneda	Pago de Intereses	Condiciones de la obligación			Valor Contable		Valor Nominal								
								Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	Tasa	Garantía	De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Corriente	Total al 31-03-2015	Más de 1 a 3 años	Más de 3 a 5 años	No Corriente	Total al 31-03-2015		
Préstamos de entidades financieras																					
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97032000-8	Banco BBVA	Chile	Pesos	Al vencimiento	TV	0,544%	0,54%	No Garantizada	5.489	3.247	-	8.736	6.389	1.842.704	622.801	-	2.465.505	2.465.505
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97041000-7	Banco ITAU	Chile	Pesos	Al vencimiento	TV	0,544%	0,551%	No Garantizada	32.941	19.482	-	52.423	38.335	11.056.226	3.756.803	-	14.793.029	14.793.029
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	99500410-0	Banco Consorcio	Chile	Pesos	Al vencimiento	TV	0,544%	0,548%	No Garantizada	21.960	12.988	-	34.948	38.544	7.370.818	2.491.202	-	9.862.020	9.862.020
Subtotal Préstamos de entidades financieras (US\$) corrientes												60.390	35.717	-	96.107	83.268	20.269.748	6.850.806	-	27.120.554	27.120.554
Total Préstamos de entidades financieras (US\$)												27.216.861		27.203.822							

A.2) Préstamos de entidades financieras en UF

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Moneda	Pago de Intereses	Condiciones de la obligación			Valor Contable		Valor Nominal								
								Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	Tasa	Garantía	De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Corriente	Total al 31-03-2015	Más de 1 a 3 años	Más de 3 a 5 años	No Corriente	Total al 31-03-2015		
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	UF	Al vencimiento	0,503%	0,503%	No Garantizada	35.864	104.641	-	140.505	140.505	263.329	-	-	-	263.329	263.329
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	UF	Al vencimiento	0,492%	0,492%	No Garantizada	40.678	118.766	-	159.444	159.444	298.385	-	-	-	298.385	298.385
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	UF	Al vencimiento	0,459%	0,459%	No Garantizada	46.246	142.609	-	188.855	188.855	410.296	-	-	-	410.296	410.296
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	UF	Al vencimiento	0,458%	0,458%	No Garantizada	108.318	334.018	-	442.336	442.336	960.962	566.188	-	1.527.250	1.527.250	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	UF	Al vencimiento	0,458%	0,458%	No Garantizada	227.597	642.565	-	873.162	873.162	1.939.121	1.166.743	-	3.125.864	3.125.864	
Subtotal Préstamos de entidades financieras (UF) corrientes												458.703	1.349.599	-	1.804.302	1.804.302	3.872.093	1.753.031	-	5.625.124	5.625.124
Total Préstamos de entidades financieras (UF)												7.429.426		7.429.426							

A.3) Préstamos de entidades financieras en moneda extranjera

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Moneda	Pago de Intereses	Condiciones de la obligación			Valor Contable		Valor Nominal									
								Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	Tasa	Garantía	De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Corriente	Total al 31-03-2015	Más de 1 a 3 años	Más de 3 a 5 años	No Corriente	Total al 31-03-2015			
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	O-E	Global Bank Corporation	Panamá	Dólar	Al vencimiento	TV	0,440%	0,441%	No Garantizada	6.067	3.603	-	9.670	10.664	2.309.203	780.469	-	3.089.672	3.089.672	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	O-E	Banco de Bogota Panama	Colombia	Dólar	Al vencimiento	TV	0,440%	0,441%	No Garantizada	6.067	3.603	-	9.670	10.664	2.309.203	780.469	-	3.089.672	3.089.672	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	O-E	Banco Crédito del Perú	Perú	Dólar	Al vencimiento	TV	0,440%	0,445%	No Garantizada	24.270	14.411	-	38.681	42.655	9.236.814	3.121.875	-	12.358.689	12.358.689	
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97032000-8	Banco BBVA	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,131%	0,131%	No Garantizada	4.743.799	-	-	4.743.799	4.743.799	-	-	-	-	-	
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97030000-7	Banco Estado	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,177%	0,177%	No Garantizada	369.614	-	-	369.614	369.614	-	-	-	-	-	
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97011000-3	Banco Internacional	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,204%	0,204%	No Garantizada	61.228	-	-	61.228	61.228	-	-	-	-	-	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97036000-X	Banco Santander Sanilago	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,160%	0,160%	No Garantizada	3.063.892	-	-	3.063.892	3.063.892	-	-	-	-	-	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97008000-X	Banco BICE	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,122%	0,122%	No Garantizada	300.482	-	-	300.482	300.482	-	-	-	-	-	
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97005000-6	Banco Crédito e Inversiones	Chile	Dólar	Al vencimiento	TF	0,136%	0,136%	No Garantizada	1.785.653	-	-	1.785.653	1.785.653	-	-	-	-	-	
Subtotal Préstamos de entidades financieras (US\$) corrientes												10.361.072	21.617	-	10.382.689	10.382.689	13.855.220	4.642.813	-	18.538.033	18.538.033	
Total Préstamos de entidades financieras (US\$)												28.970.722		28.926.684								
Subtotal Préstamos de entidades financieras												48.877.226	14.689.583	-	63.566.809	63.559.932						

4. DESCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN.

4.1. Antecedentes Legales.

4.1.1. Acuerdo de Emisión.

El órgano competente que adoptó el acuerdo de emisión fue el Directorio de Empresas Hites S.A., con fecha 16 de agosto de 2011. Parte pertinente del acta respectiva fue reducida a escritura pública con fecha 17 de agosto de 2011 en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie bajo el repertorio N° 12.215/2011. Dicho acuerdo fue complementado por el directorio de Empresas Hites S.A. en sesión ordinaria celebrada el día 22 de agosto de 2011, cuya parte pertinente fue reducida a escritura pública en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie con fecha 29 de septiembre de 2011, bajo el repertorio N° 14.629/2011.

En relación a la emisión y colocación de los bonos de la denominada "Serie B", el acuerdo fue adoptado en sesión de directorio celebrado con fecha 30 de julio de 2015, cuya acta fue reducida a escritura pública en la Notaría de Santiago de don Víctor Olgún Peña con fecha 12 de agosto de 2015, bajo el repertorio N° 8881-2015.

4.1.2. Escritura de Emisión.

El contrato de emisión fue otorgado por escritura pública de fecha 22 de septiembre de 2011 en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie bajo el repertorio N° 14.183-2011 (en adelante el "**Contrato de Emisión**"), el cual fue modificado por escritura pública de fecha 2 de enero de 2012 otorgada en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie bajo el repertorio N° 40-2012. La escritura complementaria a través de la cual se determinaron los antecedentes de la colocación de los bonos de la denominada "Serie B", consta de escritura pública de fecha 13 de agosto de 2015, otorgada en la Notaría de Santiago de don Víctor Olgún Peña bajo el repertorio N° 8.916-2015.

