



2017120213795

15/12/2017 10:30 Operador: DORTIZ diciembre de 2017  
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES  
Nro. Inscrip: 1012v

**EMPI**  
**Registro de Valores N° 1.012**

Señor  
Superintendente  
Superintendencia de Valores y Seguros  
Presente

Ref.: Acompaña texto refundido del prospecto comercial de los Bonos Serie C con cargo a la Línea de Bonos de Empresas Hites S.A.

De mi consideración:

Por medio de la presente, adjuntamos a esta Superintendencia el texto refundido del Prospecto Comercial asociado a los Bonos Serie C emitidos con cargo a la línea de bonos a 30 años, cuya inscripción en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros fue realizada con fecha 27 de febrero de 2012, bajo el número 702.

Sobre el particular, hacemos presente que el texto adjunto corresponde al texto que ha sido enviado a esa Superintendencia en el proceso de modificación de la línea de bonos y la emisión de los Bonos Serie C.

Desde ya quedamos a su disposición para aclarar o complementar cualquier información que Ud. estime necesaria.

Ricardo Brender Zwick  
Gerente General  
**EMPRESAS HITES S.A.**

Adj: Lo citado.





**PROSPECTO LEGAL PARA EMISIÓN DE LÍNEA DE BONOS**

**EMPRESAS HITES S.A.**

**Inscripción en el Registro de Valores N° 1012**

**PRIMERA COLOCACIÓN CON CARGO A LA LÍNEA DE BONOS**

**Monto de la Emisión**  
**UF 1.000.000**

**Plazo de la Emisión**  
**30 años**

**Diciembre 2017**

- **INFORMACION GENERAL.**

**Intermediarios Participantes**

Este prospecto ha sido elaborado por Empresas Hites S.A. y BICE Chileconsult Asesorías Financieras 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, Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. 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**

Diciembre de 2017.

**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	<a href="http://www.hites.com">www.hites.com</a>

**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 entidades que desarrollan operaciones de retail y financiamiento. Se encuentra dentro de las principales empresas de retail del país (entendiéndose como retail a las tiendas de departamento o multitiendas, donde la superficie de venta de las tiendas en promedio superan los 4.000 metros cuadrados), ubicándose en el quinto lugar a nivel nacional en términos de ventas de mercancías a nivel consolidado.

Hites cuenta actualmente con 23 multitiendas, cuyas superficies van entre 3.500 y 8.000 metros cuadrados, totalizando 126.470 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. A lo anterior hay que sumar al sitio HITES.COM el cual funciona como una tienda más.

## **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, cuyas familias son los actuales controladores de la Compañía, inauguraron su primer local de venta al 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. 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 2015, se abrieron 2 nuevas multitiendas, una en la ciudad de Los Ángeles (Abril 2015), se trata de una tienda de 4.791 metros cuadrados distribuida en cuatro pisos. Y una segunda tienda en el centro de Concepción en el antiguo Hotel Ritz (Noviembre 2015), con una superficie de 4.355 metros cuadrados.

Durante el año 2016, se abrió una nueva multitienda en la ciudad de Talca (Abril 2016), se trata de una tienda de 4.715 metros cuadrados. También se pone en marcha nuestro canal virtual hites.com.

Durante el año 2017, abrimos una nueva multitienda en la ciudad de Coquimbo (Septiembre 2017), se trata de una tienda de 4.368 metros cuadrados. Y el 1° de diciembre de este año, se inauguro la tienda en la ciudad de Linares, la cual contempla 3.500 metros cuadrados.

Con estas últimas tiendas la compañía suma un total de 23 tiendas.

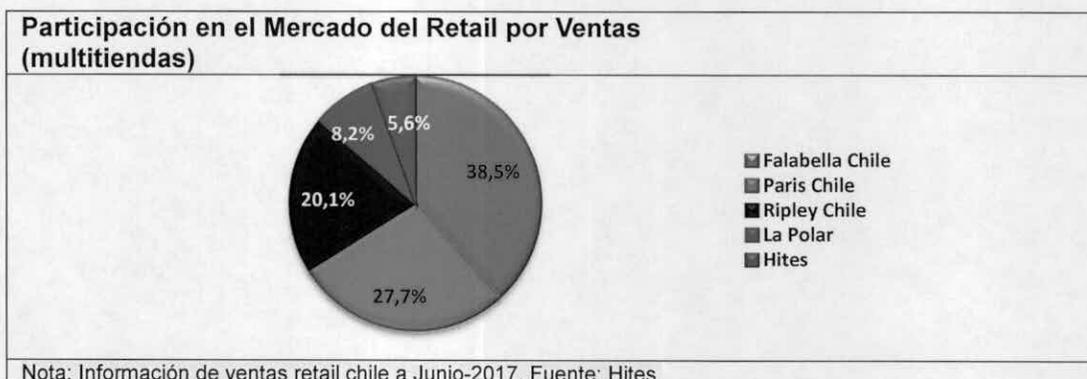
## 2.2. Descripción del Sector Industrial

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.

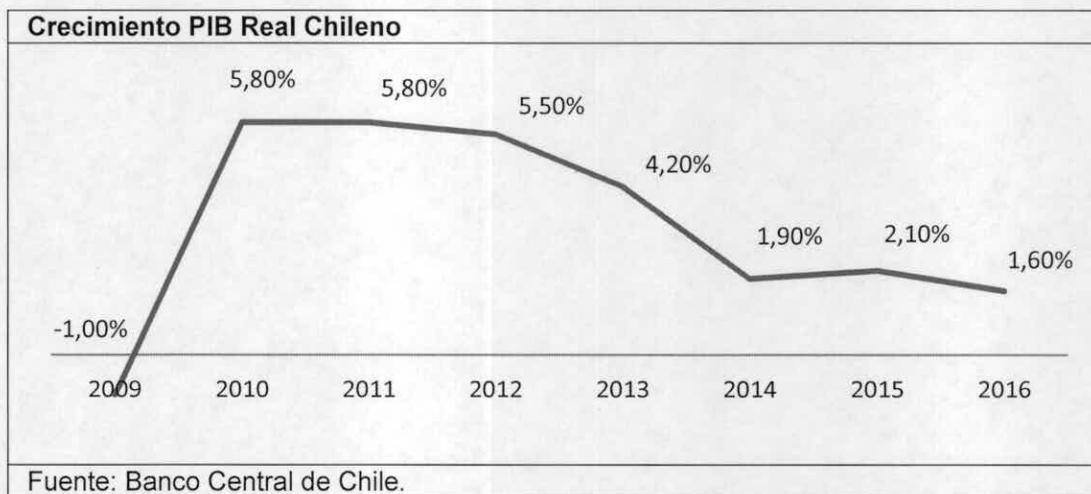
La participación estimada de Hites en este mercado relevante (entendiéndose como mercado relevante al retail de tiendas de departamento o multitiendas, donde la superficie de venta de las tiendas en promedio superan los 4.000 metros cuadrados) en términos de ventas de mercaderías para el año 2014 alcanza 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

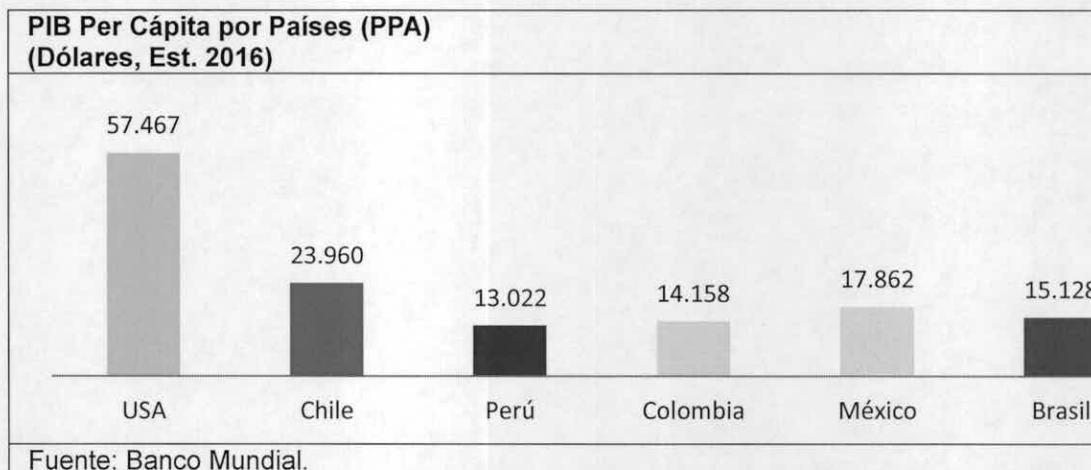
El escenario macroeconómico de Chile se ha visto debilitado en los últimos años, principalmente por la baja de los precios de los *commodities* y la incertidumbre sobre los efectos de las reformas políticas impulsadas en este período, lo que ha impactado

negativamente en la inversión privada y las exportaciones. Sin embargo, el consumo privado no ha visto perjudicado ante este escenario, lo que ha significado que este aumente su participación relativa en el PIB.



Durante el 2016, el PIB se incrementó en un 1,6% y se espera un crecimiento cercano al 2,7% para el año 2017, 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 sustentado 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.



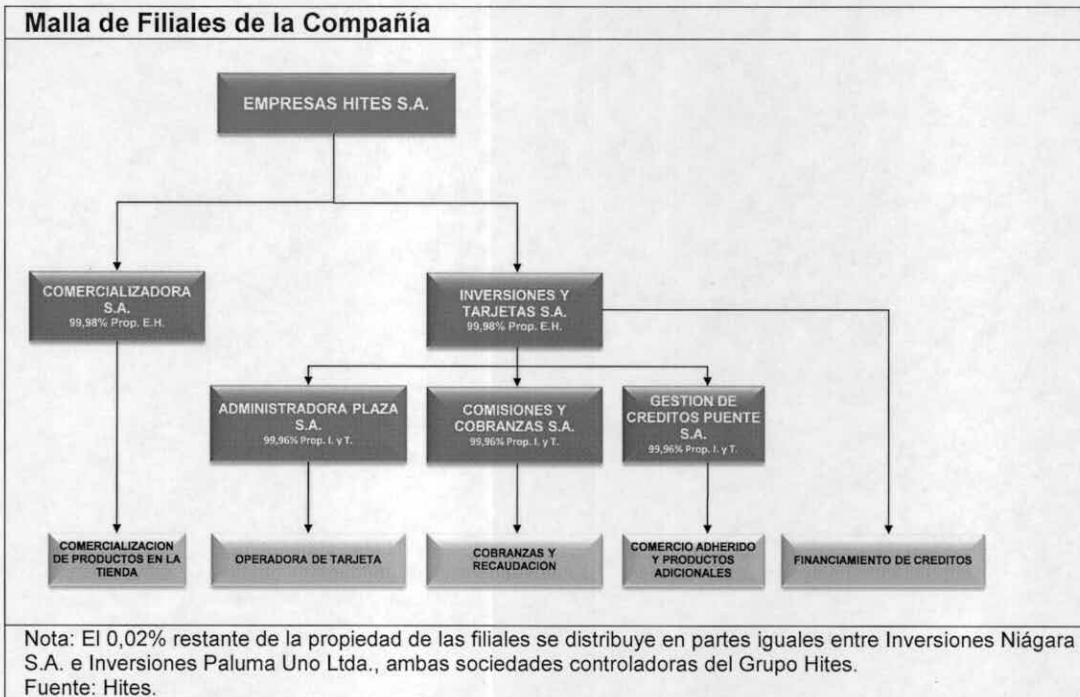
El sector comercio, representó un 9,3% del PIB de la economía durante el año 2016. Este sector está estrechamente vinculado al nivel de actividad económica del país y en especial a la demanda interna, variable que refleja las expectativas que tienen los consumidores y que impulsa sus conductas de consumo.



## 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 14.500 puntos de ventas habilitados en 8000 comercios asociados 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 efectúan 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 tres millones de personas entran mensualmente a sus tiendas y el negocio financiero cuenta con más de 500.000 clientes activos. No existen clientes que superen el 10% de los ingresos percibidos por la Compañía.

## Principales Negocios

Entre los negocios de la Compañía se encuentra la venta al detalle de productos de vestuario, calzado, perfumería y accesorios, además de vender artículos para el hogar como electrodomésticos, electrónica, decoración de hogar, telefonía, menaje, entre muchos otros productos, todo esto a través de sus tiendas por departamento distribuidas desde Antofagasta hasta Osorno, y a través de su tienda virtual [www.hites.com](http://www.hites.com).

A su vez, participa en el negocio financiero a través del financiamiento de la compra de productos efectuadas por los clientes con la tarjeta Hites, tanto en tiendas como en comercios asociados, y también otorgando la opción de solicitar Avances en Efectivo. Complementariamente presta los servicios de recaudación de primas de pólizas de seguros contratadas por sus clientes. Asimismo, y siempre a través de sus filiales, participa en el negocio de la administración y operación de Tarjetas de Crédito y de la cobranza de los créditos morosos, todo en forma exclusiva para la emisora del grupo.

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 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																					
(% de hogares a nivel nacional)	(Ingreso Promedio por hogar por segmento, miles de pesos por mes)																				
<table border="1"> <tr><td>ABC1</td><td>0,16</td></tr> <tr><td>C2</td><td>0,18</td></tr> <tr><td>C3</td><td>0,29</td></tr> <tr><td>D</td><td>0,24</td></tr> <tr><td>E</td><td>0,13</td></tr> </table>	ABC1	0,16	C2	0,18	C3	0,29	D	0,24	E	0,13	<table border="1"> <tr><td>ABC1</td><td>\$ 4.804</td></tr> <tr><td>C2</td><td>\$ 977</td></tr> <tr><td>C3</td><td>\$ 639</td></tr> <tr><td>D</td><td>\$ 423</td></tr> <tr><td>E</td><td>\$ 224</td></tr> </table>	ABC1	\$ 4.804	C2	\$ 977	C3	\$ 639	D	\$ 423	E	\$ 224
ABC1	0,16																				
C2	0,18																				
C3	0,29																				
D	0,24																				
E	0,13																				
ABC1	\$ 4.804																				
C2	\$ 977																				
C3	\$ 639																				
D	\$ 423																				
E	\$ 224																				
Fuente: La Tercera. 3 de Diciembre de 2015. Casen 2013 y AIM 2015																					

### 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 2043.

Al día de hoy, la Sociedad cuenta con 23 multitiendas, que totalizan 126.470 metros cuadrados de superficie.

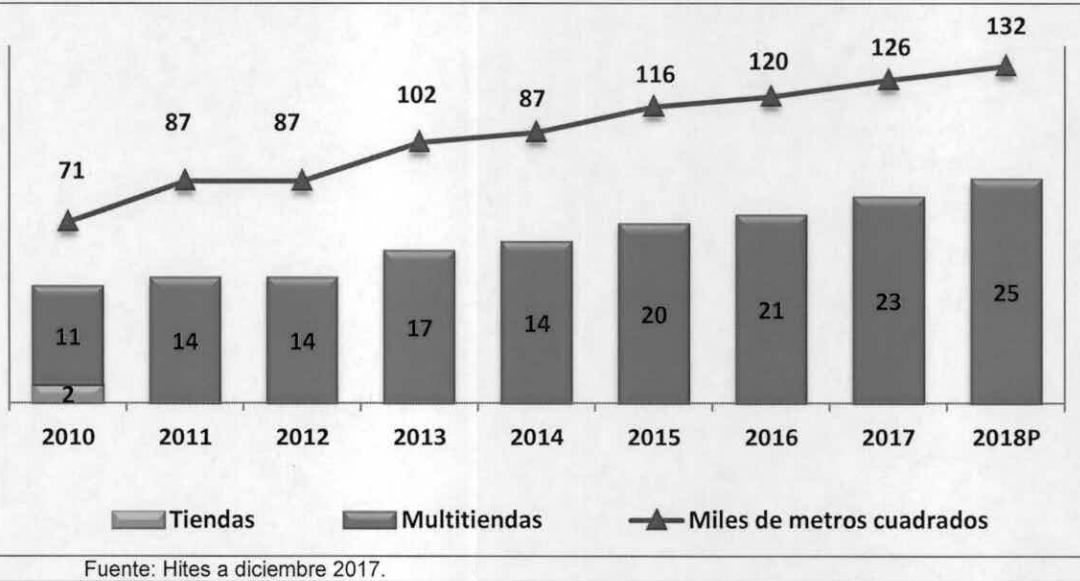
El formato de multitienda ha permitido a Hites ofrecer y poner a disposición de sus clientes un amplio mix de productos, orientados a satisfacer sus necesidades y requerimientos.

Las multitiendas tienen una superficie que promedia los 5.500 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 Melipilla, Puerto Montt y Valparaíso las que se esperan inaugurar en el 2do. trimestre del 2018, 4to. trimestre del 2018 y durante el año 2019-2020, respectivamente.

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

**Evolución Número de Locales Comerciales  
(número de locales, superficie)**



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 <sup>2</sup> )	Año Termino Contrato de Arriendo
Puente	Puente 640, Santiago	Multitienda	1985	4.523	2030
Alameda	Av. Libertador Bernardo O'Higgins 757, Santiago	Multitienda	1987	7.786	2030
Plaza de Armas	Ahumada 390, Santiago	Multitienda	1995	8.066	2020/2030 (*)
Rancagua	Independencia 756, Rancagua	Multitienda	2011	5.776	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	8.080	2032
Osorno	Eleuterio Ramírez 1140, Osorno	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
Chillán	Isabel Riquelme n°709	Multitienda	2014	4.400	2042
Los Ángeles	Colon N° 338	Multitienda	2015	4.791	2034
Concepción II	Barros Arana N° 721	Multitienda	2015	4.355	2035
Talca	Uno Sur N°1620	Multitienda	2016	4.715	2040
Coquimbo	Baquedano N°86	Multitienda	2017	4.368	2041
Linares	Independencia N°470	Multitienda	2017	3.500	2041
<b>Total</b>				<b>126.470</b>	

(\*) 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 agresivo plan de expansión para lograr cubrir el mercado local en los siguientes 5 años.

Durante el año 2016 Hites continuó con su plan de expansión con la inauguración de su primera tienda en la Región del Maule en la ciudad de Talca en la calle Uno Sur principal arteria comercial de la capital regional, se trata de una tienda de 4.715 m2 en tres niveles más un estacionamiento subterráneo.