4.1.3. Inscripción en el Registro de Valores.

La Línea de bonos fue inscrita con fecha 27 de febrero de 2012, en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros bajo el número 701.

4.2. Características Generales de la Emisión.

4.2.1. Monto Máximo de la Emisión.

El monto máximo de la emisión por Línea, según dicho término se define más adelante, es la suma de 2.500.000 Unidades de Fomento (en adelante "**UF**"), sea que la o las colocaciones que se efectúen con cargo a la Línea fueren en UF, pesos nominales o dólares de los Estados Unidos de América (en adelante "**Dólares**"). Para los efectos anteriores, si se efectuaren emisiones nominales en pesos con cargo a la Línea, la equivalencia de la UF se determinará según el valor de ésta a la fecha de la Escritura Complementaria correspondiente a cada colocación (en adelante la "**Escritura Complementaria**"); y si se efectuaren emisiones en Dólares con cargo a la Línea, la equivalencia de los dólares se determinará según el valor del Dólar Observado publicado en el Diario Oficial o certificado por el Banco Central de Chile el Día Hábil Bancario anterior a la fecha de la Escritura Complementaria correspondiente a cada colocación y al valor de la UF a la fecha de dicha Escritura Complementaria. En todo caso, el monto colocado en Unidades de Fomento no podrá exceder el monto autorizado de la Línea a la fecha de inicio de la colocación de cada emisión. Del mismo modo, en ningún momento el valor de los bonos emitidos con cargo a la Línea y que estuvieren vigentes podrá exceder el monto máximo en UF de 2.500.000 UF considerando los bonos vigentes y emitidos con cargo a la Línea como aquellos emitidos con cargo al Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos de Deuda a 30 Años, que consta de escritura pública de fecha 22 de septiembre de 2011 otorgada en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie, bajo el repertorio número 14.184-2011. Lo anterior es sin perjuicio que dentro de los 10 días hábiles anteriores al vencimiento de los bonos, el Emisor podrá realizar una nueva colocación dentro de la Línea, por un monto de hasta el 100% del máximo autorizado de dicha Línea, para financiar exclusivamente el pago de los instrumentos que estén por vencer.

El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, podrá reducir su monto al equivalente del valor nominal de los bonos emitidos con cargo a la Línea y colocados a la fecha de la reducción. Para este último efecto deberá contar con la autorización expresa del Representante de los Tenedores de Bonos (en adelante también el

“Representante”), y ser comunicadas al Depósito Central de Valores S.A. (en adelante el “DCV”) y a la Superintendencia de Valores y Seguros (en adelante la “SVS”). A partir de la fecha en que dicha declaración de reducción se registre en la SVS, el monto de la Línea quedará reducido al monto que se señale en la declaración. Desde ya el Representante se entiende facultado para concurrir, en conjunto con el Emisor, al otorgamiento de la escritura pública en que conste la reducción del monto máximo de la Línea, pudiendo acordar con el Emisor los términos de dicha escritura sin necesidad de autorización previa por parte de la junta de tenedores de bonos.

Para estos efectos se entenderá por Día Hábil Bancario cualquier día del año que no sea sábado, domingo, feriado, treinta y uno de diciembre u otro día en que los bancos comerciales estén obligados o autorizados por ley o por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras para permanecer cerrados en la ciudad de Santiago.

4.2.2. Monto Fijo / Línea.

La emisión inscrita corresponde a una línea de bonos, en adelante la “Línea”.

4.2.3. Plazo de Vencimiento Línea.

La Línea tiene un plazo máximo de 10 años contado desde su fecha de inscripción en el Registro de Valores, dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea. No obstante lo anterior, la última emisión de bonos que corresponda a la Línea podrá tener obligaciones de pago que venzan con posterioridad al mencionado plazo de 10 años, hecho que el Emisor hará constar en el respectivo instrumento o título que de cuenta de la Emisión respectiva.

En el caso particular de la emisión de los bonos de la denominada “Serie B”, ésta corresponde a la última emisión con cargo a la Línea y, por tanto, esta emisión tiene obligaciones de pago que vencen con posterioridad al término del plazo de 10 años de la Línea. De lo anterior se dejó constancia en la Escritura Complementaria respectiva.

4.2.4. Portador / a la orden / nominativo.

Los bonos que se emitan con cargo a la Línea serán al portador.

4.2.5. Materializado / Desmaterializado.

Los bonos que se emitan con cargo a la Línea serán desmaterializados.

4.2.6. Amortización Extraordinaria.

Rescate anticipado. (a) Salvo que se indique lo contrario para una o más series en la respectiva Escritura Complementaria que establezca sus condiciones, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los bonos que se emitan con cargo a la Línea, en cualquier tiempo sea o no una fecha de pago de intereses o de amortizaciones de capital, a contar de la fecha que se indique en dichas Escrituras Complementarias para la respectiva serie. En el caso de bonos denominados en Dólares, los bonos se rescatarán a un valor equivalente al saldo insoluto de su capital más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate. Para el caso de aquellos bonos emitidos en Unidades de Fomento o pesos nominales, y sin perjuicio de lo indicado en las respectivas Escrituras Complementarias, se especificará si los bonos de la respectiva serie o sub-serie tendrán la opción de amortización extraordinaria según una de las siguientes alternativas: (i) el equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate; (ii) el equivalente a la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la respectiva tabla de desarrollo, excluidos los intereses devengados hasta la fecha del rescate anticipado, descontados a la Tasa de Prepago, según ésta se define a continuación, compuesta semestralmente sobre semestres de 180 días. En todos los casos, se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha del rescate anticipado. Este valor corresponderá al determinado por el sistema valorizador de instrumentos de renta fija del sistema computacional de la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores S.A. (la “Bolsa de Comercio”), “SEBRA”, o aquel sistema que lo suceda o reemplace, a la fecha del rescate anticipado, utilizando el valor nominal de cada bono a ser rescatado anticipadamente y utilizando la señalada Tasa de Prepago; o (iii) a un valor equivalente al mayor valor entre (1) el equivalente al saldo insoluto de su capital

debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate y (2) el equivalente de la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la respectiva tabla de desarrollo, excluidos los intereses devengados hasta la fecha del rescate anticipado, descontados a la Tasa de Prepago, según ésta se define a continuación, compuesta semestralmente sobre semestres de 180 días. En todos los casos, se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha del rescate anticipado. Este valor corresponderá al determinado por SEBRA, o aquél sistema que lo suceda o reemplace, a la fecha del rescate anticipado, utilizando el valor nominal de cada bono a ser rescatado anticipadamente y utilizando la señalada Tasa de Prepago. Para los efectos de lo dispuesto en los literales (ii) y (iii) precedentes, la "Tasa de Prepago" será equivalente a la suma de la "Tasa Referencial" más un "Spread de Prepago". La Tasa Referencial se determinará de la siguiente manera: Se ordenarán desde menor a mayor duración todos los instrumentos que componen las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, obteniéndose un rango de duraciones para cada una de las categorías benchmark. Si la duración del bono valorizado a su tasa de colocación, considerando la primera colocación, si los respectivos bonos se colocan en más de una oportunidad, está contenida dentro de alguno de los rangos de duraciones de las categorías benchmark, la Tasa Referencial corresponderá a la Tasa Benchmark informada por la Bolsa de Comercio para la categoría correspondiente. En caso que no se diere la condición anterior, se realizará una interpolación lineal en base a las duraciones y tasas de aquellos dos papeles que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías benchmark, y que se hubieren transado al décimo Día Hábil Bancario previo al de la fecha del rescate anticipado, /x/ el primer papel con una duración lo más cercana posible pero menor a la duración del bono a ser rescatado, e /y/ el segundo papel con una duración lo más cercana posible pero mayor a la duración del bono a ser rescatado. Para el caso de aquellos bonos emitidos en unidades de fomento, las categorías benchmark serán las categorías benchmark de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile unidad de fomento guion cero dos, unidad de fomento guion cero cinco, unidad de fomento guion cero siete, unidad de fomento guion diez y unidad de fomento guion veinte, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio. Para el caso de aquellos bonos emitidos en pesos nominales, las Categorías Benchmark serán las Categorías Benchmark de Renta Fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile pesos guion cero dos, pesos guion cero cinco, pesos guion cero siete y pesos guion diez, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio. Si por parte de la Bolsa de Comercio se agregaran, sustituyeran o eliminaran categorías benchmark de Renta Fija por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, se utilizarán los papeles punta de aquellas categorías benchmark, para papeles denominados en Unidades de Fomento, que estén vigentes al décimo Día Hábil Bancario previo al de la fecha del rescate anticipado. Para calcular el precio y la duración de los instrumentos, se utilizará el valor determinado por la "Tasa Benchmark 1 hora 20 minutos pasado meridiano" del "SEBRA", o aquél sistema que lo suceda o reemplace. En aquellos casos en que se requiera realizar una interpolación lineal entre dos papeles según lo descrito anteriormente, se considerará el promedio de las transacciones de dichos papeles durante el décimo Día Hábil Bancario previo al de la fecha del rescate anticipado. El "Spread de Prepago" para las colocaciones con cargo a la Línea será definido en la Escritura Complementaria correspondiente, en caso de contemplarse la opción de rescate anticipado. Si la Tasa Referencial no pudiere ser determinada en la forma indicada precedentemente, el Emisor solicitará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar al décimo Día Hábil Bancario previo al de la fecha del rescate anticipado, que solicite al menos a tres de los Bancos de Referencia, según dicho término se define a continuación, una cotización de la tasa de interés de los bonos considerados en las categorías benchmark de renta fija de la Bolsa de Comercio de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República, cuyas duraciones sean inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, tanto para una oferta de compra como para una oferta de venta, las que deberán estar vigentes hasta la fecha del rescate anticipado. Se considerará la cotización de cada Banco de Referencia, según dicho término se define a continuación, como el promedio aritmético entre ambas ofertas cotizadas. La cotización de cada Banco de Referencia, según dicho término se define a continuación, así determinada, será a su vez promediada con las proporcionadas por los restantes Bancos de Referencia, y el resultado de dicho promedio aritmético constituirá la tasa de interés correspondiente a la duración inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, procediendo de esta forma a la determinación de la Tasa Referencial mediante interpolación lineal. La Tasa Referencial así determinada será definitiva para las partes, salvo error manifiesto. Serán Bancos de Referencia los siguientes bancos: Banco de Chile, Banco BICE, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile, Banco Santander Chile, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Scotiabank Sud Americano, Corpbanca y Banco Security. Para estos efectos, el Emisor deberá hacer el

cálculo correspondiente y comunicar la Tasa de Prepago que se aplicará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar a las 17:00 horas del octavo Día Hábil Bancario previo al del rescate anticipado; (b) En caso que se rescate anticipadamente una parcialidad de los bonos de alguna serie, el Emisor efectuará un sorteo ante Notario Público para determinar los bonos que se rescatarán. Para estos efectos, el Emisor publicará un aviso en el Diario Financiero, o si este dejase de existir, el Diario Oficial de la República (en adelante el "Diario") y notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta certificada, todo ello con a lo menos 15 Días Hábles Bancarios de anticipación a la fecha en que se vaya a efectuar el sorteo. En ese aviso y en las cartas se señalará el monto de Dólares, Unidades de Fomento o Pesos nominales, según corresponda, que se desea rescatar anticipadamente, con indicación de la o las series de los bonos que se rescatarán, el Notario Público ante el cual se efectuará el sorteo y el día, hora y lugar en que éste se llevará a efecto. A la diligencia del sorteo podrá asistir el Emisor, el Representante de los Tenedores de Bonos, el DCV y los Tenedores de Bonos que lo deseen. No se invalidará el procedimiento de rescate anticipado si al sorteo no asistieren algunas de las personas recién señaladas. Se levantará un acta de la diligencia por el respectivo Notario Público en la que se dejará constancia del número y serie de los bonos sorteados. El acta será protocolizada en los registros de escrituras públicas del Notario Público ante el cual se hubiere efectuado el sorteo. El sorteo deberá verificarse con, a lo menos, 15 Días Hábles Bancarios de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los 5 Días Hábles Bancarios siguientes al sorteo se publicará por una vez en el Diario, con expresión del número y serie de cada uno de ellos, los bonos que según el sorteo serán rescatados anticipadamente, debiendo informarse en dicho aviso el valor al que serán rescatados los bonos, el mecanismo para calcular la Tasa de Prepago o la cláusula del Contrato de Emisión donde se establece la forma de determinar la Tasa de Prepago, si corresponde, y la fecha del rescate. Además, copia del acta se remitirá al DCV a más tardar al Día Hábil Bancario siguiente a la realización del sorteo, para que éste pueda informar a través de sus propios sistemas el resultado del sorteo a sus depositantes. Si en el sorteo resultaren rescatados bonos desmaterializados, esto es, que estuvieren en depósito en el DCV, se aplicará lo dispuesto en el Reglamento del DCV para determinar los depositantes cuyos bonos han sido rescatados, conforme lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley del DCV; (c) En caso que el rescate anticipado contemple la totalidad de los Bonos en circulación de una serie, se publicará un aviso por una vez en el Diario indicando este hecho y se notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta certificada, todo ello con a lo menos 15 Días Hábles Bancarios de anticipación a la fecha en que se efectúe el rescate anticipado. Igualmente, se procurará que el DCV informe de esta circunstancia a sus depositantes a través de sus propios sistemas. El aviso de rescate anticipado incluirá el número de bonos a ser rescatados, la tasa de rescate, cuando corresponda, y el valor al que se rescatarán los bonos afectos a rescate anticipado. La fecha elegida para efectuar el rescate anticipado deberá ser Día Hábil Bancario y el pago del capital, reajustes e intereses devengados se hará conforme a lo señalado en el Contrato de Emisión. Los intereses y reajustes de los bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente. (d) Para efectos de publicidad de la amortización extraordinaria, en caso de no existir el Diario, la publicación deberá realizarse en el Diario Oficial.

4.2.7. Garantías.

(a) Con el objeto de garantizar a los Tenedores de Bonos el pago íntegro de los Bonos, en capital, intereses y reajustes, el Emisor se obliga a obtener que los Garantes se constituyan en favor de los Tenedores de Bonos, en fiadores y codeudores solidarios de las obligaciones del Emisor respecto de cada emisión de Bonos efectuada con cargo a la Línea, sea en la respectiva Escritura Complementaria que se otorgue con motivo de cada emisión de Bonos o sea en una escritura pública distinta que deberá ser otorgada en forma simultánea al otorgamiento de la señalada Escritura Complementaria, en adelante la "Garantía". El no cumplimiento del Emisor de obtener que se otorgue la Garantía en tiempo y forma constituirá la causal de incumplimiento descrita en el número tres de la Cláusula Décimo Primera del Contrato de Emisión. Se deja expresa constancia que el Emisor podrá en cualquier momento, sustituir la Garantía otorgada para una o más series de Bonos emitidos con cargo a la Línea, por otras garantías personales o reales, propias o de terceros, aval bancario, por depósitos en dinero efectivo u otra garantía diversa. Lo anterior, previa autorización de la Junta de Tenedores de Bonos de la serie o series respectivas emitidos con cargo a la Línea, la que podrá resolver libremente sobre esta materia mediante acuerdos adoptados con el voto favorable del 75% de los votos pertenecientes a los bonos de la emisión correspondiente. La sustitución producirá efectos tan sólo cuando se constituya la nueva garantía a satisfacción del Representante de los Tenedores de Bonos. Si el Emisor deseara efectuar tal sustitución deberá comunicarlo al Representante de los Tenedores de Bonos a objeto que éste convoque a la Junta de Tenedores de Bonos de la serie o series respectivas

emitidos con cargo a la Línea. La comunicación deberá expedirse por correo certificado o será entregada por Notario Público. Se deja constancia que la información legal, económica y financiera relativa a los Garantes se encontrará a disposición de los Tenedores de Bonos en las oficinas ubicadas en calle Ahumada 251, comuna y ciudad de Santiago. (b) Para los efectos de la constitución de la Garantía, el Representante de los Tenedores de Bonos, en calidad de mandatario de los Tenedores de Bonos respectivos, deberá concurrir a la celebración de la documentación respectiva para efectos de aceptar dicha Garantía, y no tendrá responsabilidad respecto de la legalidad de los títulos ni en cuanto a la constitución misma de la referida Garantía. (c) La constitución de la Garantía es sin perjuicio del derecho de prenda general sobre los bienes del Emisor de acuerdo a los artículos 2465 y 2469 del Código Civil.

Para estos efectos, se entenderá por “**Garantes**” las siguientes sociedades (i) Comercializadora S.A., Rol Único Tributario número ochenta y un millones seiscientos setenta y cinco mil seiscientos guión seis; (ii) Administradora Plaza S.A., Rol Único Tributario número noventa y nueve millones quinientos ochenta y un mil novecientos sesenta guión cero; y (iii) Inversiones y Tarjetas S.A., Rol Único Tributario número ochenta y cinco millones trescientos veinticinco mil cien guión tres.

Asimismo, para los efectos del Contrato de Emisión, se entenderá por “**Tenedores de Bonos**” a las personas naturales o jurídicas que adquieran bonos de conformidad al Contrato de Emisión y sus modificaciones y complementaciones.

4.2.8. Uso General de Fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los bonos correspondientes a la Línea, se destinarán al financiamiento del plan de inversiones del Emisor y/o de sus Filiales, así como para recaudar recursos adicionales que permitan el pago y/o prepago de pasivos de corto y largo plazo del Emisor y/o sus Filiales, sea que éstos estén expresados en moneda nacional o extranjera. El uso específico que el Emisor dará a los fondos obtenidos de cada Emisión se indicará en cada Escritura Complementaria.

4.2.9. Uso Específico de los Fondos.

Los bonos Serie B o los fondos provenientes de la colocación de los bonos Serie B se destinarán al refinanciamiento, pago y/o dación en pago de obligaciones financieras actualmente vigentes del Emisor, incluyendo el prepago de la totalidad de los bonos emitidos y en circulación con cargo al contrato de emisión de los bonos denominados “Serie A”, al pago de gastos asociados a dichos refinanciamientos, pagos y daciones en pago, así como el financiamiento del plan de inversiones del Emisor.

4.2.10. Clasificaciones de Riesgo.

Clasificador: **Feller-Rate Clasificadora de Riesgo Limitada.**

Categoría: BBB, “Tendencia Estable”.

Fecha últimos estados financieros considerados en clasificación: marzo 2015.

Clasificador: **ICR Clasificadora de Riesgo Limitada.**

Categoría: BBB+, “Tendencia Estable”.

Fechas últimos estados financieros considerados en clasificación: marzo 2015.

4.2.11. Características Específicas de la Emisión:

4.2.11.1. Monto Emisión a Colocar.

El monto nominal total de los bonos a ser colocados con cargo a la Serie B será de hasta UF 1.500.000.

4.2.11.2. Series.

Los bonos de la presente emisión se emiten en una única serie denominada “Serie B”.

4.2.11.3. Cantidad de Bonos.

La Serie B comprende en total la cantidad de 3.000 bonos.

4.2.11.4. Cortes.

Cada bono Serie B tiene un valor nominal de UF 500.

4.2.11.5. Valor Nominal de la Series.

El valor nominal de la Serie B es de UF 1.500.000.

4.2.11.6. Reajutable / No Reajutable.

Los bonos Serie B emitidos con cargo a la Línea, serán reajustables de acuerdo a la variación que experimente la UF.

4.2.11.7. Tasa de Interés

Los bonos Serie B devengarán sobre el capital insoluto, expresado en UF un interés anual de 5,40%, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 2,6645% semestral.

4.2.11.8. Fecha Inicio Devengo de Intereses y Reajustes

Los bonos Serie B comenzarán a devengar intereses a partir del 1 de septiembre de 2015, y estos se pagarán los días 1 de marzo y 1 de septiembre de cada año, venciendo la primera cuota el día 1 de marzo de 2016. Los bonos Serie B se reajustarán a partir del día 1 de septiembre de 2015.

4.2.11.9. Tabla de Desarrollo

Los bonos Serie B llevan 14 cupones para el pago de intereses y amortizaciones del capital, de los cuales los 7 primeros serán para el pago de intereses y los 7 restantes para el pago de intereses y amortización del capital.