Además, durante el año 2017 Hites inauguró una segunda tienda en la Región de Coquimbo en la ciudad de Coquimbo, en la calle Baquedano n°86, tratándose de una tienda de 4.368 m2. También inauguramos una segunda tienda en la Región del Maule, en la ciudad de Linares, en la calle Independencia n°470, con una superficie de 3.500 m2, y con ello completamos 23 tiendas operando.

Adicionalmente Hites ya tiene firmados contratos para abrir nuevas tiendas en las ciudades de Puerto Montt (Mall Paseo Costanera de Puerto Montt), Valparaíso (Mall Plaza Barón) y Melipilla, y está en búsqueda activa de nuevos puntos con el objetivo de abrir entre dos a cuatro tiendas anuales durante los próximos cinco años.

Por último durante el año pasado se abrieron dos expo en las ciudades de Valparaíso y Puerto Montt en las calles Condell y Antonio Varas respectivamente, y también durante este 2017 se ha abierto una expo en la ciudad de Melipilla, pero solo como captadora de nuevos clientes, todas estas expos son con el objetivo de captar clientes en estas ciudades para sus futuras tiendas.

Actualmente se está trabajando en la construcción de varias tiendas, tanto en el centro y sur de Chile, conforme el siguiente detalle:

Locales en Construcción	Formato	Fecha Esperada	Superficie Estimada (m <sup>2</sup> )
Puerto Montt	Multitienda	4to. Trim. 2018	4.400
Melipilla	Multitienda	2do. Trim. 2018	3.000
Valparaíso	Multitienda	2019-2020	5.000

Lo anterior forma parte de un agresivo plan de desarrollo, con el cual se pretende, entre otros objetivos, estrechar 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 instalen a lo largo de Chile.

Esta expansión se hace mediante una evaluación muy detallada. Entre los factores que se toman en cuenta a la hora de abrir un local son la población, se destaca 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.

### Telemarketing

#### **Calidad de servicio y marketing directo: más cerca de nuestros clientes**

Nuestro gran desafío 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 35 puestos de telemarketing para mantener una comunicación fluida con ellos, ofreciendo beneficios, cercanía y comunicación directa. Para esto se realizan aproximadamente 200.000 contactos al mes. Siendo nuestro objetivo contactarnos al menos tres veces al año con cada cliente activo. Además, cuenta con un call center para recibir los llamados de nuestros clientes y atender sus solicitudes.

Un objetivo importante es 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:

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

Continuamente nuestra empresa 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

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

### **HITES.COM**

Uno de los hitos más relevantes del año 2016, fue la puesta en marcha del proyecto Hites.com en el mes de Mayo de ese año, el cual permitió la apertura de las puertas a un nuevo mundo de clientes y posibilidades de expandir nuestra marca. Este canal de ventas cuenta con un potencial de crecimiento importante dado la gran y creciente penetración de los smartphones en nuestro segmento de clientes. Hites tiene una marca tremendamente fuerte en sus clientes y el objetivo es aprovechar este posicionamiento en el mundo virtual también.

El foco inicial de este canal ha sido la venta de categorías de electro y deco, pero el plan consiste en ir incrementando cada vez más el mix de productos, y convertirse además en un canal omnicanal. Para eso se está trabajando en robustecer los sistemas y el modelo operacional para poder mantener un nivel de servicio competitivo con importantes tasas de crecimiento de la venta.

## Logística

Un foco permanente de Hites ha sido, y continua 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 nuestros proveedores al domicilio de nuestros 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.

Dado que la Compañía cuenta con diversos locales a lo largo de todo el país, el transporte con el menor costo posible, sin descuidar la calidad y eficiencia, resulta vital para la Compañía. El servicio de transporte de productos está externalizado en un 100% a empresas especializadas. Estos contratos están altamente diversificados, con el fin de disminuir riesgos ante posibles fallas de esas 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 empresa, buscando así racionalizar las inversiones en existencias. Asimismo, 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.

Otro objetivo de Hites es mantener 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 se ha mantenido bajo un formato flexible, siendo permanentemente ajustada al entorno económico, permitiendo así maximizar la inversión en capital de trabajo.

En la misma línea de mantener la eficiencia y excelencia en los procesos de gestión, en el año 2016 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 sólo 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 destacar 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.

El año 2016 fue el inicio de un período que estará marcado por una serie de cambios que se deben realizar en la logística de Hites. Estos cambios buscan revisar y actualizar el modelo de operación del centro de distribución de cara a un escenario multicanal por el ingreso del canal online. Estos cambios impactan la operación tanto en procesos, infraestructura, roles y sistemas del área, que se deben actualizar para enfrentar de forma organizada y eficiente los desafíos que plantea el crecimiento de la empresa en sus canales tradicionales y venta a distancia, como los es el sitio [hites.com](http://hites.com).

Los primeros cambios en esta línea se llevaron a cabo durante el año 2016. El primero fue la exitosa incorporación de una solución world class de administración de bodegas y stocks (Warehouse Management System: LogFire de Oracle) de la bodega de [hites.com](http://hites.com). A continuación y durante el año 2017, se ha iniciado el proceso de diseño para el cambio del WMS actual a todo el resto del Centro de distribución que atiende al canal de tiendas; este proyecto se pretende finalizar y salir a la luz el primer trimestre del 2018. El segundo desarrollo fue la incorporación de un sistema de seguimiento y control de nuestra flota de despacho a domicilio que se pretende replicar durante este 2017 en la flota de reposición de tiendas, teniendo así plena trazabilidad de donde están nuestros productos una vez que salen del centro de distribución.

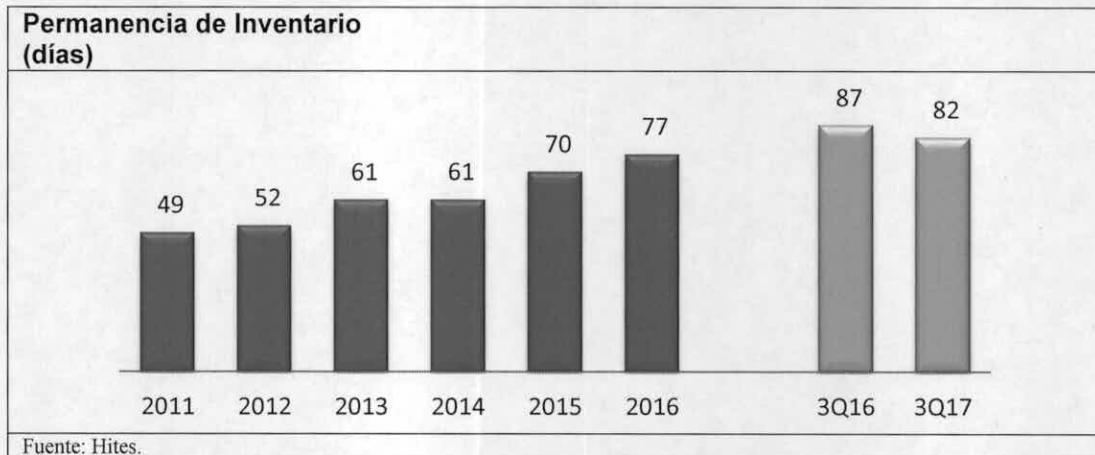
Siguiendo en el desarrollo sistémico de las operaciones, durante el año 2017 y 2018 se trabajará en proyectos y soluciones que permitan crecer y mejorar la experiencia de los clientes de la Compañía del mundo ecommerce, como asimismo tener visibilidad interna de los diferentes procesos que sigue una boleta Hites hasta que llega al cliente. Este desarrollo se enfocará en el proceso de despacho a domicilio y nos permitirá mejorar la experiencia de nuestros clientes al contar con la trazabilidad completa de las boletas desde la venta.

Adicionalmente, permitirá a la Compañía contar con las herramientas para seguir desarrollando y creciendo en otros métodos de entrega, como son los métodos click & collect y mejores promesas de entrega a nuestros clientes.

Dentro del plan de desarrollo del área, se ha considerado la incorporación de nuevas superficies de operación con el fin de poder ordenar los flujos, separar canales de venta y lograr un mejor nivel de servicio en cada uno de ellos. Ello llevará revisión de procesos y búsqueda constante de eficiencia y productividad.

Asimismo, en el año 2016 se comenzó la evaluación de nuevas formas de empaque y transporte de productos, que permitan una mejora en la operación futura de la empresa, las cuales están siendo probadas y evaluadas durante este año 2017.

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 empresa, tanto relacionados con su crecimiento como con los cambios normativos que está enfrentando la industria.

Entre los primeros se destaca el de la fábrica de confección de soluciones el 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 2015 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.

Durante el año 2016 la Gerencia de TI pasó a depender de la Gerencia de Administración y Finanzas, y su estructura y organización cambió con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a las áreas negocio que soporta.

El foco durante este año fue aumentar la rentabilidad y productividad, tanto en contratos con proveedores como de forma interna. Con esto se logró reducir el gasto TI, mejorar los índices de cumplimiento de proyectos y mejorar los indicadores de soporte al negocio. Parte de las mejoras incluyen un nuevo modelo de gestión de la Gerencia TI, mejoras en la gestión del ciclo de vida de proyectos y el trabajo basado en estándares de la industria para el soporte diario al negocio.

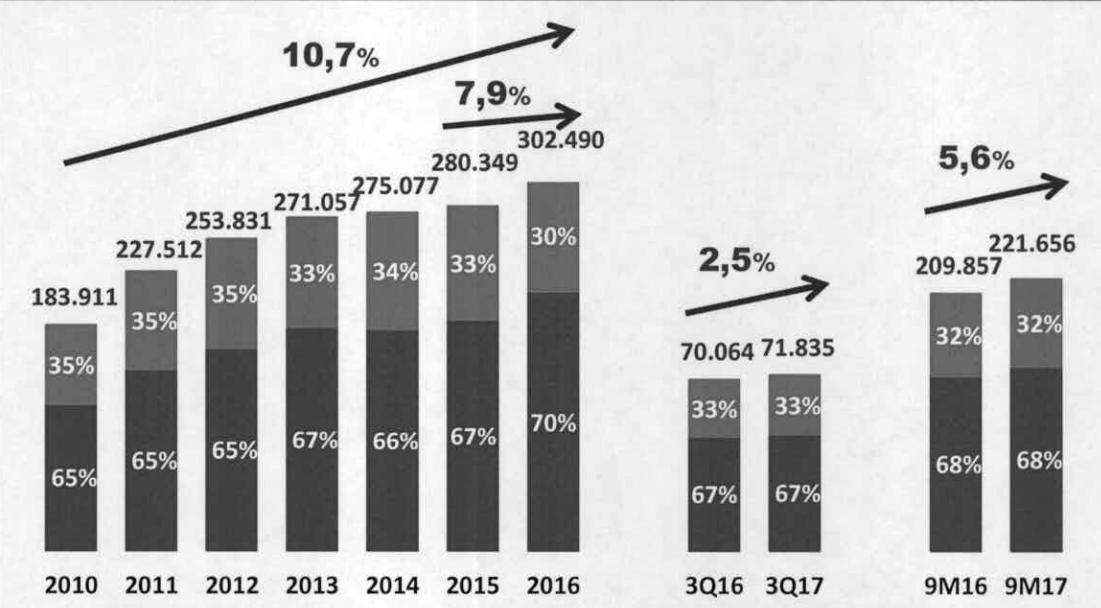
Por otro lado, durante el año 2016 se realizaron mejoras en términos de la seguridad de la información y de la continuidad tecnológica, lo que permite bajar los niveles de riesgo TI y asegurar de mejor manera la continuidad operativa de la empresa.

Finalmente se pusieron en producción de forma exitosa varios proyectos tecnológicos en prácticamente todas las divisiones, que permiten soportar adecuadamente el crecimiento de la compañía.

#### Desempeño General

El exitoso modelo de negocios llevado a cabo por Hites le ha permitido incrementar sus ingresos totales consolidados en un 10,7% entre los años 2010 y 2016, manteniendo su crecimiento en el tercer trimestre y nueve meses del 2017 respecto del mismo período del año pasado.

**Evolución y Composición de Ingresos  
(millones de pesos)**



Nota: Fuente: Hites.

**2.4.2. Negocio Retail.**

Empresas Hites se ha focalizado permanentemente en entender las necesidades de sus clientes, basado en una propuesta de valor agregado en servicios y productos. Hites se focaliza exclusivamente en los segmentos C3-D de la población, lo que permite conocer con mayor claridad, a través del análisis de su comportamiento, qué buscan sus clientes. Por medio de permanentes estudios y contactos directos, se monitorea el comportamiento del ciclo de compra de ellos, permitiendo identificar las áreas de mayor interés y su evolución.

El conocimiento alcanzado de sus clientes se manifiesta en la confianza que han demostrado en Hites, premiándola continuamente con sus visitas que han sido incrementales año tras año.

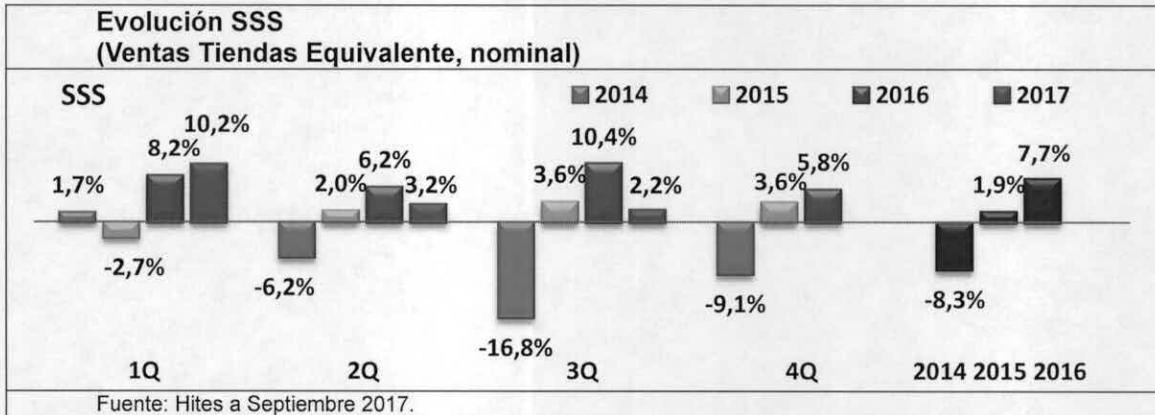
El surtido de productos y artículos comercializados en las multitiendas de la Compañía cubre las líneas de vestuario y calzado, para ambos sexos y en todo rango de edades, así como artículos para el hogar, desde decoración, hasta artículos electrodomésticos, electrónica, televisores, computadores, entre 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 se ha presentado una alta demanda a fin de cada temporada producto de las tentadoras promociones en estos períodos. Por otra parte, la época con bajo volumen de venta es principalmente el verano, producto de la disminución del número de personas en las grandes ciudades.

El modelo de multitienda en el que se basa el crecimiento logrado por Hites en los pasados años se encuentra consolidado, por lo que se proyecta continuar desarrollándolo en lugares de alto tráfico de personas pertenecientes al segmento objetivo de clientes. El principal objetivo que busca la Compañía al operar en multitiendas en lugar de tiendas, consiste en

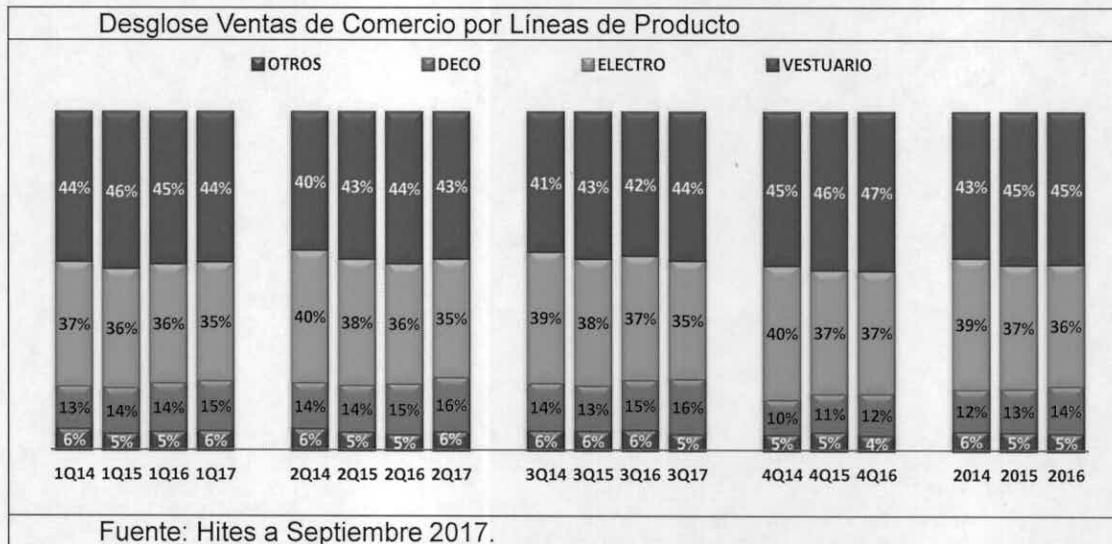
brindar al cliente una sensación de mayor comodidad en el local, con buena iluminación y más espacio, permitiendo separar la venta de los diferentes productos. Todo lo anterior es muy relevante para captar potenciales clientes y mantener la satisfacción de los existentes. Hites considera fundamental que su oferta de valor esté basada, en gran parte, en una diferenciación importante con respecto a servicios ofrecidos por otros actores dentro del mismo segmento, por lo que uno de sus pilares es 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 aumentaron un 2,2% en el 3Q17, manteniendo un nivel de crecimiento del indicador pero con una tendencia a mejorar el obtenido 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

Adicionalmente, 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, Samsung, LG, Fensa, HP, Entel, Levi's, Efessis, Colloky, Rosen, Celta, Hush Puppies y Maui, entre otros. Otro gran logro fue la introducción de la reconocida marca internacional Guy Laroche en el segmento hombre sport y la consolidación de la marca Sexy Large en el segmento mujeres XL.