Valor Nominal	UF 500
Intereses	Semestrales
Amortización desde	01-sep-19
Tasa Carátula Anual	5,40%
Tasa Carátula Semestral	2,6645%
Fecha Inicio Devengo Intereses	01-sep-15
Fecha Vencimiento	01-sep-22

Período	Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amort.	Fecha de Vencimiento	Interés	Amort.	Valor Cuota	Saldo Insoluto
1	1	1		01-mar-16	13,3225		13,3225	500,0000
2	2	2		01-sep-16	13,3225		13,3225	500,0000
3	3	3		01-mar-17	13,3225		13,3225	500,0000
4	4	4		01-sep-17	13,3225		13,3225	500,0000
5	5	5		01-mar-18	13,3225		13,3225	500,0000
6	6	6		01-sep-18	13,3225		13,3225	500,0000
7	7	7		01-mar-19	13,3225		13,3225	500,0000
8	8	8	1	01-sep-19	13,3225	71,4286	84,7511	428,5714
9	9	9	2	01-mar-20	11,4193	71,4286	82,8479	357,1429
10	10	10	3	01-sep-20	9,5161	71,4286	80,9447	285,7143
11	11	11	4	01-mar-21	7,6129	71,4286	79,0414	214,2857
12	12	12	5	01-sep-21	5,7096	71,4286	77,1382	142,8571
13	13	13	6	01-mar-22	3,8064	71,4286	75,2350	71,4286
14	14	14	7	01-sep-22	1,9032	71,4286	73,3318	-

4.2.11.10. Fechas de Amortización Extraordinaria

No contempla.

4.2.11.11. Plazo de Colocación

El plazo de colocación de los bonos Serie B será de 36 meses, a partir de la fecha en que la SVS emita el oficio respectivo respecto a la colocación de los bonos Serie B. Los bonos Serie B que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

4.2.11.12. Código Nemotécnico

Los bonos Serie B tienen el siguiente código nemotécnico BHITS-B.

4.2.12. Inconvertibilidad.

Los bonos emitidos con cargo a la Línea no serán convertibles en acciones.

4.3. Protecciones a Favor de los Tenedores:

4.3.1. Obligaciones, Limitaciones y Prohibiciones del Emisor

Mientras el Emisor no haya pagado a los tenedores de bonos el total del capital e intereses de los bonos en circulación de acuerdo a la Línea, el Emisor se sujetará a las siguientes obligaciones, limitaciones y prohibiciones, sin perjuicio de las que le sean aplicables conforme a las normas generales de la legislación pertinente:

- Enviar al Representante, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la SVS, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales y de sus filiales que se rigen por las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los cinco (5) Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados. Finalmente, el Emisor se obliga a informar al Representante, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en virtud del Contrato de Emisión, particularmente lo que diga relación con las obligaciones, limitaciones y prohibiciones, así como el cálculo de los indicadores financieros señalados en las letras (c) y (d) más abajo, y cualquier otra información relevante que requiera la SVS acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas. Sin perjuicio de lo anterior, el Emisor se obliga a dar aviso al Representante, de toda circunstancia que implique el incumplimiento o infracción de las condiciones u obligaciones que contrae en virtud del presente contrato, tan pronto como el hecho o infracción se produzca o llegue a su conocimiento. Se entenderá que los Tenedores de Bonos están debidamente informados de los antecedentes del Emisor a través de los informes que éste proporcione al Representante.
- Notificar al Representante de las citaciones a juntas ordinarias o extraordinarias de accionistas del Emisor, a más tardar, el día de publicación del último aviso de citación a los accionistas.
- Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un Nivel de Endeudamiento Financiero Neto, medido como los Pasivos Financieros Netos dividido por el Total Patrimonio Neto, inferior o igual a 1,50 veces. Se define Pasivos Financieros Netos como la diferencia entre: (i) la suma de "Otros Pasivos Financieros Corrientes y "Otros Pasivos Financieros No Corrientes" y (ii) "Efectivo y Equivalentes al Efectivo". La definición de "Total Patrimonio Neto", "Otros Pasivos Financieros Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros No Corrientes" y "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.
- Mantener, en sus Estados Financieros trimestrales un nivel de Cobertura de Gastos Financieros mayor o igual a 3 veces, Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros del Emisor de los últimos doce meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización; y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Ajustes por Gastos de Depreciación y Amortización" y "Costos Financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.
- Efectuar las provisiones que sean necesarias constituir de acuerdo con IFRS, por toda contingencia adversa que pueda producir un Efecto Material Adverso, la que

deberá ser reflejada en sus estados financieros, siempre que esto proceda. El Emisor velará porque sus Filiales se ajusten a lo establecido en esta letra (e). Para efectos de la emisión de bonos a que se refiere este prospecto: (1) Efecto Material Adverso significa un evento negativo importante y significativo en (i) el negocio, las operaciones, condición financiera, propiedades o activos del Emisor, o (ii) la capacidad del Emisor para cumplir con sus respectivas obligaciones bajo el Contrato de Emisión; (2) Filial o Filiales significa la definición de filial asignada en el artículo 86 de la Ley 18.046 de Sociedades Anónimas (la “Ley de Sociedades Anónimas”) y/o según las normas IFRS.

- El Emisor y sus Filiales no podrán efectuar operaciones con personas relacionadas, salvo que: (i) dichas operaciones se encuentren dentro del giro de los negocios del Emisor o de sus Filiales respectivamente, y se efectúen de conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas, y se efectúen en condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado; o (ii) se trate de operaciones permitidas bajo el Contrato de Emisión.
- Mantener seguros que protejan los activos fijos del Emisor y sus Filiales de acuerdo a las prácticas usuales de la industria donde operan el Emisor y sus Filiales, según sea el caso, en la medida que tales seguros se encuentren usualmente disponibles en el mercado de seguros.
- El Emisor deberá establecer y mantener adecuados sistemas de contabilidad sobre la base de las normas IFRS o aquellas que al efecto estuvieren vigentes, como asimismo, contratar y mantener a una firma de auditores externos independientes de reconocido prestigio, nacional o internacional, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales, respecto de los cuales tal firma deberá emitir una opinión al treinta y uno de diciembre de cada año. Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente: que: /i/ en caso que por disposición de la Superintendencia se modificare la normativa contable actualmente vigente, sustituyendo o modificando las normas IFRS o los criterios de valorización de los activos o pasivos registrados en dicha contabilidad; y/o /ii/ se modificaren por la entidad facultada para definir las normas contables IFRS, los criterios de valorización establecidos para las partidas contables de los actuales Estados Financieros; en cada uno de dichos casos el Emisor, dentro de un plazo de veinte días contados también desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, deberá exponer estos cambios al Representante de los Tenedores de Bonos y solicitar dentro del mismo plazo a sus auditores externos que, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de la solicitud, dichos auditores procedan a adaptar las respectivas obligaciones, limitaciones y prohibiciones contempladas en esta cláusula décima o en la cláusula décimo primera del Contrato de Emisión, en adelante los “Resguardos”, según la nueva situación contable. El Emisor y el Representante deberán modificar el Contrato de Emisión a fin de ajustarlo a lo que determinen los referidos auditores dentro del plazo de diez días contados a partir de la fecha en que los auditores evacuen su informe, debiendo el Emisor ingresar a la Superintendencia la solicitud relativa a esta modificación al Contrato de Emisión, junto con la documentación respectiva. El proceso de modificación del Contrato de Emisión que da cuenta la presente cláusula no podrá realizarse en un plazo mayor al que medie entre la presentación a la Superintendencia de unos Estados Financieros del Emisor y la entrega de los siguientes Estados Financieros a dicha Superintendencia. Para lo anterior no se necesitará el consentimiento previo de la Junta de Tenedores de Bonos, sin perjuicio de lo cual, el Representante deberá informar a los Tenedores de Bonos respecto de las modificaciones al Contrato de Emisión mediante una publicación en el Diario dentro del plazo de veinte Días Hábiles Bancarios contados desde la aprobación de la Superintendencia a la modificación del Contrato de Emisión respectiva. En los casos mencionados precedentemente, y mientras el Contrato de Emisión no sea modificado conforme al procedimiento anterior, no se considerará que el Emisor ha incumplido el Contrato de Emisión cuando a consecuencia exclusiva de dichas circunstancias, el Emisor dejare de cumplir con uno o más Resguardos. De esta manera, una vez modificado el Contrato de Emisión, el Emisor se encontrará en incumplimiento bajo el Contrato de Emisión en caso que dejare de cumplir con uno o más Resguardos. Se deja constancia que el procedimiento indicado en la presente disposición tiene por objetivo resguardar cambios generados exclusivamente por disposiciones relativas a materias contables y, en ningún caso, aquellos generados por variaciones en las condiciones de mercado que afecten al Emisor. Por otra parte, no será necesario modificar el Contrato de Emisión en caso que sólo se modificaren los nombres de las cuentas o partidas de los Estados Financieros actualmente vigentes y/o se

realizaran nuevas agrupaciones de dichas cuentas o partidas, afectando la definición de las cuentas y partidas descritas en los números Tres y Cuatro de la cláusula décima y/u otra cláusula del presente Contrato de Emisión y ello afectare o no uno o más de los Resguardos del Emisor. En este caso, el Emisor deberá informar al Representante de los Tenedores de Bonos y a la Superintendencia, mediante comunicación escrita, dentro del plazo de quince Días Hábiles Bancarios contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros. Adicionalmente, para los Tenedores de Bonos deberá acompañar a su presentación, un informe de sus auditores externos que explique la manera en que han sido afectadas las definiciones de las cuentas y partidas descritas en los números Tres y Cuatro de la cláusula décima y/u otra cláusula del presente Contrato de Emisión. Asimismo, el Emisor deberá contratar y mantener, en forma continua e ininterrumpida, a dos clasificadoras de riesgo inscritas en la SVS, en tanto se mantenga vigente la Línea. Dichas entidades clasificadoras de riesgo podrán ser reemplazadas en la medida que se cumpla con la obligación de mantener dos de ellas en forma continua e ininterrumpida mientras se mantenga vigente la presente Línea. Para efectos de la emisión de bonos a que se refiere este prospecto, Filial Relevante o Filiales Relevantes significa toda Filial del Emisor cuyo Total de Activos represente un 10% o más del Total de Activos del Emisor, entendiéndose por "Total de Activos", la cuenta Total Activos del Estado de Situación Financiera Consolidado del Emisor.

- El Emisor y/o cualquiera de sus Filiales no podrán otorgar garantías reales para caucionar obligaciones de terceros, siempre y cuando el monto total acumulado de tales garantías exceda al equivalente del 5% del Total de Activos del Emisor, según el valor que unas y otros tuvieren registrados en los últimos estados financieros trimestrales del Emisor. Para determinar el referido monto, no se considerarán y por lo tanto el Emisor y/o cualquiera de sus Filiales podrán otorgar garantías reales para caucionarlas, obligaciones que estén garantizadas con: (1) garantías reales existentes a la fecha de este instrumento y las que se constituyan en el futuro para caucionar las renovaciones, prórrogas o refinanciamiento de aquéllas, sea o no con el mismo acreedor, en la medida que las nuevas garantías se constituyan sobre los mismos bienes; (2) garantías reales constituidas para financiar, refinanciar o amortizar el precio de compra o costos, incluidos los de construcción y operación, de activos adquiridos o construidos con posterioridad a este instrumento, siempre que la respectiva garantía recaiga sobre activos adquiridos o construidos con posterioridad a esta fecha; (3) garantías reales que se otorguen por parte del Emisor a favor de sus Filiales y viceversa, destinadas a caucionar obligaciones entre ellas; (4) garantías reales otorgadas por una sociedad que posteriormente se fusione con el Emisor o con una Filial o que pase a consolidar con los Estados Financieros del Emisor o de dicha Filial; (5) garantías reales sobre activos adquiridos por el Emisor a alguna de sus Filiales con posterioridad a este contrato, que se encuentren constituidos antes de su compra; (6) prórroga o renovación de cualquiera de las garantías mencionadas en los puntos (1) a (5), ambas inclusive, de esta letra (i). No obstante lo dispuesto en esta letra (i), el Emisor o sus Filiales siempre podrán otorgar garantías reales para asegurar el cumplimiento de otras obligaciones si, previa o simultáneamente, constituyen garantías al menos proporcionalmente equivalentes a favor de los Tenedores de los Bonos. En este caso, el Representante concurrirá al otorgamiento de los instrumentos constitutivos de las garantías a favor de los Tenedores de Bonos. La proporcionalidad de las garantías será calificada y autorizada en cada oportunidad por la Junta de Tenedores de Bonos de la serie o series respectivas emitidos con cargo a la presente Línea, la que podrá resolver libremente sobre esta materia. Para efectos de determinar si el monto del total de las obligaciones caucionadas con garantías reales excede el monto correspondiente al 5% del Total de Activos del Emisor, según se exige en esta letra, deberá efectuarse el correspondiente cálculo por una sola vez al momento del otorgamiento de las referidas garantías reales, en base a sus últimos Estados Financieros trimestrales. Asimismo, el Emisor deberá enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, siempre que éste lo requiera, los antecedentes que permitan verificar el cumplimiento de lo indicado en la presente letra (i).
- Hacer uso de los fondos que obtenga de la colocación de los bonos de acuerdo a lo señalado en la sección 4.2.8 de este prospecto y en la respectiva Escritura Complementaria, para las correspondientes colocaciones.
- Mantener en forma continua e ininterrumpidamente, durante la vigencia de los bonos, la inscripción del Emisor en el Registro de Valores.