Por otro lado, un foco relevante que ha tenido la empresa en los últimos años han sido el mejoramiento de nuestra propuesta de valor de nuestras marcas propias. Éstas se han ido consolidando en el mercado, ganando un importante espacio en la demanda de nuestros clientes. Algunos ejemplos: En vestuario, las marcas Rolly Go y Geeps, y en Hogar, Casaldeal. Se ha mejorado en forma consistente la calidad y diseño del producto marca propia, así como se ha mejorado la transición de temporadas, todo lo que ha concluido en un importante aumento de la participación de las marcas propias en seis puntos porcentuales, alcanzando a representar el 26% de la venta del año 2016, tal como se aprecia en el gráfico.



Esta estrategia de mejorar la rentabilidad del negocio retail se puede observar claramente en el incremento del margen retail en cinco puntos porcentuales en los último cinco años tal como se observa en el gráfico.



### 2.4.3. Negocio Financiero

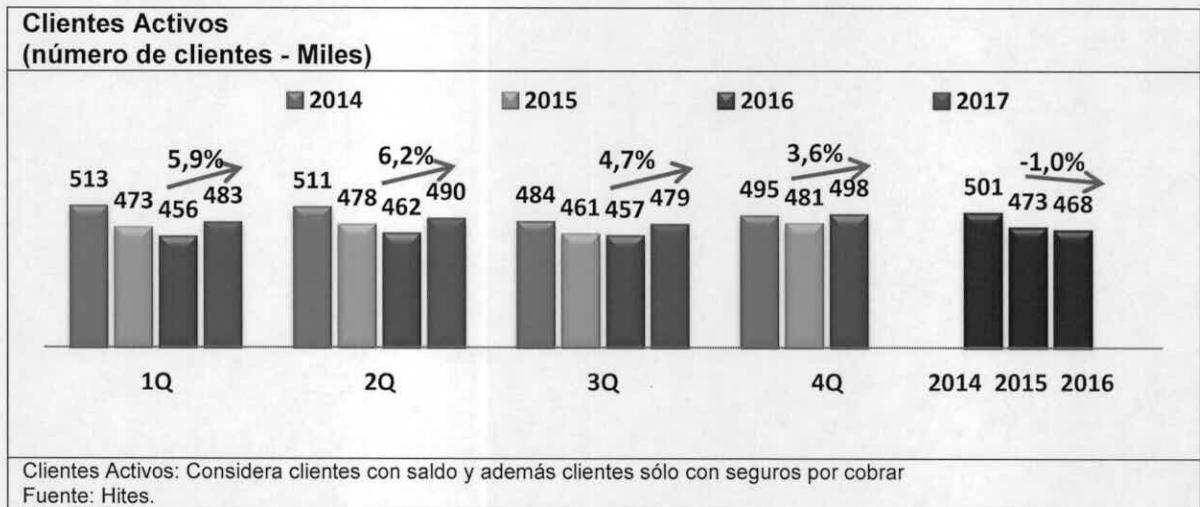
El financiamiento que ofrece la tarjeta Hites, facilita a los segmentos medios-bajos el acceso a bienes durables, alta tecnología, avances en efectivo y, además les brinda la posibilidad de utilizar la tarjeta en diversos comercios. Este modelo de negocios ha consolidado la posición de la tarjeta Hites 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 y sus precios competitivos; el negocio financiero es un complemento que le aporta rentabilidad al modelo, el que se sustenta en la buena propuesta de valor en la tienda y en la calidad del servicio entregada al cliente.

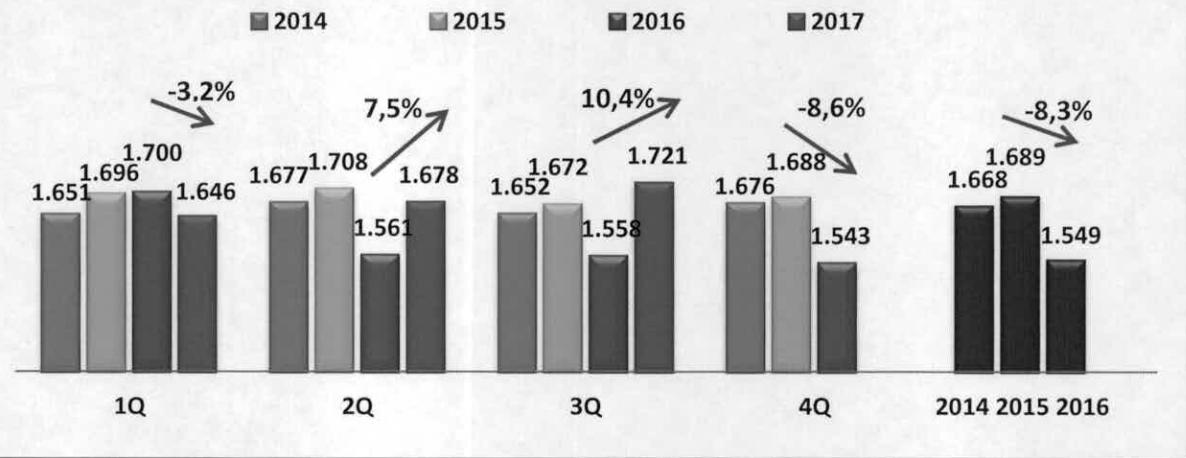
De acuerdo a lo anterior, el gran atributo de la tarjeta Hites es el acceso a diversos financiamientos, entre los que se encuentran el acceso a los diversos comercios adheridos, la posibilidad de obtener avances en efectivo y su uso en el mercado retail. Además de sus permanentes ofertas, transparencia en la información y su versatilidad. Estas características han permitido consolidar una posición de liderazgo en el segmento socioeconómico C3-D. Aproximadamente un 50% de las compras que se realizan en multitiendas Hites utilizan como medio de pago la tarjeta.

Tal como se puede apreciar, los Clientes Activos al 3Q17 aumentaron en un 4,7% respecto al 3Q16, donde hemos profundizado las acciones tendientes a mejorar los niveles de rentabilidad de cada uno de los segmentos de nuestro mercado objetivo, así como en lograr procesos más ágiles y con propuestas de valor renovadas que eleven los niveles de satisfacción de los clientes, junto con el reconocimiento de marca, así como incrementar los volúmenes de negocios por cliente. Esto considera mantener y mejorar en forma continua los servicios y orientarse de una manera integral al cliente, lo cual involucra a los canales de venta, plataforma comercial y áreas centrales, asegurando una estructura funcional centrada en el cliente y no sólo en el canal.



A la vez el negocio financiero aprovecha el aumento en el flujo de clientes que asisten a las tiendas, para lo que 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. Al analizar la evolución de las tarjetas emitidas en el últimos años, vemos un decrecimiento durante el último año, dado que se han eliminado tarjetas emitidas que nunca fueron utilizadas por los clientes, de esta forma hemos podido abordarles como nuevos tarjetahabientes al frecuentar nuestras tiendas, permitiéndoles optar a los beneficios de primera compra, entre otros. Como consecuencia de ello hemos logrado un crecimiento de 10,4% entre el 3Q17 y 3Q16, como se aprecia en el siguiente gráfico.

**Tarjetas Emitidas  
(En miles de tarjetas)**



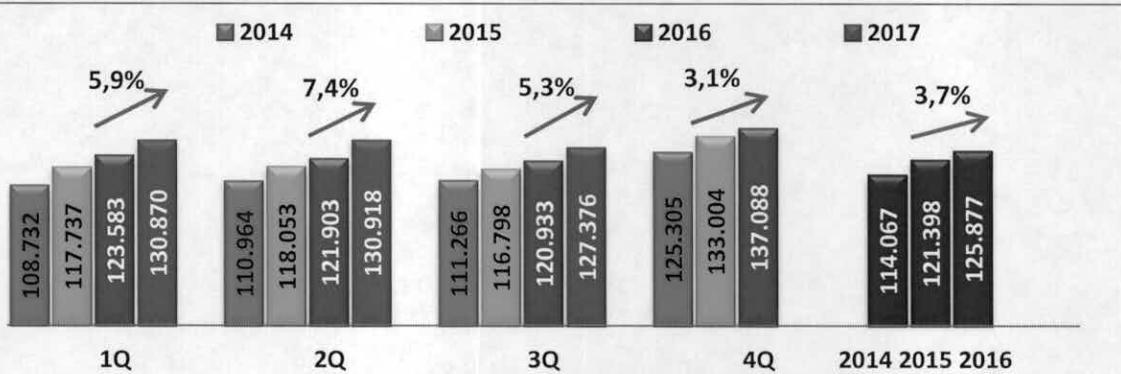
Fuente: Hites.

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

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 al 3Q17 a aproximadamente \$127.376 millones.

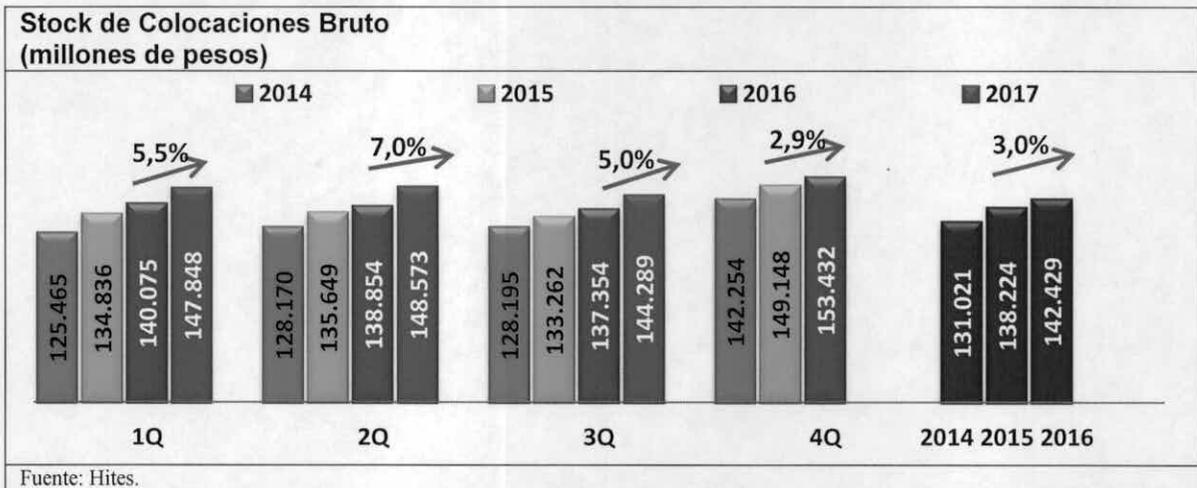
**Evolución Cartera de Colocaciones Netas  
(millones de pesos)**



Fuente: Hites.

De la misma forma que han ido evolucionando los clientes activos, el stock de colocaciones, es decir, las colocaciones totales existentes de la Compañía han ido creciendo de manera sostenida, reflejando la creciente demanda que existe por este tipo de financiamiento, dicho

valor supera hoy en día los \$144.289 millones de pesos.



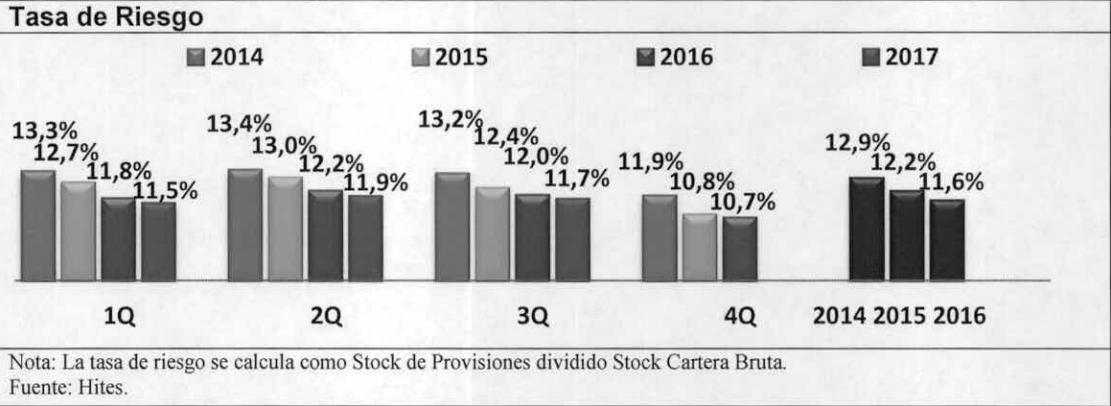
### Política de Manejo de Riesgo de Cartera

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.

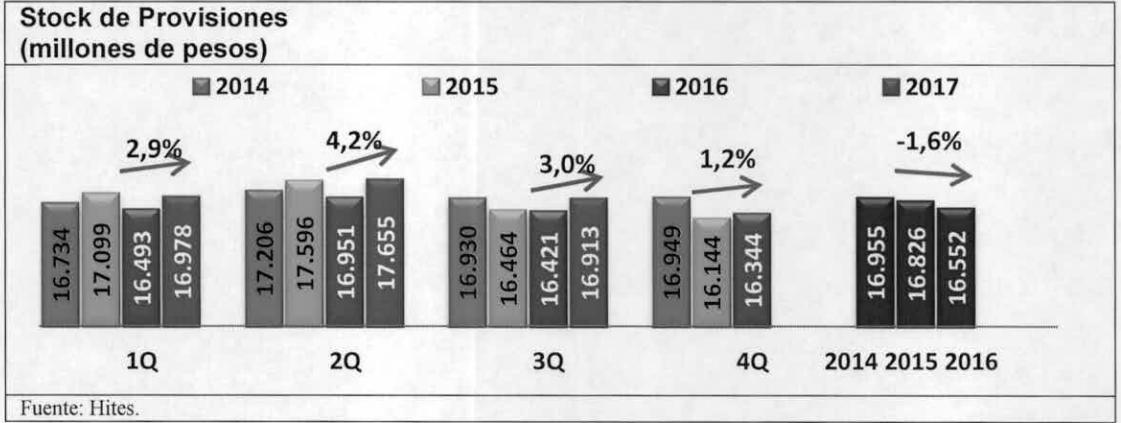
La excepción a esta tendencia ocurre en el último trimestre de cada año donde la tasa de riesgo tiende a disminuir debido al aumento de las colocaciones en el mes de diciembre, producto del importante aumento de ventas en dicho mes por efecto de la navidad. Estas colocaciones son deuda vigente del mismo 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 3Q17 presentó una disminución en 0,3 puntos respecto del 3Q16, 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. Lo anterior obedece a constantes mejoras implementadas en el proceso de originación de créditos, así como en los procesos de administración de cartera, con la asignación de cupos según perfil y comportamiento de cada cliente, además de la implementación y ejecución sistemática de estrategias de cobranza focalizadas en el recupero y contención oportuna de clientes en mora, mayor recaudación y normalización de la cartera por medio de procesos segmentados por comportamiento de cliente, esto gracias a que contamos con más y mejor información relativa al comportamiento de cartera. Adicionalmente, la empresa ha logrado eficiencias que nos permiten tener un menor costo por riesgo de crédito, incorporando nuevas variables de evaluación y scores para originar mejores créditos, mayores y mejores controles que ayudan en forma permanente a tener una cartera más sana, a través de una adecuada administración de ofertas crediticias.



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.

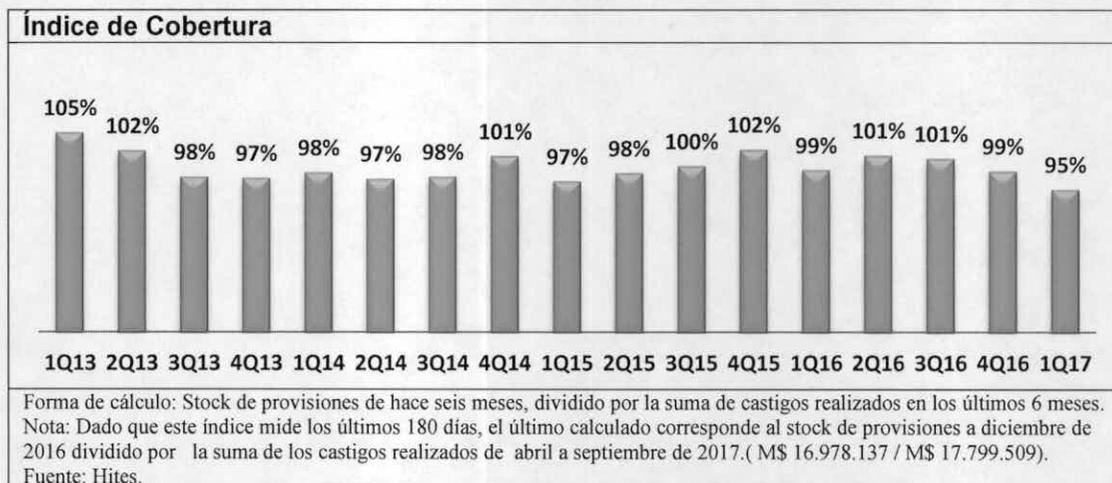
Desde el año 2006, se han reforzado y optimizado las políticas y prácticas de crédito a clientes. Una de las principales reformas que se implementó a partir del año 2007 fue el cambio en el modelo de provisiones, cumpliendo así con los estándares exigidos por la Superintendencia de Bancos e Instituciones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



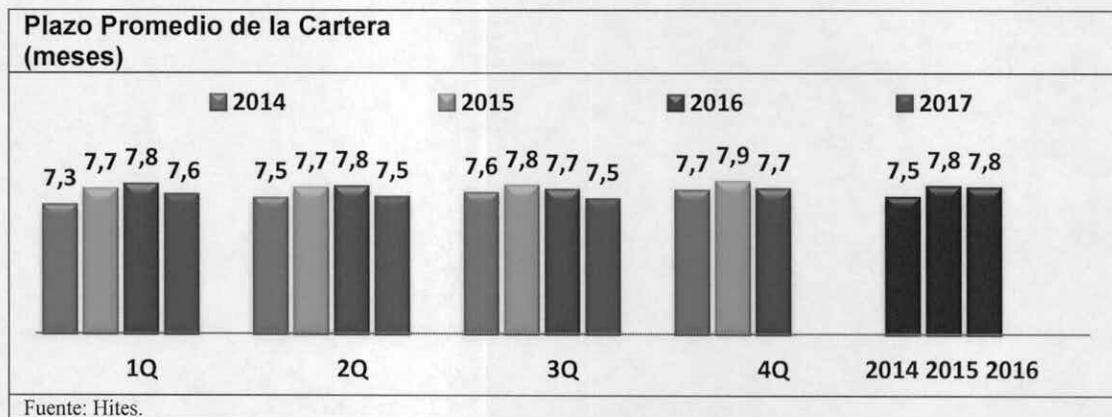
Por último, si bien es fundamental ir provisionando según las estimaciones de riesgo, es incluso más importante el revisar si estas provisiones estimadas alcanzan a cubrir el riesgo de no pago de la cartera. Es con este objetivo que la Compañía mide el Índice de Cobertura, el cual se calcula como el 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 la cobertura del 100% de los futuros castigos, sin embargo las provisiones consideran modelos de proyección de los niveles de castigo futuro y como todo modelo estadístico, siempre contiene un nivel de incertidumbre intrínseco que no se puede

eliminar u omitir. En relación a lo anterior, la sociedad ha definido una banda de cobertura no mayor a un +/- 5%, que corresponde al intervalo en el que puede oscilar un resultado, es decir la cobertura puede estar entre 95% y 105%, existiendo seguimiento de las coberturas en forma mensual.

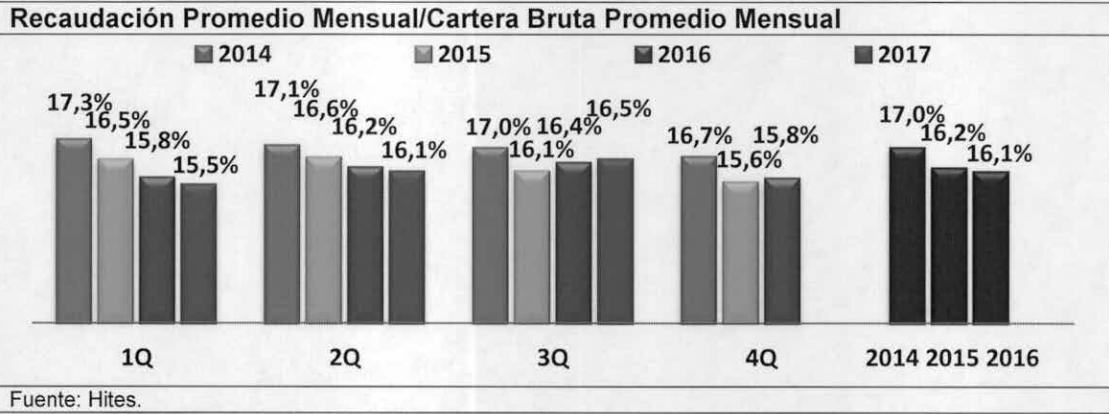
Este rango de error e incertidumbre, está asociado a la gestión de cartera, razones de mercado, externalidades y variables macroeconómicas, así como al nivel de precisión del modelo de provisiones utilizado. Como se puede apreciar en el gráfico a continuación, se ha cumplido con la suficiencia de provisiones definida por el Directorio de la sociedad.



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 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.

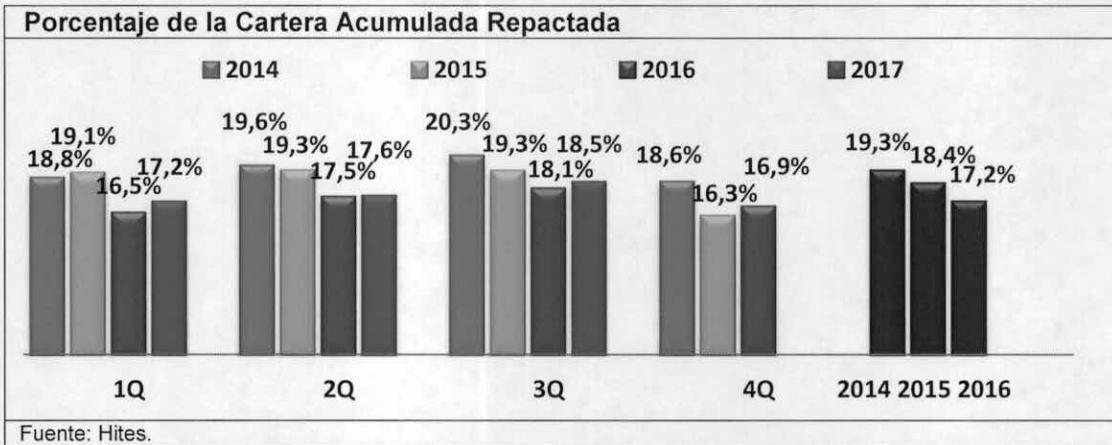


Además, por política comercial de la Compañía, a medida que un cliente va demostrando su calidad de buen pagador, a éste se le facilita un mayor cupo. De este modo, las colocaciones por cliente tienden a aumentar en la medida que la cartera va madurando, aumento que está respaldado por la mayor experiencia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



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 de crédito, 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 3Q17 fue 18,5%.



Por otro lado, la Compañía aumenta las provisiones a los clientes a mayor período de retraso llegando a prácticamente 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 2017, el 70% de los clientes de la cartera de Hites estaban al día con sus pagos.

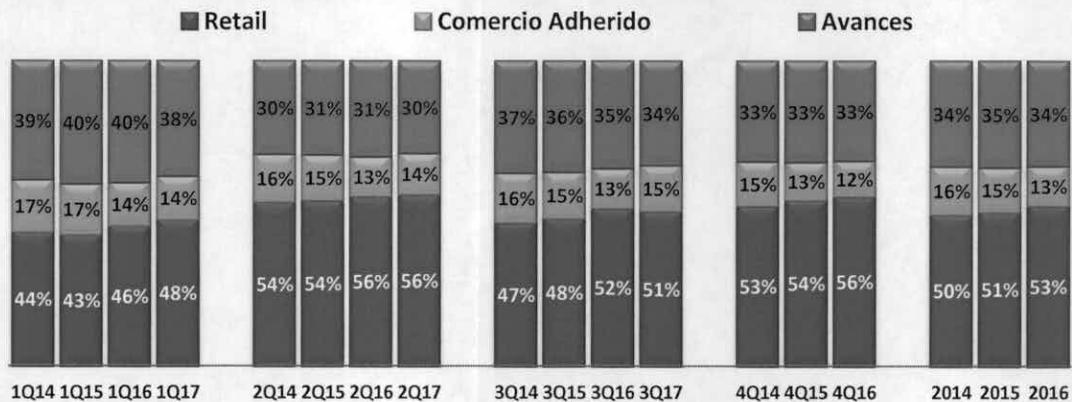


### Comercio Asociado y Avances de Efectivos

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 del retail ha aumentado en los últimos trimestres producto de una oferta más competitiva entregada a nuestros clientes menos riesgosos.

## Composición de Colocaciones



Fuente: Hites.

### Comercios Adheridos

La estrategia comercial de la empresa es difundir, fortalecer y crecer en rubros complementarios a nuestra oferta de productos en la Multitienda, enfocándose principalmente en aquellas áreas donde nuestros clientes realizan transacciones recurrentes, al mismo tiempo buscamos ir más allá de los hábitos de consumo básico. Por ello las alianzas vigentes satisfacen diversas necesidades de consumo tales como recarga de celulares, supermercados, servicios básicos, transporte, salud, gas, hogar, construcción y entretenimiento, 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, permitiéndonos reforzar las capacidades competitivas de cara al cliente, aprovechando todas las oportunidades de negocio.

Nuestra innovación responde a las nuevas tendencias y hábitos de consumo, por ello ajustamos la propuesta de valor incorporando un nuevo canal de venta de comercios a través de la implementación del Botón de pago para internet. Este servicio es requerido y utilizado por el cliente por ser rápido, cómodo y seguro. En nuestra primera etapa incorporamos a Puntoticket.com.

En términos de comunicación el 2016 y 2017 han sido años intensos, donde hemos buscado reforzar el valor de cercanía con la gente y comunicar contenido relevante para nuestros clientes y prospectos, considerando todos los beneficios que ofrece la Tarjeta de Crédito Hites.

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:

- Entretención

Hemos robustecido nuestra alianza con Puntoticket y Ticketpro, lo cual nos permite consolidarnos como punto de venta de entradas a espectáculos y recitales, satisfaciendo un rubro cada vez más demandado por un consumidor; incorporando puntos de venta de tickets en línea en nuestras tiendas, sumando más de 250.000 ticket vendidos lo cual genera más flujo de potenciales clientes y fidelizamos a nuestra cartera. Al respecto, durante el año 2016

tuvimos espectáculos como: Maná, Lollapalooza, Marc Anthony, Marco Antonio Solís, Ana Gabriel, Roberto Carlos, Sin Bandera, Maluma, WWE Live, Rubén Blades, Luis Jara, Air Supply, Ricardo Montaner, Urban King, Don Omar, entre otros.

- 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 nuestras tiendas. A esto se suman las distintas municipales en convenio como Maipú, La Serena, Coquimbo, Temuco, entre otras localidades afines con la residencia de nuestros clientes.

- Farmacias

Cumpliendo con el objetivo de satisfacer las necesidades de consumo más importantes como es la salud y belleza, nuestros clientes tienen acceso a comprar en farmacias como Salcobrand y KNOP. Este servicio se complementa con diversos convenios con los prestadores de salud, tales como, Clínica Dávila, Integramédica, Megasalud, Vidaintegra y toda la red asociada a Imed.

- Supermercados

Tenemos convenio con las principales cadenas de supermercados, tanto nacionales como regionales, tales como Unimarc, Santa Isabel, Montserrat, Alvi, Cugat, Mayorista 10, entre otros.

- Recargas De Celulares

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, Claro y Wom, incorporando la posibilidad de efectuar recargas de celular y banda ancha a través de la web. Asimismo, tenemos otros operadores como VTR y Virgin.

- Estaciones De Servicio

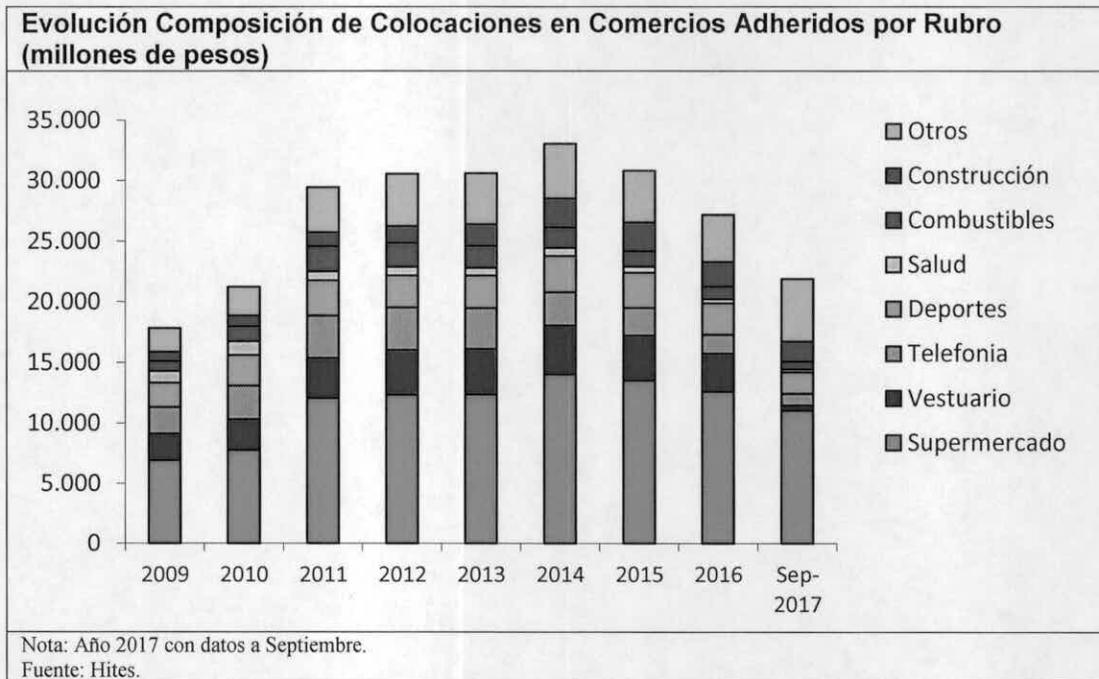
Para cargar combustible tenemos habilitado Petrobras, en su canal de distribución propio a nivel nacional, además de algunos concesionarios de esta red, relevantes según la ubicación geográfica de nuestras tiendas. Lo cual se suma a la alianza con estaciones Shell en las ciudades de Antofagasta y Osorno.

- Comida Rápida

Ampliando el acceso a nuestros clientes hemos establecido convenios que a la fecha nos permiten tener importantes alianzas en el rubro Fast Food. Durante el año 2016 establecimos alianza con Doggis y Juan Maestro, lo cual se suma a las existente con McDonald's, Telepizza, Kentucky Fried Chicken, Tarragona, Chinawok, entre otros.

- Ticketera

Hemos consolidado nuestra alianza con Puntoticket, sumada a la existente con Ticketpro, lo cual nos permite consolidarnos 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 nuestras tiendas, generando más flujo de potenciales clientes y fidelizando a nuestra cartera.



### Alternativas de pago

#### **Mejorando la experiencia de servicio para el cliente**

Hemos ampliado las posibilidades de pago a nuestros clientes a lo largo de todo el país, mediante las agencias que tienen Sencillito y Multicaja, ampliando las posibilidades de pago a nuestros clientes en más de 2.800 puntos a lo largo de todo el país, además de la posibilidad de pagar el Estado de Cuenta en nuestras tiendas 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

#### **Más tranquilidad, confianza, seguridad, protección y más beneficios...**

Para ampliar la oferta de productos asociados a la Tarjeta de Crédito Hites y así entregar un servicio integral, que les permita a nuestros 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, Magallanes, OHio, Aig) y también de servicios de asistencia (GEA y American Assist). Entre ellos tenemos seguros asociados a: Desgravamen, Cesantía, Identidad Segura Full, Incendio Hogar, Full Vida Plus, Renta Full Plus, SOAP, 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

### **Dinero en forma rápida y oportuna... acceso directo en caja, una solución inmediata**

Durante el 2016 la colocación de avances en efectivo 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 el año 2017, hemos continuado con 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 disponibilizando la posibilidad de girar dinero en efectivo en todas las Multitiendas Hites, donde hay cajas preferenciales habilitadas para realizar giros, además de nuestros convenios vigentes con Sencillito y Multicaja. Gracias a esto, nuestros 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 y muy buenos niveles de riesgo considerando el 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 campañas de mailing, ofertas de telemarketing y 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, éstas 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, existiendo desde la habilitación de la tarjeta, una antigüedad menor o igual a 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 en el país, tener domicilio conocido, tener teléfonos de red fija o móviles verificables, 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 contactabilidad mediante la verificación de domicilios y teléfonos, así como la acreditación de una renta mínima para aquellos trabajadores. Cualquier excepción es evaluada y autorizada por la Gerencia de Riesgo Crédito.

#### Proceso de Evaluación de Riesgo de Crédito

La empresa tiene sus plataformas comerciales en cada Tienda Hites, donde el Departamento de Relaciones Comerciales (RRCC) atiende los requerimientos de los tarjetahabientes, además de atender a quienes desean optar a la Tarjeta Hites.

Toda evaluación de clientes se realiza en forma centralizada a través de Motores de Decisión (Experian), donde se encuentran programadas las políticas de crédito de la empresa (originación y mantención/mejoras de cupo). Este sistema de decisión de crédito de nuestra empresa es una herramienta de decisión automatizada capaz de recepcionar y entregar resoluciones de crédito de forma dinámica, rápida y consistente, permitiéndonos maximizar la aprobación de crédito en función de un riesgo meta a asumir, para lo cual se necesita que las decisiones de crédito sean los más uniformes posibles, logrando segmentar la evaluación en función de las características de cada cliente.

Por su parte, la Central de Riesgo de la Compañía realiza un constante monitoreo de la red de sucursales velando por el cumplimiento de las políticas de crédito, además este departamento, dependiente de la Gerencia de Riesgo de Crédito, centraliza la evaluación de excepciones.

#### Asignación y Aumentos de Cupo

De acuerdo a la acreditación de los antecedentes requeridos, se efectúa la evaluación, con la correspondiente 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 la Sociedad 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.

- 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.

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.

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 (Sencillito 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 1 a 48 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 1 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 Riesgo de Crédito. 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 hasta 12 cuotas. 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 2017, 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 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.

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

Adicionalmente, ante el incremento de personas de otras nacionalidades que realizaban compras en forma habitual en nuestras tiendas y no tenían acceso al crédito formal, evidenciando que la oferta de crédito era una necesidad real para este perfil de clientes, la empresa llevó a cabo un proyecto piloto que tuvo una duración mayor a 1 año, donde se otorgó crédito a inmigrantes que contaban con sustento económico y domicilio permanente. Tomando en cuenta la buena recepción de la propuesta de valor, Hites implementó estas definiciones dentro de la política de la compañía.

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

Los cupos asociados a líneas de crédito, así como el acceso a los productos de avance dependerán de la evaluación de cada cliente, existiendo análisis periódicos de acuerdo a comportamiento interno, los que pueden ir variando en función de la nueva condición de riesgo de éstos.

- 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.