- (a) El Emisor no podrá vender, ceder, transferir, aportar o enajenar de cualquier forma, ni permitirá que sus Filiales vendan, cedan, transfieran, aporten o enajenen de cualquier forma, sea a título gratuito u oneroso, uno o más de los Activos Esenciales. (b) Sin perjuicio de lo anterior, no se entenderá que se ha vendido, transferido, cedido, aportado o enajenado dicho Activo Esencial en caso que la venta, cesión, transferencia, aporte o enajenación se haga a una Filial del Emisor. En este caso, el Emisor deberá mantener la calidad de sociedad matriz, directa o indirecta, de aquella sociedad a la que se transfiera o aporte el Activo Esencial, y ésta no podrá a su vez, vender ceder transferir, aportar o enajenar de cualquier forma, sea a título oneroso o gratuito, el Activo Esencial, salvo que esta operación se haga con una Filial, directa o indirecta, del Emisor, o suya, de la que deberá seguir siendo matriz. (c) En la medida que la Filial del Emisor a la que se traspase el Activo Esencial, o la filial de ésta que pudiera adquirirlo a su vez, no corresponda a uno de los Garantes, y el valor del Activo Esencial objeto de la enajenación exceda al equivalente del 10% del Total de Activos del Emisor, conforme a los últimos Estados Financieros trimestrales del Emisor al momento de la enajenación, la Filial respectiva deberá constituir una Garantía para garantizar las obligaciones del Emisor respecto de los bonos emitidos con cargo a la Línea, que hayan sido garantizadas por la sociedad que ha enajenado dicho Activo Esencial, en los mismos términos y condiciones de las Garantías constituidas por esta última. Esta Garantía deberá constituirse dentro del plazo de 30 días desde la fecha de enajenación del respectivo Activo Esencial, siendo aplicable en lo que corresponda, lo establecido en la sección 4.2.7 anterior. Para estos efectos, se entenderá por “Activo Esencial” (i) las marcas en las que aparezca la palabra “Hites” que se encuentren inscritas a esta fecha a nombre del Emisor o de cualquiera de sus sociedades Filiales, en el Registro de Marcas Comerciales a cargo del Departamento de Propiedad Industrial dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de la República de Chile, para cualquier clase o rubro de Clasificador Internacional de Marcas Comerciales o Establecimientos Comerciales o industriales; y (ii) las acciones o derechos sociales que permitan al Emisor tener en forma directa o indirecta a través de otras personas jurídicas, la propiedad sobre al menos dos tercios de las acciones o derechos sociales de cada uno de los Garantes.

4.3.2 Causales de Incumplimiento del Emisor:

Los tenedores de bonos, por intermedio del Representante y previo acuerdo de la junta de tenedores de bonos, adoptado con el quórum establecido en el artículo 124 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores (la “Ley de Mercado Valores”), esto es, con la mayoría absoluta de los votos de los bonos presentes en una junta constituida con la asistencia de la mayoría absoluta de los votos de los bonos en circulación emitidos con cargo a la Línea, en primera citación, o con los que asistan, en segunda citación, podrán hacer exigible íntegra y anticipadamente el capital insoluto, los reajustes y los intereses devengados por la totalidad de los bonos emitidos con cargo a la Línea, aceptando por lo tanto, que todas las obligaciones asumidas para con los tenedores de bonos en virtud del Contrato de Emisión se consideren como de plazo vencido, en la misma fecha en que la junta de tenedores de bonos adopte el acuerdo respectivo, en caso que ocurriere uno o más de los siguientes eventos y mientras los mismos se mantengan vigentes:

- **Mora o simple retardo en el pago de los bonos.** Si el Emisor incurriere en mora o simple retardo en el pago de cualquier cuota de intereses o amortizaciones de capital de los bonos, sin perjuicio de la obligación de pagar los intereses penales pactados. No constituirá mora o simple retardo, el atraso en el cobro en que incurran los tenedores de bonos.
- **Incumplimiento de obligaciones de informar.** Si el Emisor no diere cumplimiento a cualquiera de las obligaciones de proporcionar información al Representante y dicha situación no fuere subsanada dentro del plazo de 30 Días Hábiles Bancarios contados desde la fecha en que ello le fuere solicitado mediante notificación escrita por el Representante.
- **Incumplimiento de otras obligaciones del Contrato de Emisión.** Si el Emisor persistiere en incumplir cualquiera otra de sus obligaciones contraídas en virtud del Contrato de Emisión, por un período de 60 días (excepto en las obligaciones descritas en las letras (c) y (d), respectivamente, del capítulo 4.3.1 anterior) luego de que el Emisor haya recibido del Representante, mediante correo certificado, un aviso por escrito en que se describa el incumplimiento o infracción y se exija remediarlo. En el caso de incumplimiento de las obligaciones descritas en las letras (c) y (d), respectivamente, del capítulo 4.3.1 anterior, este plazo será de 90 días,

luego que el Emisor haya recibido del Representante mediante carta certificada, el aviso antes referido. El Representante deberá despachar al Emisor el aviso antes mencionado, como asimismo el requerimiento referido en la letra b), dentro del Día Hábil Bancario siguiente a la fecha en que hubiere verificado el respectivo incumplimiento o infracción del Emisor y, en todo caso, dentro del plazo referido en el artículo 109, letra b), de la Ley de Mercado de Valores, si este último término fuere menor.

- **Mora o simple retardo en el pago de obligaciones de dinero.** Si respecto de deudas u obligaciones con el sistema financiero, no se paga en tiempo y forma por el Emisor, o por cualquiera de sus Filiales, cualquier deuda u obligación en dinero distinta de la correspondiente a los bonos, o si el Emisor no da cumplimiento a cualquiera otra obligación respecto de tal deuda, cuyo incumplimiento cause o pueda causar su exigibilidad anticipada, sea por aceleración o por cualquiera otra causa, y dicha situación no fuere solucionada dentro del plazo de 5 Días Hábiles Bancarios siguientes a dicho incumplimiento. Respecto de deudas u obligaciones en dinero para con terceros, distintos del sistema financiero, la causal de exigibilidad anticipada señalada en esta letra (d) sólo podrá ser invocada por los Tenedores de Bonos si dicha deuda u obligación en dinero fuere superior al 5% del Total de Activos del Emisor a nivel consolidado del último Estado de Situación Financiera enviado por la empresa a la SVS, y no se subsanare esta situación dentro de un plazo de 30 Días Hábiles Bancarios siguientes a dicho incumplimiento. En dicho monto no se considerarán las obligaciones que se encuentren sujetas a juicios o litigios pendientes por obligaciones no reconocidas por el Emisor en su contabilidad.
- **Aceleración de créditos por préstamos de dinero.** Si se produce aceleración o pago anticipado obligatorio contra el Emisor o cualquiera de sus Filiales, respecto de cualquier clase de obligaciones de pago frente a terceros. Se exceptúan, sin embargo, los casos en que el o los créditos cobrados judicialmente en forma anticipada hayan sido impugnados por el Emisor o por la Filial respectiva, según corresponda, mediante el ejercicio o presentación de una o más acciones o recursos idóneos ante el tribunal competente, de conformidad con los procedimientos establecidos en la normativa aplicable y los casos en que la totalidad del crédito cobrado en forma anticipada por uno o más acreedores, de acuerdo a lo dispuesto en esta letra, no exceda del equivalente del 5% del Total de Activos Consolidados del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros.
- **Quiebra o insolvencia.** Si el Emisor y/o una cualquiera de sus Filiales Relevantes fuere declarado en quiebra, o se hallare en notoria insolvencia, o formulare proposiciones de convenio judicial preventivo con sus acreedores, o efectuare alguna declaración por medio de la cual reconozca su incapacidad para pagar sus obligaciones en los respectivos vencimientos, sin que cualquiera de dichos hechos sean corregidos o revertidos, según corresponda, dentro del plazo de 60 días, contados desde la respectiva declaración, situación de insolvencia o formulación de convenio judicial preventivo.
- **Declaraciones falsas o incompletas.** Si cualquier declaración efectuada por el Emisor en cualquiera de los Documentos de la Emisión o en los instrumentos que se otorguen o suscriban con motivo del cumplimiento de las obligaciones de información contenidas en los Documentos de la Emisión, fuere o resultare ser manifiestamente falsa o manifiestamente incompleta en algún aspecto esencial al contenido de la respectiva declaración.
- **Disolución del Emisor.** Si se modificare el plazo de duración del Emisor a una fecha anterior al plazo de vigencia de los bonos o si se disolviera el Emisor antes del vencimiento de los bonos.

4.3.3 Efectos de Fusiones, Divisiones y Otros:

- **Fusión.** En caso de fusión del Emisor con otra u otras sociedades, sea por creación o por incorporación, la nueva sociedad que se constituya o la absorbente, en su caso, asumirá en iguales términos todas y cada una de las obligaciones que el Contrato de Emisión impone al Emisor.
- **División / Reorganización Societaria.** Si el Emisor se dividiere, serán responsables solidariamente de las obligaciones estipuladas en el Contrato de

Emisión todas las sociedades que de la división surjan, sin perjuicio de que entre ellas y sin alterarse la solidaridad frente a los tenedores de bonos, pueda estipularse que las obligaciones de pago de los bonos serán proporcionales a la cuantía del patrimonio del Emisor que a cada una de ellas se asigne u otra proporción.

- **Transformación.** Si el Emisor cambiare su naturaleza jurídica, todas las obligaciones emanadas del Contrato de Emisión serán aplicables a la sociedad transformada, sin excepción alguna.
- **Creación de Filiales.** En el caso de creación de una Filial, el Emisor comunicará esta circunstancia al Representante en un plazo máximo de 30 días contados desde la fecha de constitución de la filial, y la creación de la Filial no afectará los derechos de los tenedores de bonos ni las obligaciones del Emisor bajo el Contrato de Emisión.

5. DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN DE LOS VALORES.

5.1. Sistema de Colocación.

La colocación de los bonos Serie B se realizará directamente por el Emisor, no contemplando intermediarios para la colocación de tales bonos. Sobre el particular, mediante instrumento privado suscrito con fecha 4 de agosto de 2015, el Emisor, Banco Consorcio, Consorcio Corredores de Bolsa S.A., Compañía de Seguros de Vida Consorcio Nacional de Seguros S.A. y CN Life Compañía de Seguros de Vida S.A. (todas estas últimas entidades denominadas como "**Consorcio**") suscribieron un contrato denominado "Convenio para la Suscripción de Bonos Serie B y Rescate Anticipado y Canje de Bonos Serie A emitidos por Empresas Hites S.A.", en virtud del cual Consorcio se obligó, entre otras materias, a suscribir y pagar la totalidad de la emisión de bonos denominados "Serie B". En consecuencia, existe un compromiso para suscribir y pagar la totalidad de la colocación de los bonos denominados "Serie B".

Por el carácter desmaterializado de la emisión, esto es que el título existe bajo la forma de un registro electrónico y no como lámina física, se debe designar un encargado de custodia que en este caso es el Depósito Central de Valores S.A., el cual mediante un sistema electrónico de anotaciones en cuenta, recibirá los títulos en depósito, para luego registrar la colocación realizando el traspaso electrónico correspondiente.

La cesión o transferencia de bonos, dado su carácter desmaterializado, y el estar depósito en el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, se hará, mediante cargo en la cuenta de quien transfiere y el abono en la del que adquiere, en base a una comunicación escrita por medios electrónicos que los interesados entreguen al custodio. Esta comunicación, ante el Depósito Central de Valores, Depósito de Valores, será título suficiente para efectuar tal transferencia. El plazo de colocación se especificará en la respectiva Escritura Complementaria.

Colocadores.

No existe agente colocador.

Relación con Colocadores.

No aplica.

6. INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS.

El Emisor divulgará e informará a los Tenedores de Bonos por medio de los antecedentes entregados a la SVS y al Representante, de toda información a que le obligue la Ley o dicha Superintendencia en conformidad a las normas vigentes.

6.1. Lugar de Pago.

Los pagos se efectuarán en la oficina del Banco Pagador, actualmente ubicada en Ahumada 251 comuna y ciudad de Santiago, en horario bancario normal de atención al público.

6.2. Forma en que se avisará a los Tenedores de Bonos respecto de los pagos.

El Emisor publicará un aviso en su sitio web (www.hites.cl), con 10 días de anticipación al vencimiento respectivo, informando a los tenedores de bonos para que concurran a efectuar el cobro.

6.3. Estados financieros e información relevante para los Tenedores de Bonos.

El Emisor deberá enviar al Representante, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los 5 Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados.

Finalmente, el Emisor se obliga a informar al Representante, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, así como el cálculo de los indicadores financieros de este Prospecto, y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas.

El último estado financiero anual auditado y el último informe semestral se encuentran disponibles en el sitio web del Emisor (www.hites.cl) y en la página web de la Superintendencia de Valores y Seguros (www.svs.cl), así como también en las oficinas de ambas instituciones.

• **INFORMACIÓN ADICIONAL.**

7.1. Representante de los Tenedores de Bonos y Banco Pagador.

Banco de Chile, domiciliado en Ahumada 251, comuna y ciudad de Santiago.

7.2. Encargado de Custodia.

El encargado de la custodia de los bonos desmaterializados es el Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores. Este fue designado por el Emisor y sus funciones y responsabilidades son las señaladas en la Ley N° 18.876, que establece el marco legal para la constitución y operación de entidades privados de depósito y custodia de valores.

El domicilio del Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores corresponde a calle Apoquindo 4001, piso 12, comuna de Las Condes, Santiago.

7.3. Perito (s) Calificado (s).

No corresponde.

7.4. Administrador Extraordinario.

No corresponde.

7.5. Relación con Representante de los Tenedores de Bonos, Encargado de Custodia, Perito (s) Calificado (s) y Administrador Extraordinario.

No corresponde.

7.6. Asesores Legales.

Carey y Cía. Limitada.

7.7. Auditores Externos.

Los auditores externos del Emisor, Deloitte, no han participado en la elaboración de este prospecto.