- Refinanciamiento

Corresponde al otorgamiento de facilidades de pago a los clientes, para efectos de reestructurar la deuda que se encuentre en mora, para ello la Sociedad ha diseñado el siguiente producto:

1) Reprogramación de cuota:

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

El detalle de este producto es el siguiente:

	30-09-2017 M\$	31-12-2016 M\$
Total monto	2.953.003	2.535.360
% deudores sobre cartera no repactada	2,51%	1,99%

- Plazos de Colocación:

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

30-09-2017				31-12-2016			
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	36
-Avance Full Emergencia	8	3	36	-Avance Full Emergencia	9	3	36
-Avance para Monto				-Avance para Monto			
Mínimo	7	3	12	Mínimo	7	3	12
-Avance de Cuota Fácil	22	3	36	-Avance de Cuota Fácil	23	4	48
Comercio Asociado	2	1	12	Comercio Asociado	3	1	12
Repactaciones	19	3	36	Repactaciones	19	3	36
Refinanciamientos:				Refinanciamientos:			
-Reprogramación de cuota	7	3	24	-Reprogramación de cuota	6	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

30-09-2017					31-12-2016				
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	309.345	87.182.468	1.532.748	85.649.720	Al día	342.524	101.375.233	1.768.501	99.606.732
1 a 30	46.363	13.081.578	1.831.350	11.250.228	1 a 30	37.487	10.917.421	1.329.039	9.588.382
31 a 60	22.229	5.457.275	1.108.812	4.348.463	31 a 60	19.530	4.502.484	1.046.889	3.455.595
61 a 90	15.152	3.558.981	1.071.844	2.487.137	61 a 90	14.655	3.306.994	1.105.140	2.201.854
91 a 120	14.304	3.379.894	1.806.480	1.573.414	91 a 120	14.041	2.894.441	1.462.834	1.431.607
121 a 150	12.159	2.534.007	1.582.635	951.372	121 a 150	12.081	2.458.569	1.466.357	992.212
151 a 180	12.151	2.343.326	1.884.173	459.153	151 a 180	10.474	2.073.509	1.551.943	521.566
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>431.703</b>	<b>117.537.529</b>	<b>10.818.042</b>	<b>106.719.487</b>	<b>Total</b>	<b>450.792</b>	<b>127.528.651</b>	<b>9.730.703</b>	<b>117.797.948</b>

### Cartera Repactada

30-09-2017					31-12-2016				
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	23.921	13.504.054	986.967	12.517.087	Al día	24.311	13.320.057	828.149	12.491.908
1 a 30	6.775	3.623.726	524.928	3.098.798	1 a 30	6.027	3.141.309	571.260	2.570.049
31 a 60	5.387	2.981.091	769.281	2.211.810	31 a 60	4.897	2.648.591	749.696	1.898.895
61 a 90	3.341	1.892.652	791.504	1.101.148	61 a 90	3.609	2.117.717	1.026.138	1.091.579
91 a 120	2.996	1.822.935	1.035.262	787.673	91 a 120	3.219	1.853.370	1.244.512	608.858
121 a 150	2.545	1.572.990	1.049.847	523.143	121 a 150	2.473	1.506.662	1.168.232	338.430
151 a 180	2.334	1.354.004	937.145	416.859	151 a 180	2.294	1.315.347	1.025.459	289.888
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>47.299</b>	<b>26.751.452</b>	<b>6.094.934</b>	<b>20.656.518</b>	<b>Total</b>	<b>46.830</b>	<b>25.903.053</b>	<b>6.613.446</b>	<b>19.289.607</b>

### 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	333.266	100.686.522	2.519.715	98.166.807	Al día	366.835	114.695.290	2.596.650	112.098.640
1 a 30	53.138	16.705.304	2.356.278	14.349.026	1 a 30	43.514	14.058.730	1.900.299	12.158.431
31 a 60	27.616	8.438.366	1.878.093	6.560.273	31 a 60	24.427	7.151.075	1.796.585	5.354.490
61 a 90	18.493	5.451.633	1.863.348	3.588.285	61 a 90	18.264	5.424.711	2.131.278	3.293.433
91 a 120	17.300	5.202.829	2.841.742	2.361.087	91 a 120	17.260	4.747.811	2.707.346	2.040.465
121 a 150	14.704	4.106.997	2.632.482	1.474.515	121 a 150	14.554	3.965.231	2.634.589	1.330.642
151 a 180	14.485	3.697.330	2.821.318	876.012	151 a 180	12.768	3.388.856	2.577.402	811.454
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>479.002</b>	<b>144.288.981</b>	<b>16.912.976</b>	<b>127.376.005</b>	<b>Total</b>	<b>497.622</b>	<b>153.431.704</b>	<b>16.344.149</b>	<b>137.087.555</b>

### 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. Esto es equivalente a provisionar el 100% del castigo contable esperado 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 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 deteriorada.

### Castigos:

La política de la Sociedad es castigar el total de la deuda de un cliente, cuando una cuota de éste 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. Al 30 de septiembre de 2017 el promedio de recuperos es un 18,28% (20,3% al 31 de diciembre de 2016).

### **Provisión asociada a cada tipo de cartera:**

<b>Provisión cartera</b>	<b>30-09-2017 M\$</b>	<b>31-12-2016 M\$</b>
Total provisión cartera no repactada	10.818.042	9.730.703
Total provisión cartera repactada	6.094.934	6.613.446
<b>Total provisión</b>	<b>16.912.976</b>	<b>16.344.149</b>

	<b>30-09-2017 M\$</b>	<b>31-12-2016 M\$</b>
Total castigos del período	26.373.949	32.834.122
Total recuperos del período	4.816.478	6.666.695

	<b>N°</b>	<b>N°</b>
N° total de tarjetas emitidas a titulares	1.721.010	1.611.446
N° total de tarjetas con saldo	479.002	497.622
N° Promedio mensual de repactaciones (1)	4.874	4.861

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

### **Factores de provisión para cartera no repactada y repactada**

30-09-2017

Tramos de Morosidad	Cartera No repactada % de pérdida	Tramos de Morosidad	Cartera repactada % de pérdida
Al día	1,76%	Al día	7,31%
1 a 30	14,00%	1 a 30	14,49%
31 a 60	20,32%	31 a 60	25,81%
61 a 90	30,12%	61 a 90	41,82%
91 a 120	53,45%	91 a 120	56,79%
121 a 150	62,46%	121 a 150	66,74%
151 a 180	80,41%	151 a 180	69,21%
181 a más	0,00%	181 a más	0,00%
<b>Total</b>	<b>9,20%</b>	<b>Total</b>	<b>22,78%</b>

31-12-2016

Tramos de Morosidad	Cartera No repactada % de pérdida	Tramos de Morosidad	Cartera repactada % de pérdida
Al día	1,74%	Al día	6,22%
1 a 30	12,17%	1 a 30	18,19%
31 a 60	23,25%	31 a 60	28,31%
61 a 90	33,42%	61 a 90	48,45%
91 a 120	50,54%	91 a 120	67,15%
121 a 150	59,64%	121 a 150	77,54%
151 a 180	74,85%	151 a 180	77,96%
181 a más	0,00%	181 a más	0,00%
Total	7,63%	Total	25,53%

(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.

Tenemos una positiva evolución considerando septiembre de 2017 contra diciembre de 2016, 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.

	30-09-2017	31-12-2016	30-09-2016
	%	%	%
Tasa de riesgo	11,72%	10,65%	11,96%

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 a septiembre de 2017 versus diciembre de 2016, tenemos los siguientes montos de castigo:

30-09-2017						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Tasa de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	10.818.042	117.537.529	9,20%	15.979.790	13,60%	1,51%
Repactada	6.094.934	26.751.452	22,78%	10.394.159	38,85%	4,32%
<b>Total</b>	<b>16.912.976</b>	<b>144.288.981</b>	<b>11,72%</b>	<b>26.373.949</b>	<b>18,28%</b>	<b>2,03%</b>

31-12-2016						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Tasa de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	9.730.703	127.528.651	7,63%	19.696.046	15,44%	1,29%
Repactada	6.613.446	25.903.053	25,53%	13.138.076	50,72%	4,23%
<b>Total</b>	<b>16.344.149</b>	<b>153.431.704</b>	<b>10,65%</b>	<b>32.834.122</b>	<b>21,40%</b>	<b>1,78%</b>

Cabe señalar, que al cierre de septiembre 2017 la tasa mensual de castigo está alineada con la tendencia del indicador al mismo período 2016, 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 y en línea con el reconocimiento del riesgo asociado.

#### 2.4.6. Litigios

1.- Con fecha 23 de Noviembre de 2017, el Servicio Nacional del Consumidor comunicó a través de su sitio web que ha presentado una demanda colectiva en la que se solicita que algunas cláusulas del contrato de Inversiones y Tarjetas S.A. con sus clientes sean declaradas como abusivas. Se indicó que está relacionado con una mediación en la cual participó la empresa. Al respecto, la compañía considera que una acción fundada en las cláusulas del contrato debiera ser desestimada.

En efecto, las cláusulas que fueron objeto de la mediación iniciada por el Sernac, incluida la estructura de cobros del servicio adicional de avances, ya formaban parte del contrato que fue objeto de la demanda colectiva iniciada por el Sernac en el año 2013 ( Rol N° 4339-2013 seguido ante el 8° Juzgado Civil de Santiago). En el señalado proceso judicial ya se ha dictado sentencia definitiva, la que acogió parcialmente la demanda colectiva iniciada por el Sernac, declarando nula la cláusula 18ª del contrato de Crédito en Moneda Nacional y Afiliación al Sistema y Reglamento de Uso de la Tarjeta Hites y Servicios Adicionales en lo que se refiere a los "Cargos fraccionables por períodos" que se devengaban al utilizar la tarjeta de crédito en la compra de productos, por cuanto dichas transacciones "*no sólo no constituye una prestación adicional al contrato, sino que además no es susceptible de ser aceptada o rechazada en este caso*", considerándola abusiva, y ordenando la cesación de todos aquellos actos que la demandada ejecuta con ocasión de la aplicación de dicha cláusula, en cuanto a los "cargos fraccionables por períodos. Asimismo, la sentencia rechazó la petición del Sernac de declarar la nulidad, por ser abusiva, de las cláusulas 19ª y 20ª del contrato de crédito en cuanto a los cargos unitarios por rehabilitación del crédito y cargos fraccionables por períodos por programación, cuota fija y cuota fácil. El rechazo se debe a que la sentencia establece que es legítimo su cobro puesto que se trata de servicios adicionales que van en beneficio de los consumidores, quien las puede aceptar o rechazar y que están debidamente detalladas en el contrato.

Consecuentemente, no es comprensible que hoy el Sernac pida la nulidad de cláusulas y estructuras de cobro de servicios adicionales que ya habían sido revisadas por el mismo Sernac en los años 2010 y 2012 y, adicionalmente, objeto de un pronunciamiento judicial firme y ejecutoriado.

El artículo 16 A.- de la Ley N° 19.496 establece que "*Declarada la Nulidad de una o varias cláusulas o estipulaciones de un contrato de adhesión, por aplicación de alguna de las normas del artículo 16, éste subsistirá con las restantes cláusulas, a menos que por la naturaleza misma del contrato, o atendida la intención original de los contratantes, ello no fuere posible. En este último caso, el juez deberá declarar nulo, en su integridad, el acto o contrato sobre el que recae la declaración.*"

En opinión de nuestros asesores legales, lo señalado en el artículo citado es relevante a la luz del juicio antes mencionado, toda vez que en dicho proceso efectivamente se declaró la nulidad parcial de una cláusula, por lo que las demás cláusulas del contrato subsisten, sin necesidad de un pronunciamiento explícito de ello. En consecuencia, las cláusulas del contrato que no fueron objeto explícito de la demanda del año 2013 y aquellas que si lo fueron pero respecto de la cual se rechazó la demanda (cláusulas 19ª y 20ª) deben entenderse como plenamente válidas y ajustadas a la legislación.

Por lo señalado precedentemente, se estima que la demanda anunciada no tendrá efectos financieros para la Compañía.

La demanda anunciada por el Sernac no ha sido notificada a la Compañía y, mientras ello no ocurra, ésta puede ser retirada o modificada por el Servicio Nacional del Consumidor a su completo arbitrio.

2.- Con fecha 23 de Noviembre de 2017, el Servicio Nacional del Consumidor comunicó a través de su sitio web que ha presentado una demanda colectiva en contra de Comercializadora S.A. Esta demanda tiene relación con la denuncia de un programa emitido por Canal 13 a raíz de una supuesta infracción a las buenas prácticas en la venta del producto Garantías Extendidas durante el presente año en la tienda Hites San Bernardo.

Los hechos denunciados estaban acotados a las prácticas de un grupo reducido de tres vendedores de la tienda señalada, y no existen motivos serios que permitan presumir que otros vendedores estén también involucrados. Asimismo, los clientes afectados fueron ya reparados con la restitución de lo pagado, procediendo con la anulación de todas las transacciones reclamadas con la sola petición de los clientes, y sin más trámites ni averiguaciones. El monto total de estas anulaciones ascendió a 70 millones de pesos aproximadamente.

En consecuencia, no existen antecedentes que permitan sostener un efecto financiero para la Compañía. Cabe agregar que la empresa confía plenamente en la rectitud de su personal y por ello se defenderá enérgicamente una vez que sea notificado de la demanda interpuesta en su contra.

La demanda anunciada por el Sernac no ha sido notificada a la Compañía y, mientras ello no ocurra, ésta puede ser retirada o modificada por el Servicio Nacional del Consumidor a su completo arbitrio.

## **2.5. Propiedad y Administración del Emisor**

### **2.5.1. Accionistas**

Principales accionistas al 30 de septiembre de 2017:

Accionista	Número de acciones	% de propiedad (*)
------------	--------------------	--------------------

	<b>suscritas</b>	
INVERSIONES NIAGARA SA	110.803.852	29,381%
INVERSIONES PALUMA UNO LIMITADA	81.406.591	21,586%
BTG PACTUAL SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION(CTA.NUEVA)	38.953.468	10,329%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	38.843.862	10,300%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSION	28.096.007	7,450%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	18.759.154	4,974%
FONDO DE INVERSION SANTANDER SMALL CAP	12.210.957	3,238%
LARRAIN VIAL S A CORREDORA DE BOLSA	5.580.239	1,480%
CHILE FONDO DE INVERSION SMALL CAP	4.612.628	1,223%
BCI SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	3.378.245	0,896%
BTG PACTUAL CHILE S A C DE B	3.196.327	0,848%
BANCO ITAU CORPBANCA POR CTA DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS	3.133.303	0,831%
<b>Total Principales Accionistas</b>	<b>348.974.633</b>	<b>92,536%</b>
<b>Otros Accionistas</b>	<b>28.150.030</b>	<b>7,464%</b>
<b>Total Acciones Compañía</b>	<b>377.124.663</b>	<b>100,000%</b>

#### **Accionistas controladores:**

Empresas Hites S.A. es controlada, mediante un pacto de actuación conjunta no formalizado, por las personas jurídicas que se indican a continuación, quienes al 30 de septiembre de 2017 eran propietarias del 52,06% de las acciones con derecho a voto de la sociedad:

##### Inversiones Niágara S.A.

Rut: 78.872.400-4

Es controlada por el Sr. Isaac Hites Averbuck, RUT: 2.812.682-4  
Porcentaje controlado (incluyendo acciones en custodia): 30,04%.

##### Inversiones Paluma Uno Ltda.

RUT: 76.498.520-6

Es controlada por el Sr. Marcos Hites Palombo, RUT: 6.374.801-3  
Porcentaje controlado (incluyendo acciones en custodia): 22,02%

#### **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**

Jaime Hites Weber

Marcos Hites Palombo

Ernesto Edwards Risopatrón

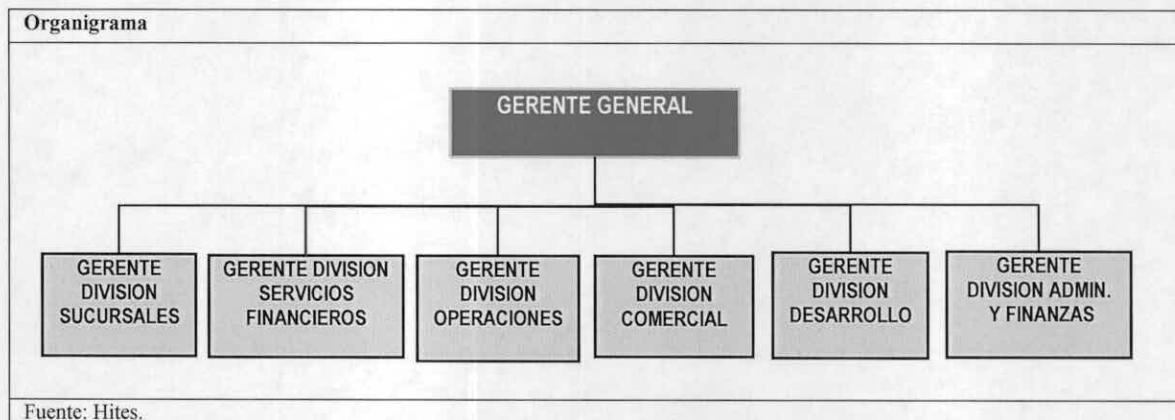
Ignacio Guerrero Gutiérrez

Alex Herwardt Fischer Weiss  
Karen Thal Silberstein

### **Ejecutivos**

La Compañía actualmente está organizada en cinco gerencias divisionales:

1. Gerencia División Sucursales: Responsable de la gestión comercial de tiendas, operaciones y servicios, de Marketing y de la página hites.com.
2. Gerencia División Servicios Financieros: Su propósito es ser especialistas en entregar soluciones a las necesidades de consumo y financieras de los segmentos más masivos de la población, donde el compromiso es fortalecer rentablemente la propuesta de valor de Empresas Hites, consolidándonos como una solución financiera integral, que junto con propuestas de valor renovadas y el lograr procesos más ágiles de atención, nos permitan elevar los niveles de satisfacción de los clientes, además de evolucionar con el crecimiento económico y el desarrollo sociocultural de esos segmentos.
3. Gerencia División Operaciones: Es la operación logística de Hites, la responsable de la custodia y distribución de los productos que ofrecemos en nuestras tiendas y encargados de la experiencia de compra ecommerce de nuestros clientes. Somos una operación multicanal, con foco en nuestro cliente buscando superar sus expectativas con una logística que debe ser ágil, eficiente y orientada a la mejora continua para apoyar de forma sustentable el crecimiento de Hites.
4. Gerencia División Desarrollo: Responsable del área inmobiliaria de Hites y principalmente de la búsqueda, negociación y construcción de los nuevos locales de la compañía en los distintos puntos del país.
5. Gerencia División Administración y Finanzas: Responsable de apoyar y guiar las iniciativas estratégicas claves de la compañía mediante la correcta administración del capital humano, el análisis financiero, el soporte tecnológico, Legal y el aporte de recursos financieros.
6. Gerencia División Comercial: Responsable del área negocios retail, respecto de la compra y abastecimiento de las tiendas, así como de la gestión de marketing de la compañía.



### **Listado ejecutivos principales**

RUT	Nombre	Cargo	Fecha Nombramiento
8.911.853-0	GONZALO MARAMBIO CASTELLON	GERENTE DE DIVISION OPERACIONES	27-02-2017
8.725.100-4	JOAQUÍN PEREZ URBINA	GERENTE AUDITORIA INTERNA	03-08-2015
13.315.576-7	JUAN CARLOS PARRA ALVAREZ	GERENTE DIVISION SUCURSALES	11-11-2014
8.957.757-8	EDUARDO RODRIGUEZ PEREZ	FISCAL	01-10-2012
8.392.529-9	FRANCISCO MONTESINO VÁSQUEZ	GERENTE DE RIESGO FINANCIERO	03-10-2011
7.363.341-9	GONZALO IRARRAZAVAL DEL CAMPO	GERENTE DIV. ADM. Y FINANZAS	09-05-2011
11.250.686-1	JAIME ANUSCH BRIKISAK	GERENTE DIV. SERV. FINANCIEROS	04-09-2006
8.640.599-7	ENRIQUE VENTURA BRODSKY	GERENTE DIVISION DESARROLLO	01-03-2005
13.256.045-5	CARLOS NIKLITSCHK LEVY	GERENTE DIVISIÓN COMERCIAL	02-10-2017
6.491.215-1	IVÁN CONTRERAS MIRANDA	GERENTE DE RECURSOS HUMANOS	20-10-2003
6.557.133-1	RICARDO BRENDER ZWICK	GERENTE GENERAL	20-09-2001
8.748.756-3	SILVIA DIAZ BARRIOS	GERENTE CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTION	01-05-1998
8.749.400-4	BERNARDO BINIEK FELLAY	GERENTE DE ADMINISTRACION	03-04-1992

## 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 al negocio financiero de la compañía. Al respecto, la Empresa, 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.

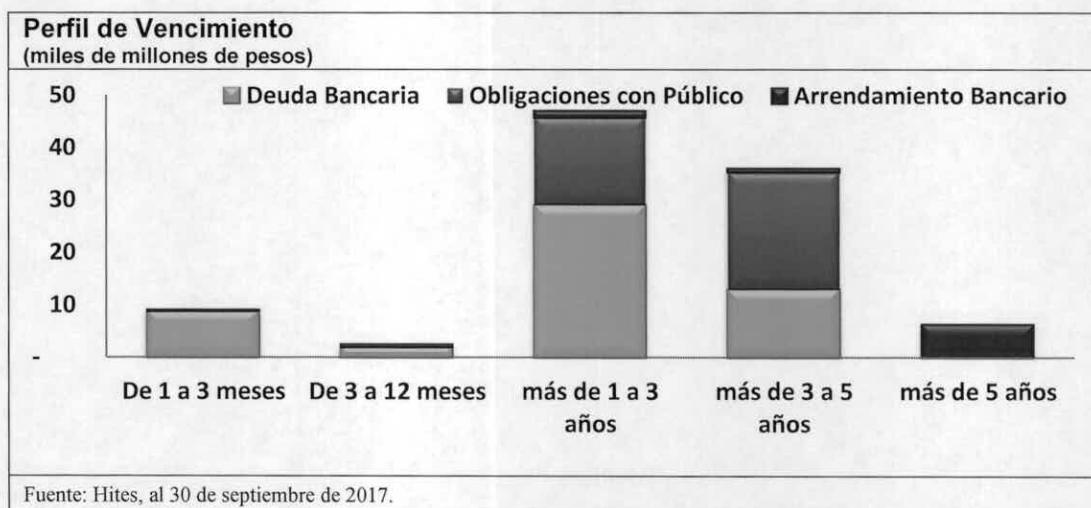
### 2.6.3. Riesgo de Tasa de Interés y Endeudamiento

La Sociedad ha adquirido compromisos en pesos y dólares con los bancos a corto, mediano y largo plazo, a tasas acorde al mercado, afectos a tasas de interés fijas y variables, bajo condiciones crediticias razonables.

La porción del pasivo afecta a tasas de interés variable, está relacionada directamente a la tasa TAB nominal de 180 días.

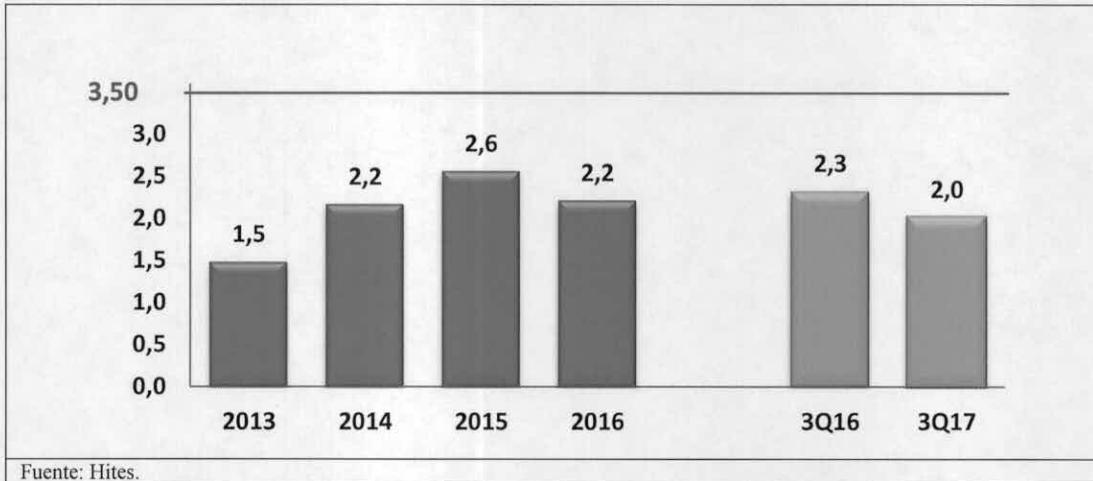
Por otra parte la Sociedad estima que el grado de endeudamiento es adecuado a los requerimientos de sus operaciones normales y de inversión.

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

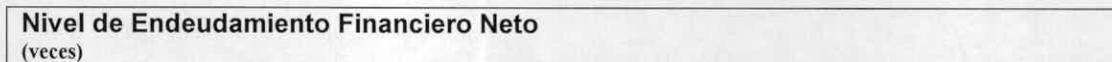
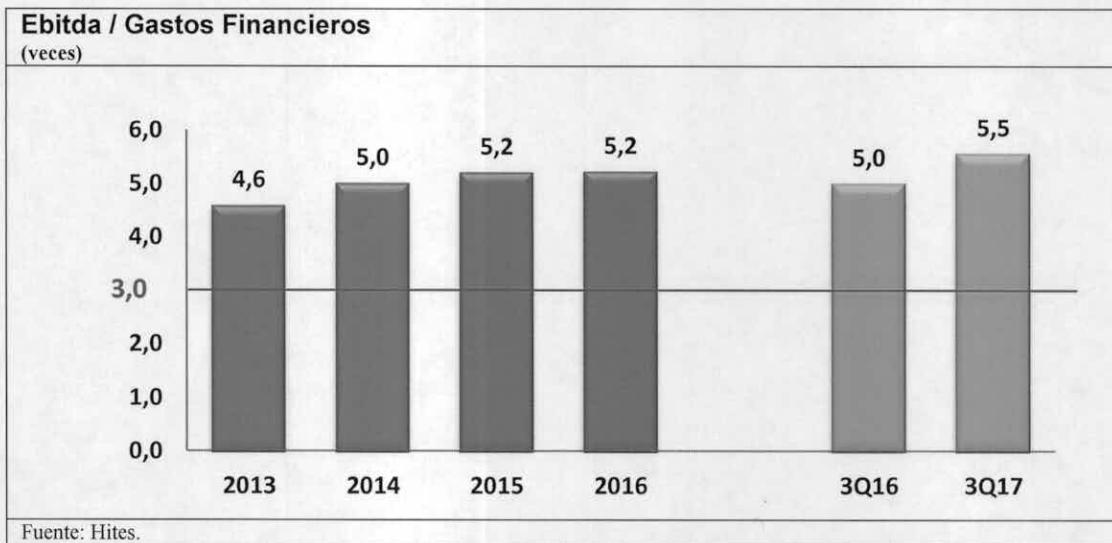


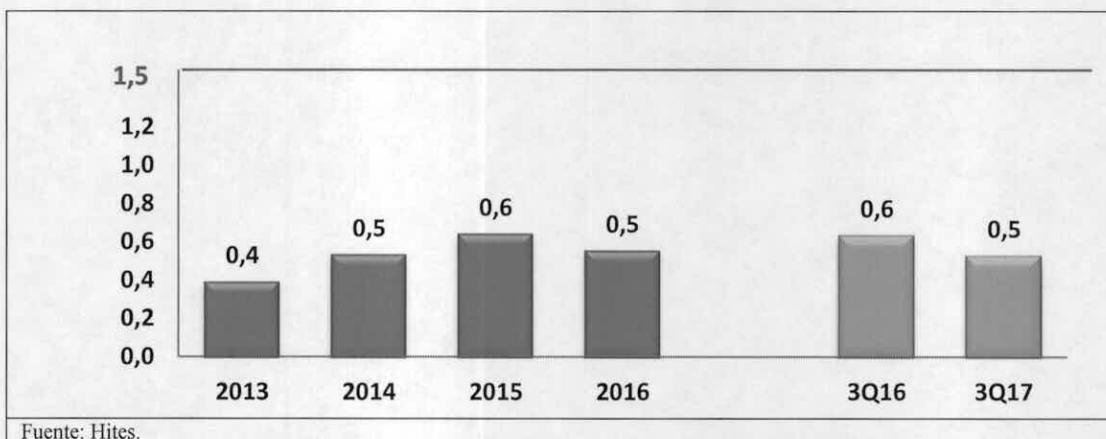
El nivel de endeudamiento se ha mantenido dentro de niveles conservadores. Cabe mencionar que dicho ratio es significativamente menor a los covenants financieros que la compañía está sujeta a septiembre 2017, (DFN/EBITDA < 3,5, y Total Pasivos Neto / Patrimonio < 1,5), debido principalmente al alza del Ebitda y de la utilidades de la Compañía.

**Deuda Financiera Neta / Ebitda**  
(veces)



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





#### 2.6.4. Riesgo de Tipo de Cambio

Parte de los productos que comercializa la sociedad son adquiridos directamente por la empresa 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 y si es que las mercaderías importadas ya han sido embarcadas en el país de origen, se genera una exposición a la fluctuación cambiaria. La política de la sociedad es minimizar esta exposición comprando dólares o tomando posiciones de forwards en la fecha aproximada de embarque. De esta manera, el riesgo cambiario proveniente de estas operaciones se ha mitigado en forma importante.

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. Actualmente se mantiene un crédito expresado en Soles peruanos el cual fue "swapeado" a pesos chilenos mediante un cross currency swap.

#### Medidas de mitigación

La Sociedad, de acuerdo a su política, ha definido cubrirse del riesgo a variaciones de tasas de interés variables distintas a la TAB mediante instrumentos de derivados que permiten fijar las tasas. Actualmente la compañía no cuenta con créditos sujetos a tasas de interés variables distintas a las TAB.

#### 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.).

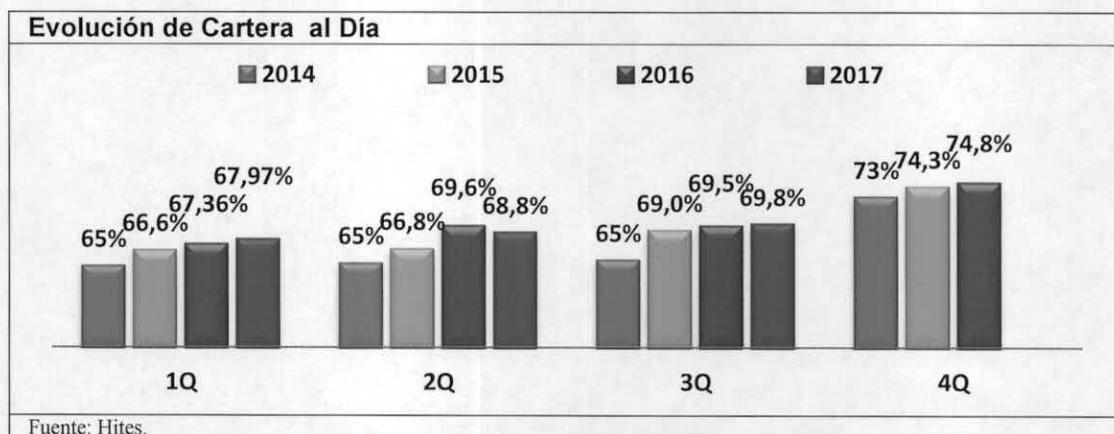
Por último, el riesgo crediticio se ve acotado al tratarse de colocaciones altamente desconcentradas, con un muy bajo monto promedio. Ningún cliente concentra más de un 0,005% de la cartera de colocaciones de la Sociedad.

El saldo de capital acumulado, más sus intereses devengados correspondientes a deudores por tarjeta de crédito al 30 de septiembre de 2017 es de M\$144.288.981 y la provisión asociada a este saldo es de M\$16.912.976, por lo cual la tasa de riesgo determinada como saldo provisión dividido por saldo cartera es de 11,72%.

Si suponemos que la tasa de riesgo de crédito aumenta en 10% su impacto en resultados sería de MM\$1.691 como pérdida.

Como contrapartida cualquier disminución de un 10% impactaría en resultados positivamente, generando una disminución en la incobrabilidad de MM\$1.691.

Finalmente estamos atentos a cambios de comportamiento de nuestra cartera y desarrollando controles y segmentaciones paralelas para ver si efectivamente se recoge algún cambio de comportamiento que haga conveniente y necesario realizar nuevas segmentaciones de la cartera, incluso llegando a modelar el comportamiento individual de cada cliente por puntajes 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 afecta 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 empresa, 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.

	<b>30-09-2017</b>	<b>31-12-2016</b>
	M\$	M\$
Total Activos Corrientes	185.987.508	191.295.838
Total Pasivos Corrientes	57.836.433	59.194.304
<b>Indice de liquidez</b>	<b>3,22</b>	<b>3,23</b>

Con fecha 24 de junio de 2016, Hites concluyó en forma exitosa la suscripción de un contrato de financiamiento por la suma total de M\$40.000.000 liderados por el Banco Itaú Corbanca, quienes en conjunto con otros bancos participan como acreedores en este contrato, y dónde actúan como garantes todas las filiales de hites. El contrato no contempla

otras garantías directas o indirectas.

Este crédito considera un periodo de gracia de 30 meses y tiene un plazo de cinco años. Los fondos de estos créditos fueron destinados al refinanciamiento de pasivos financieros del Grupo Hites.

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.

Con fecha 14 de septiembre de 2015, la Sociedad efectuó una colocación en el mercado nacional de los bonos Serie B, emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de Superintendencia de Valores y Seguros bajo el número 702, por una suma total de 1.500.000 UF con un plazo de siete años y con una tasa de interés de 5,40%, compuesto, vencido y calculado sobre la base de vencimiento semestrales iguales de 180 días.

La referida colocación se pagó, en parte, mediante el canje de los bonos Serie B por la totalidad de los bonos Serie A, emitidos por la Sociedad con cargo a la misma línea, los cuales fueron rescatados anticipadamente en virtud de lo dispuesto en el artículo 130 de la Ley.

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.

Mediante estas dos 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.

La Sociedad estima que su grado de endeudamiento financiero son los adecuados 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 hasta el año 2043. 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](http://www.hites.cl)) y en la página web de la Superintendencia de Valores y Seguros ([www.svs.cl](http://www.svs.cl)), así como también en las oficinas del primero.

#### 3.1. Estados Consolidados de Situación Financiera

Cifras en miles de pesos	sep-17	dic-16
Activos corrientes totales	185.987.508	191.295.838
Activos no corrientes totales	107.678.742	105.851.004
<b>Total Activos</b>	<b>293.666.250</b>	<b>297.146.842</b>
Pasivos corrientes totales	57.836.433	59.194.304
Pasivos no corrientes totales	91.861.986	94.569.876
Patrimonio total	143.967.831	143.382.662
<b>Total Patrimonio y Pasivos</b>	<b>293.666.250</b>	<b>297.146.842</b>

#### 3.2 Estado de Resultados Integrales Consolidados por Naturaleza

Cifras en miles de pesos	sep-17	sep-16
Ingreso por actividades ordinarias	221.655.665	209.857.111
Costo de ventas	(133.646.966)	(126.276.644)
Costos de distribución	(2.441.978)	(2.180.596)
Gastos de administración	(71.299.040)	(65.866.208)
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>7.601.188</b>	<b>7.519.926</b>

#### 3.3. Estado de Flujos de Efectivos

Cifras en miles de pesos	sep-17	sep-16
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	18.316.578	21.165.885
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	22.092.788	16.076.638
Flujos de efectivo netos provenientes de (utilizados en) actividades de inversión	(5.542.232)	(8.335.468)
Flujos de efectivo netos provenientes de (utilizados en) actividades de financiación	(9.624.210)	(15.032.009)
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	6.926.346	(7.290.839)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	25.242.924	13.875.046

### 3.4. Razones financieras

Razones Financieras	sep-17	dic-16	sep-16
Endeudamiento Neto <sup>1</sup>	0,86	0,94	0,92
Endeudamiento Financiero Neto <sup>2</sup>	0,52	0,55	0,63
Pasivos Corrientes Totales / Pasivos Totales <sup>3</sup>	38,6%	38,5%	32,5%
Deuda Financiera Corto Plazo / Deuda Financiera Total <sup>4</sup>	11,33%	6,81%	9,90%
Deuda Financiera Neta / Ebitda <sup>5</sup>	2,18	2,21	2,48
Ebitda / Gastos Financieros <sup>6</sup>	5,54	5,20	4,98

- (1) (Pasivos Corrientes Totales + Pasivos No Corrientes Totales – Efectivo y equivalentes al Efectivo) / Total patrimonio neto.  
(2) (Otros Pasivos Financieros Corrientes + Otros Pasivos Financieros No Corrientes – Efectivo y equivalentes al Efectivo) / Total patrimonio neto.  
(3) Pasivos Corrientes Totales / (Pasivos Corrientes Totales + Pasivos No Corrientes Totales).  
(4) Otros Pasivos Financieros Corrientes / (Otros Pasivos Financieros Corrientes + Otros Pasivos Financieros no Corrientes).  
(5) (Otros Pasivos Financieros Corrientes + Otros Pasivos Financieros No Corrientes) - Efectivo y Equivalente al Efectivo) / (Ganancia Bruta - Gastos de Administración - Costos de Distribución + Gasto por Depreciación + Gasto por Amortización).  
Calculo del Ebitda considerados los últimos 12 meses.  
(6) (Ganancia Bruta - Gastos de Administración - Costos de Distribución + Gasto por Depreciación + Gasto por Amortización)/Costos Financieros. Cálculos considerados los últimos 12 meses.

### 3.5. Créditos preferentes.

A esta fecha el Emisor mantiene créditos financieros vigentes, los que contemplan las restricciones que se detallarán más adelante.

### 3.6. Emisiones de bonos corporativos vigentes.

A la fecha de la suscripción del contrato de emisión, el Emisor mantiene emisiones vigente de bonos.

### 3.7. Restricción al Emisor en relación a otros acreedores

Todos los covenants financieros que se indican a continuación han sido calculados en base a los Estados Financieros enviados por Hites a la SVS:

#### (i) Restricciones correspondientes a los Contratos de Financiamiento suscritos en el mes de junio de 2016:

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

Al 30 de septiembre de 2017, el Nivel de Endeudamiento Neto es de 0,86 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

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

Al 30 de septiembre de 2017, la Deuda Financiera Neta dividida por EBITDA es de 2,18 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

- 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) PariPassu: 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 Subsidiarias 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.
- i.9) 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.10) 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. Lo anterior no aplica a la cartera debidamente castigada, la cual haya sido eliminada del balance y realizada la respectiva pérdida en el estado de resultados.
- i.11) 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.12) Se establecen condiciones para adquirir otras compañías, entidades, negocios o la creación de nuevas subsidiarias.
- i.13) 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 totales.
- i.14) 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, siempre que la respectiva garantía recaiga sobre los expresados activos por un monto total acumulado no superior al dos por ciento de los activos totales; o respecto de garantías personales que garanticen exclusivamente obligaciones de las sociedades del Grupo Hites.

Al 30 de septiembre de 2017 se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones y

restricciones establecidas en el contrato.

**(ii) Restricciones correspondientes a los bonos corporativos vigentes:**

Respecto de los bonos corporativos vigentes, la Sociedad debe cumplir con las siguientes restricciones:

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

Se define Deuda Financiera Neta 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.

Al 30 de septiembre de 2017, el Nivel de Endeudamiento Financiero Neto es de 0,52 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

- 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.

Al 30 de septiembre de 2017, la Cobertura de Gastos Financieros es de 5,54 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

**(iii) Covenants.**

Determinación de covenants

Al 30 de septiembre de 2017 la razón Deuda Financiera Neta dividido por Ebitda asciende a 2,18 veces, mientras que el covenant de Total Pasivo Neto dividido por Patrimonio Total asciende a 0,86.

Información	Moneda	30-09-2017 M\$	31-12-2016 M\$
Efectivo y Equivalentes al Efectivo ( 1 )	\$	25.242.924	18.316.578
Otros Pasivos Financieros Corrientes	\$	(11.369.362)	(6.606.220)
Otros Pasivos Financieros No Corrientes	\$	(89.014.260)	(90.341.000)
<b>Deuda Financiera Neta</b>		<b>(75.140.698)</b>	<b>(78.630.642)</b>
Pasivo Corriente		(57.836.433)	(59.194.304)
Pasivo No Corriente		(91.861.986)	(94.569.876)
<b>Pasivos Totales ( 2 )</b>		<b>(149.698.419)</b>	<b>(153.764.180)</b>

	30-09-2017	31-12-2016
	M\$	M\$
Pasivos Totales Netos ( 2 - 1)	(124.455.495)	(135.447.602)
Total Patrimonio	143.967.831	143.382.662
Gastos Financieros	6.213.841	6.835.964
<b>EBITDA</b>	<b>34.425.892</b>	<b>35.553.131</b>

Covenant requerido	Ratio al		Ratio requerido contrato	
	30-09-2017		Covenant Sindicado	Covenant Bono
(i.1) Nivel de Endeudamiento Neto: Pasivos Totales Netos/Total Patrimonio	0,86	≤	1,50	
(i.2) Deuda Financiera Neta/ Ebitda	2,18	≤	3,50	
(ii.2) Nivel de Endeudamiento Financiero Neto: Deuda Financiera Neta/Total Patrimonio	0,52	≤		1,5
(ii.3) Cobertura de Gastos Financieros: Ebitda Anualizado/ Gastos financieros Anualizados	5,54	≥		3

#### Calculo del EBITDA

Cifras en miles de pesos	(Anualizado)	(Anual)	(Semestre)	(Semestre)
	Sep. 2017 (1)+(2)-(3)	Dic. 2016 (1)	Sep. 2017 (2)	Sep. 2016 (3)
Ingreso por actividades ordinarias	314.288.229	302.489.675	221.655.665	209.857.111
Costo de ventas	(188.051.978)	-180.681.656	-133.646.966	-126.276.644
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>126.236.251</b>	<b>121.808.019</b>	<b>88.008.699</b>	<b>83.580.467</b>
Costos de distribución	(3.313.905)	-3.052.523	-2.441.978	-2.180.596
Gastos de administración	(97.670.671)	-92.237.839	-71.299.040	-65.866.208
<b>Resultado Operacional</b>	<b>25.251.675</b>	<b>26.517.657</b>	<b>14.267.681</b>	<b>15.533.663</b>
Gasto por Depreciación	5.623.983	5.781.732	4.217.931	4.375.680
Gasto por Amortización	3.550.236	3.253.742	2.697.660	2.401.166
<b>EBITDA</b>	<b>34.425.892</b>	<b>35.553.131</b>	<b>21.183.272</b>	<b>22.310.509</b>

### 3.8. Restricciones del Emisor en Relación a la Presente Emisión

Se describen a continuación las principales restricciones a que se obliga 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 30 de septiembre de 2017, este indicador es de: 0,52 veces por lo que dicha restricción se encontraba en cumplimiento.

- 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) Gasto por Depreciación, más (v) Gasto por Amortización, y se define Gastos Financieros como “Costos Financieros”. La definición de “Ganancia Bruta”, “Gastos de Administración”, “Costos de Distribución”, “Gasto por Depreciación”, “Gasto por Amortización” y “Costos Financieros”, corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor

Al 30 de septiembre de 2017, este indicador es de: 5,54 veces por lo que dicha restricción se encontraba en cumplimiento.

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 Matriz 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 Consorcio
- Banco Internacional

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\$5.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Estado hasta por un monto de MUS\$2.500

**3.11. Obligaciones Financieras Filiales del Emisor:**  
30 de septiembre de 2017

A.1) Obligaciones financieras moneda nacional  
Moneda : Pesos  
Garantía : No Garantizada

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de Intereses	Tasa	Condiciones de la obligación			Valor Contable		Valor Nominal	
								Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	más de 1 a 3 años	más de 3 a 5 años	más de 5 años	Total al 30-09-2017	Total al 30-09-2017
Préstamos de entidades financieras														
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97032000-8	Banco BBVA	Chile	Al vencimiento	Variable	0,468%	0,469%	M \$	M \$	M \$	M \$	M \$
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	97041000-7	Banco ITAU	Chile	Al vencimiento	Variable	0,468%	0,472%	13.254.161	6.627.080	-	19.881.241	2.486.318
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	99500410-0	Banco Consorcio	Chile	Al vencimiento	Variable	0,468%	0,470%	6.627.081	3.313.540	-	9.940.621	19.890.620
Sub total Préstamos de entidades financieras (\$) no corrientes										21.538.012	10.769.004	-	32.307.016	32.322.231
Total Préstamos de entidades financieras										21.538.012	10.769.004	-	32.307.016	32.322.231

A.2) Préstamos de entidades financieras en UF  
Moneda : UF  
Garantía : No Garantizada

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de intereses	Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	Condiciones de la obligación			Valor Contable		Valor Nominal	
									Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	más de 1 a 3 años	más de 3 a 5 años	más de 5 años	Total al 30-09-2017	Total al 30-09-2017
Préstamos de entidades financieras (UF) Corrientes															
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	92040000-0	IBM de Chile S.A.C	Chile	Al vencimiento	0,550%	0,550%	M \$	M \$	M \$	M \$	M \$	M \$	
Sub total Préstamos de entidades financieras (UF) Corrientes										642.697	1.973.940	-	2.616.637	2.616.637	
Total Préstamos de entidades financieras (UF)										642.697	1.973.940	-	2.616.637	2.616.637	

A.3) Prestamos de entidades financieras en moneda extranjera

Moneda : US\$

Garantía : No Garantizada

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de intereses	Tasa nominal	Tasa efectiva	De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Valor Contable		Total al 30-09-2017
											Corriente	No Corriente	
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97008000-K	Banco Bice	Chile	Al vencimiento	0,232%	0,232%	M \$	M \$	-	1.426.969	M \$
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	99500410-0	Banco Consorcio	Chile	Al vencimiento	0,314%	0,314%	1.618.409	-	-	1.618.409	1.426.969
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97041000-7	Banco Itau Corp Banca	Chile	Al vencimiento	0,219%	0,219%	921.953	-	-	921.953	1.618.409
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97032000-8	Banco BBVA	Chile	Al vencimiento	0,211%	0,211%	2.732.858	-	-	2.732.858	921.953
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97011000-3	Banco Internacional	Chile	Al vencimiento	0,278%	0,278%	1.012.499	-	-	1.012.499	2.732.858
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97006000-6	Banco Crédito e Inversiones	Chile	Al vencimiento	0,252%	0,252%	33.598	-	-	33.598	1.012.499
96947020-9	Empresas Hites S.A.	Chile	97006000-6	Banco Crédito e Inversiones	Chile	Al vencimiento	0,217%	0,217%	255.633	-	-	255.633	33.598
				Sub total Préstamos de entidades financieras (US\$) corrientes					8.001.919	-	-	8.001.919	255.633
													8.001.919

Moneda : PEN

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de intereses	Tasa nominal	Tasa efectiva	más de 1 a 3 años	más de 3 a 5 años	más de 5 años	Valor Nominal	
												Corriente	No Corriente
96947020-9	Empresas Hites S.A.	Chile	O-E	Banco de Crédito del Perú	Perú	Al vencimiento	0,730%	0,732%	M \$	M \$	-	6.404.879	M \$
				Sub total Préstamos de entidades financieras no corrientes					4.269.918	2.134.961	-	6.404.879	6.409.566
				Total Préstamos de entidades financieras (UF)					12.271.837	2.134.961	-	14.406.798	14.411.485

A.4) Contratos de derivados financieros

Moneda : US\$ y PEN

Garantía : No Garantizada

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Moneda	Fecha de vencimiento	Transacción protegida	Valor partida protegida	Tipo	Condiciones de la obligación		Efecto en resultado (*)
											Corriente	No Corriente	
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97080000-K	Banco Bice	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Total al 30-09-2017
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97080000-K	Banco Bice	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	M \$	M \$	M \$
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97080000-K	Banco Bice	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	23.948	-	23.948
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97041000-7	Banco Itau	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	26.284	-	26.284
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97041000-7	Banco Itau	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	2.000.000	Forward	95	-	95
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97041000-7	Banco Itau	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	2.000.000	Forward	51.609	-	51.609
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	2.000.000	Forward	20.361	-	20.361
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	30.415	-	30.415
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	22.799	-	22.799
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	16.956	-	16.956
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	1º Trimestre 2018	Cartas de Crédito	2.000.000	Forward	-	1.745	1.745
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	96899230-9	Banco EuroAmerica	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	11.316	-	11.316
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	97032000-8	Banco BBVA	Chile	Dólar	4º Trimestre 2017	Cartas de Crédito	1.000.000	Forward	26.278	-	26.278
											230.061	1.745	231.806

(\*) El efecto en resultados se presenta incluido en la nota 31) Diferencias de cambio

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Moneda	Fecha de vencimiento	Transacción protegida	Valor partida protegida	Tipo	Condiciones de la obligación		Utilidad/ (Pérdida) (*)
											Corriente	No Corriente	
96947020-9	Empresas Hites S.A.	Chile	97006000-6	Banco Crédito e Inversiones	Chile	PEN	2º Trimestre 2020	Préstamo	32.860.000	Cross Currency Swap	De 1 a 3 años	De 3 a 12 años	Total al 30-09-2017
											M \$	M \$	M \$
											230.061	1.745	243.770
													475.576

B) Obligaciones con público (UF)

Moneda : UF  
 Garantía : No Garantizada  
 País : Chile

Rut	Sociedad	País	Nombre acreedor	País	Moneda	Pago de intereses	Condiciones de la obligación				Valor Contable		Valor Nominal	
							Tasa nominal mensual	Tasa efectiva mensual	Tasa efectiva anual	Pago de intereses	más de 1 a 3 años	más de 3 a 5 años	Total al 30-09-2017	Total al 30-09-2017
96947020-9	Empresas Hites S.A	Chile	Representante del público	Chile	UF	Al vencimiento	5,40%	5,41%						
			Sub total obligaciones con público (UF) corrientes											

C) Arrendamientos Financieros

C.1) Arrendamientos Financieros UF  
 Moneda : UF  
 Garantía : No Garantizada

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de intereses	Tasa nominal anual	Tasa efectiva anual	Valor Contable			Valor Nominal	
									De 1 a 3 meses	De 3 a 12 meses	Total al 30-09-2017	Total al 09-2017	Total al 30-09-2017
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	78297040-2	Inmobiliaria Catedral S.A	Chile	Mensual	9,00%	9,01%	24.361	29.848	54.209	54.209	54.209
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	76072304-5	Corpseguros	Chile	Mensual	5,36%	5,38%	42.534	131.220	173.754	173.754	173.754
96947020-9	Empresas Hites S.A.	Chile	92040000-0	IBM	Chile	Mensual	4,94%	4,95%	88.218	202.819	291.037	291.037	291.037
				Sub total Arrendamiento financiero (UF) corrientes					155.113	363.887	519.000	519.000	519.000

Rut	Sociedad	País	Rut	Nombre acreedor	País	Pago de intereses	Tasa nominal anual	Tasa efectiva anual	Valor Contable			Valor Nominal	
									más de 1 a 3 años	más de 3 a 5 años	Total al 30-09-2017	Total al 09-2017	Total al 30-09-2017
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	78297040-2	Inmobiliaria Catedral SA	Chile	Mensual	9,00%	9,01%	116.168	1.330.046	1.586.910	1.586.910	1.586.910
81675600-6	Comercializadora S.A.	Chile	76072304-5	Corpseguros	Chile	Mensual	5,36%	5,38%	446.848	4.672.570	5.702.814	5.702.814	5.702.814
96947020-9	Empresas Hites S.A.	Chile	92040000-0	IBM	Chile	Mensual	4,94%	4,95%	344.848	-	344.848	344.848	344.848
				Sub total Arrendamiento financiero (UF) no corriente					1.068.940	6.002.616	7.634.572	7.634.572	7.634.572
				Total Arrendamientos financieros					1.224.053	926.903	6.002.616	8.153.572	8.153.572

#### 4. DESCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN.

##### 4.1. *Antecedentes Legales.*

###### 4.1.1. **Acuerdo de Emisión.**

El acuerdo de emisión se adoptó por 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, y en sesión de directorio celebrada el día 27 de julio de 2017, cuya parte pertinente fue reducida a escritura pública en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con fecha 31 de julio de 2017, bajo el repertorio N° 12.232/2017.

En relación a la emisión y colocación de los bonos de la Serie C (en adelante e indistintamente los "**Bonos**"), el acuerdo fue adoptado en sesión de directorio celebrado con fecha 29 de junio de 2017, cuya acta fue reducida a escritura pública con fecha 30 de junio de 2017 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, bajo el repertorio N° 10.460/2017.

###### 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° 14.184-2011 (en adelante el "**Contrato de Emisión**"), el cual fue modificado por escrituras públicas de fechas 2 de enero de 2012 otorgada en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie bajo el repertorio N° 41-2012, 10 de agosto de 2017, otorgada en la Notaría de Santiago de don Raúl Undurraga Laso, bajo el repertorio N° 4958-2017 y 8 de noviembre de 2017 otorgada en la Notaría de Santiago de don Raúl Undurraga Laso, bajo el repertorio N° 7115-2017.

La escritura complementaria a través de la cual se determinaron los antecedentes de la colocación de los Bonos (en adelante la "**Escritura Complementaria**"), consta de escritura pública de fecha 10 de agosto de 2017, otorgada en la Notaría de Santiago de don Raúl Undurraga Laso, bajo el repertorio N° 4958-2017.

La Escritura Complementaria fue modificada por escritura pública de fecha 5 de octubre de 2017, otorgada en la Notaría de Santiago de don Raúl Undurraga Laso, bajo el repertorio N° 6363-2017.

###### 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 702.

##### 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 a la fecha de cada Escritura Complementaria (en adelante la "**Escritura Complementaria**") que se otorgue al amparo del Contrato de Emisión; 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 del Día Hábil Bancario anterior y de la UF en la fecha de la respectiva Escritura Complementaria que se otorgue al amparo del Contrato de Emisión. En todo caso, el monto colocado en UF 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 esta Línea y que estuvieren vigentes podrá exceder el monto máximo en UF de 2.500.000 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 10 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 14.183-2011, modificada 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. 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 renuncia. Esta renuncia y la consecuente reducción del valor nominal de la Línea, deberán constar por escritura pública otorgada por el Emisor y el Representante de los Tenedores de Bonos, 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**" o "**Superintendencia**"). A partir de la fecha en que dicha declaración se registre en la SVS, el monto de la Línea quedará reducido al monto efectivamente colocado. Desde ya el Representante de los Tenedores de Bonos se entiende facultado para concurrir, en conjunto con el Emisor, al otorgamiento de la escritura pública en que conste la reducción del valor nominal 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.

#### **4.2.2. Monto Fijo / Línea.**

La emisión corresponde a una línea de bonos, en adelante la "**Línea**".

#### **4.2.3. Plazo de Vencimiento Línea.**

La Línea tiene un plazo máximo de 30 años contado desde el día 27 de febrero de 2012, fecha de inscripción en el Registro de Valores, plazo dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea.

#### **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 esta 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, "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 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. 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 guión cero dos, Unidad de Fomento guión cero cinco, Unidad de Fomento guión cero siete, Unidad de Fomento guión diez y Unidad de Fomento guión 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 guión cero

dos, Pesos guión cero cinco, Pesos guión cero siete y Pesos guión 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 una hora veinte 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 diecisiete 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 y notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta certificada, todo ello con a lo menos 15 días hábiles 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, quince 15 Hábles Bancarios de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los 5 días hábiles 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 nueve 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 quince días hábiles 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.

Conforme la Escritura Complementaria, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie C, en cualquier tiempo sea o no una fecha de pago de intereses o de amortización de capital, a contar del día 14 de diciembre de 2020, en los términos establecidos en el numeral (iii) de la letra (a) del número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión. Para efectos del cálculo de la Tasa de Prepago de los Bonos Serie C en los términos establecidos en el Contrato de Emisión, el Spread de Prepago (según éste se define en el Contrato de Emisión) corresponderá a un 1,5%.

#### **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 la letra c) del punto 4.3.2 del presente prospecto. 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.

Se deja constancia que la Garantía se ha constituido por todos los Garantes en la misma Escritura Complementaria.

#### **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 fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie C serán destinados aproximadamente en un cincuenta por ciento al pago y/o prepago de pasivos bancarios y en un cincuenta por ciento a financiar el plan de inversiones del Emisor, que involucra apertura de nuevas tiendas y financiamiento de capital de trabajo.

#### **4.2.10. Clasificaciones de Riesgo.**

##### ***Clasificadora de Riesgo Humphreys Limitada***

Categoría BBB+

Tendencia Favorable

Estados financieros al 30 de junio de 2017

##### ***ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Limitada***

Categoría BBB+

Tendencia Estable

Estados financieros al 30 de junio de 2017

##### ***Feller Rate Clasificadora de Riesgo Limitada***

Categoría BBB+

Tendencia Estable

**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 C será de hasta un millón de Unidades de Fomento. Al día de otorgamiento de la Escritura Complementaria, el valor nominal de la Línea disponible era de dos millones quinientas mil Unidades de Fomento. No obstante lo anterior, en atención al límite conjunto establecido en el número Uno. de la cláusula sexta del Contrato de Emisión, el valor nominal de la Línea disponible asciende a un millón de Unidades de Fomento.

Los Bonos Serie C y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, están denominados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de las mismas se reajustará según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos al día de vencimiento de la respectiva cuota. Para estos efectos, se tendrán por válidas las publicaciones del valor de la Unidad de Fomento que haga en el Diario Oficial el Banco Central de Chile de conformidad al número nueve del artículo treinta y cinco de la ley número dieciocho mil ochocientos cuarenta o el organismo que lo reemplace o suceda para estos efectos.

**4.2.11.2. Series.**

Los bonos de la presente emisión se emiten en una única serie denominada "Serie C".

**4.2.11.3 Plazo de vencimiento Serie C.**

Los bonos Serie C vencerán el día 14 de diciembre de 2024.

**4.2.11.4. Cantidad de Bonos.**

La Serie C comprende en total la cantidad de 2.000 bonos.

**4.2.11.5. Cortes.**

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

**4.2.11.6. Valor Nominal de la Series.**

El valor nominal total de la Serie C es de UF 1.000.000, el que comprende la cantidad de 2.000 bonos de un valor nominal de UF 500 cada uno.

**4.2.11.7. Reajutable / No Reajutable.**

Los bonos Serie C emitidos con cargo a la Línea, serán reajustables de acuerdo a la variación que experimente el valor de la UF, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos al día del vencimiento de la respectiva cuota.

**4.2.11.8. Tasa de Interés**

Los Bonos devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de

Fomento, un interés anual de 4,55%, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 2,2497% semestral.

#### 4.2.11.9. Fecha Inicio Devengo de Intereses y Reajustes

Los intereses se devengarán desde el 14 de diciembre de 2017 y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo que se detalla a continuación.

#### 4.2.11.10. Tabla de Desarrollo

Los bonos Serie C llevan 14 cupones para el pago de intereses y amortizaciones del capital, de los cuales los 6 primeros serán para el pago de intereses y los 8 restantes para el pago de intereses y amortización del capital.

Las fechas de pago de intereses y amortizaciones de capital, lo mismo que los montos a pagar en cada caso, para cada bono, son los que se detallan en la siguiente Tabla de Desarrollo:

##### TABLA DE DESARROLLO

BONO HITES

SERIE C

Moneda	UF
Valor Nominal	UF 500
Intereses	Semestrales
Tasa Carátula Anual	4,55%
Amortización desde	14 de junio de 2021
Fecha Inicio Devengo Intereses	14 de diciembre de 2017
Fecha Vencimiento	14 de diciembre de 2024

Periodo	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Interés	Amortización	Valor Cuota	Saldo insoluto
0,0			14 de diciembre de 2017				500,0000
1,0	1		14 de junio de 2018	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
2,0	2		14 de diciembre de 2018	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
3,0	3		14 de junio de 2019	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
4,0	4		14 de diciembre de 2019	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
5,0	5		14 de junio de 2020	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
6,0	6		14 de diciembre de 2020	11,2485	0,0000	11,2485	500,0000
7,0	7	1	14 de junio de 2021	11,2485	62,5000	73,7485	437,5000
8,0	8	2	14 de diciembre de 2021	9,8424	62,5000	72,3424	375,0000
9,0	9	3	14 de junio de 2022	8,4364	62,5000	70,9364	312,5000
10,0	10	4	14 de diciembre de 2022	7,0303	62,5000	69,5303	250,0000
11,0	11	5	14 de junio de 2023	5,6243	62,5000	68,1243	187,5000
12,0	12	6	14 de diciembre de 2023	4,2182	62,5000	66,7182	125,0000
13,0	13	7	14 de junio de 2024	2,8121	62,5000	65,3121	62,5000
14,0	14	8	14 de diciembre de 2024	1,4061	62,5000	63,9061	0,0000

#### 4.2.11.11. Fechas de Amortización Extraordinaria

Conforme la Escritura Complementaria, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie C, en cualquier tiempo sea o no una fecha de pago de intereses o de amortización de capital, a contar del día 14 de diciembre de 2020, en los términos establecidos en el numeral (iii) de la letra (a) del número Uno de la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión. Para efectos del cálculo de la Tasa de Prepago de los bonos Serie C en los términos establecidos en el Contrato

de Emisión, el Spread de Prepago (según éste se define en el Contrato de Emisión) corresponderá a un 1,5%.

#### **4.2.11.12. Plazo de Colocación**

El plazo de colocación de los Bonos vencerá el día 31 de diciembre de 2017. Los Bonos que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

#### **4.2.11.13. Código Nemo-técnico**

Los bonos Serie C tienen el siguiente código nemo-técnico BHITS-C.

### **4.2.12. Régimen Tributario**

Conforme el Contrato de Emisión, salvo que se indique lo contrario en la Escritura Complementaria correspondiente que se suscriba con cargo a la Línea, los bonos de la respectiva serie o sub-serie se acogerán al régimen tributario establecido en el artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley Número 824, de 1974 y sus modificaciones. Para estos efectos, además de la tasa de cupón o de carátula, el Emisor determinará, después de cada colocación, una tasa de interés fiscal (la "Tasa de Interés Fiscal") para los efectos del cálculo de los intereses devengados, en los términos establecidos en el numeral 1 del referido artículo 104. La Tasa de Interés Fiscal será informada por el Emisor a la SVS dentro del mismo día de la colocación de que se trate. Se deja constancia que para los efectos de las retenciones de impuestos aplicables de conformidad con el artículo 74 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, los Bonos de la respectiva serie o sub-serie se acogerán a la forma de retención señalada en el numeral 8 del citado artículo. Los contribuyentes sin domicilio ni residencia en Chile deben contratar o designar un representante, custodio, intermediario, depósito de valores u otra persona domiciliada o constituida en el país, que sea responsable de cumplir con las obligaciones tributarias que les afecten.

En la Escritura Complementaria se indicó expresamente que los Bonos Serie C se acogen al régimen tributario establecido en el artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley Número 824, de 1974 y sus modificaciones. Para los efectos de las retenciones de impuestos aplicables de conformidad con el artículo 74 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, los Bonos de la Serie C se acogerán a la forma de retención señalada en el numeral 8 del citado artículo.

#### **4.2.13. 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:

- a) Enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deba entregarla a la Superintendencia, 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 de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, 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 de los Tenedores de Bonos 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 de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la Superintendencia, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, particularmente de esta cláusula, así como el cálculo de los indicadores financieros señalados en las letras c) y d) del presente numeral 4.3.1 y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia 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 los Tenedores de Bonos, 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 de los Tenedores de Bonos.
- b) Notificar al Representante de los Tenedores de Bonos 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.
- c) 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", "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" y "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.
- d) Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Cobertura de Gastos Financieros mayor o igual a tres 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 12 meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Gasto por Depreciación, más (v) Gasto por Amortización; y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de, "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Gasto por depreciación", "Gasto por amortización" y "Costos financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.
- e) 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.

- f) 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, 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.
- g) 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.
- h) 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 31 de diciembre de cada año. Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente: que: /i/ en caso que por disposición de la Superintendencia se modifique 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 modifiquen 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 20 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 45 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 de los Tenedores de Bonos 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. Se deja expresa constancia que 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 de los Tenedores de Bonos 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 o de sus filiales según corresponda.

- i) 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), ambos inclusive, de este literal. 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 de los Tenedores de Bonos 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 cinco por ciento del Total de Activos del Emisor, según se exige en este literal, 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).

- j) 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.
- k) Mantener en forma continua e ininterrumpidamente, durante la vigencia de los Bonos, la inscripción del Emisor en el Registro de Valores.
- l) (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.

#### **4.3.2 Causales de Incumplimiento del Emisor:**

Los Tenedores de Bonos, por intermedio del Representante de los Tenedores de Bonos y previo acuerdo de la junta de Tenedores de Bonos, adoptado con el quórum establecido en el artículo ciento veinticuatro de 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 esta 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 esta 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:

- a) **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.
- b) **Incumplimiento de obligaciones de informar.** Si el Emisor no diere cumplimiento a cualquiera de las obligaciones de proporcionar información al Representante de los Tenedores de Bonos 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 de los Tenedores de Bonos.
- c) **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 de los Tenedores de Bonos, mediante correo certificada, 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 de los Tenedores de Bonos mediante carta certificada, el aviso antes referido. El Representante de los Tenedores de Bonos 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.
- d) **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.
- e) **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 él 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 e), no exceda del equivalente del 5% del Total de Activos Consolidados del Emisor, según se registre en sus últimos Estados Financieros.

- f) **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.
- g) **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.
- h) **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:

- a) **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.
- b) **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.
- c) **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.
- D) **Creación de Filiales.** En el caso de creación de una Filial, el Emisor comunicará esta circunstancia al Representante de los Tenedores de Bonos 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 se realizará a través de BICE Inversiones Corredores de Bolsa S.A bajo la modalidad de mejor esfuerzo y mediante colocación privada.

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 la custodia que en este caso es el DCV, 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 los Bonos, dado su carácter desmaterializado y el estar depositado en el DCV, se hará, mediante cargo en la cuenta de quien transfiere y abono en la del que adquiere, en base a una comunicación escrita o por medios electrónicos que los interesados entreguen al custodio. Esta comunicación, ante el DCV, será título suficiente para efectuar tal transferencia.

### **5.2. Plazo de colocación y valores no suscritos.**

El plazo de colocación de los Bonos vencerá el día 31 de diciembre de 2017.

Los Bonos no suscritos dentro de dicho plazo quedarán sin efecto.

### **5.3. Colocadores.**

BICE Inversiones Corredores de Bolsa S.A.

### **5.4. Relación con Colocadores.**

No hay.

## **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 los Tenedores de Bonos, 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.**

No se contemplan avisos de pagos a los Tenedores de Bonos.

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

El Emisor deberá enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, 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 de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, 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 de los Tenedores de Bonos 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 de los Tenedores de Bonos, 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. Sin perjuicio de lo anterior, el Emisor se obliga a dar aviso al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda circunstancia que implique el incumplimiento o infracción de las condiciones u obligaciones que contrae en virtud del Contrato de Emisión, 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 de los Tenedores de Bonos.

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

## **7. 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.

Teléfono: (600) 637 3737

Página web: [www.bancodechile.cl](http://www.bancodechile.cl)

### **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.

No existe relación entre el encargado de la custodia y el Emisor ni sus principales accionistas.

### **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.**

Barros y Errázuriz Abogados Limitada.

### **7.7. Auditores Externos.**

No aplica.

## **8. DEFINICIONES.**

Para efectos del presente prospecto, los términos que se indican a continuación se entenderán conforme a la definición que para cada uno de ellos se señala:

**Activos Esenciales:** Significará (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.

**Agente Colocador:** significará aquel designado como tal en la Escritura Complementaria correspondiente.

**Banco Pagador:** significará Banco de Chile, en su calidad de banco pagador de los Bonos.

**Bolsa de Comercio:** significará la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores S.A.

**Bonos:** significará los títulos de deuda a largo plazo desmaterializados emitidos conforme al Contrato de Emisión y sus Escrituras Complementarias.

**Contrato de Emisión:** significará el Contrato de emisión de bonos desmaterializados por línea de títulos de deuda a treinta años entre Empresas Hites S.A., como emisor, y Banco de Chile como representante de los Tenedores de Bonos, reducido a escritura pública con fecha 22 de septiembre de 2011 en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie, sus anexos, cualquier escritura posterior modificatoria y/o complementaria del mismo y las tablas de desarrollo y otros instrumentos que se protocolicen al efecto.

**Deuda:** significará todas las obligaciones y cargas en dinero que tengan ese carácter de conformidad a las normas IFRS.

**Día Hábil Bancario:** significará cualquier día del año que no sea sábado, domingo, feriado, 31 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.

**Diario:** significará el diario "Diario Financiero" o, si éste dejare de existir, el Diario Oficial de la República de Chile.

**Documentos de la Emisión:** significará el Contrato de Emisión, el Prospecto y los antecedentes adicionales que se hayan acompañado a la SVS con ocasión del proceso de inscripción de los Bonos.

**Dólar o Dólares:** significará la moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.

**Dólar Observado:** significará el tipo de cambio que corresponde a la cantidad de Pesos necesaria para comprar un Dólar, según lo determine el Banco Central de Chile, conforme al número seis del Capítulo Uno, Título Uno, del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile que se publica en el Diario Oficial y que corresponde a las transacciones realizadas en el mercado cambiario formal durante el día hábil inmediatamente anterior. En el caso que por cualquier razón dejare de publicarse o publicitar el Dólar Observado, se empleará el tipo de cambio Dólar vendedor que certifique el Banco de Chile, Casa Matriz, vigente a las doce horas del día anterior a aquél en que deba efectuarse el pago.

**Efecto Material Adverso:** significará 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.

**Emisión:** significará la emisión de Bonos del Emisor conforme al Contrato de Emisión.

**Escrituras Complementarias:** significará las respectivas escrituras complementarias del Contrato de Emisión que deberán otorgarse con motivo de cada emisión con cargo a la Línea y que contendrán las especificaciones de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea, su monto, características y demás condiciones especiales.

**Estados Financieros:** significará 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, en adelante los "EEFF-IFRS", preparados por el Emisor de acuerdo con los *International Financing Reporting Standards* o IFRS, de conformidad a lo dispuesto en la Circular número 1.879 de la SVS y sus modificaciones y complementaciones, o la norma que la reemplace. Las referencias hechas en este prospecto a partidas específicas de los EEFF-IFRS se entenderán hechas a las partidas incluidas en el formato EEFF-IFRS que estará a disposición de la SVS en las fechas previstas por la normativa respectiva.

**Filial o Filiales:** significará la definición de filial asignada en el artículo 86 de la Ley de Sociedades Anónimas y/o según las Normas Internacionales de Información Financiera IFRS, según dicho término se define a continuación.

**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. Para efectos de determinar la inversión del Emisor en la respectiva Filial, se estará al valor que resulte de aplicar, al patrimonio de la Filial, el porcentaje de participación directa y/o indirecta del Emisor en el capital de ésta.

**Garante o Garantes:** significa 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.

**NCG:** significará Norma de Carácter General.

**Normas Internacionales de Información Financiera IFRS o IFRS:** significará la normativa financiera internacional adoptada en Chile y que rige al Emisor para elaborar y presentar sus Estados Financieros, a partir del día 1 de enero de 2010.

**Línea:** significará la línea de emisión de bonos a que se refiere el Contrato de Emisión.

**Peso:** significará la moneda de curso legal en la República de Chile.

**Prospecto:** se refiere al presente instrumento, el que deberá ser remitido a la SVS conforme a lo dispuesto en la Norma de Carácter General número treinta de la SVS.

**Registro de Valores:** significará el registro de valores que lleva la SVS de conformidad a la Ley de Mercado de Valores y a su normativa orgánica.

**Representante de los Tenedores de Bonos o Representante:** significará Banco de Chile, en su calidad de representante de los Tenedores de Bonos, según se ha señalado en la comparecencia del Contrato de Emisión.

**SVS o Superintendencia:** significará la Superintendencia de Valores y Seguros de la República de Chile.

**Tabla de Desarrollo:** significará la tabla en que se establece el valor y las fechas de pago de los cupones de cada una de las series o sub series de los Bonos.

**Total de Activos:** significará la cuenta "Total Activos" del Estado de Situación Financiera Consolidado del Emisor o de sus Filiales, según corresponda.

**Unidad de Fomento o UF:** significará Unidades de Fomento, esto es, la unidad reajutable fijada por el Banco Central de Chile en virtud del artículo 35 de la ley número 18.840 o la que oficialmente la suceda o reemplace. En caso que la UF deje de existir y no se estableciera una unidad reajutable sustituta o se modifique la forma de su cálculo, se considerará como valor de la UF aquél valor que la UF tenga en la fecha en que deje de existir, debidamente reajustado según la variación que experimente el Índice de Precios al Consumidor, calculado por el Instituto Nacional de Estadísticas /o el índice u organismo que lo reemplace o suceda/, entre el día primero del mes calendario en que la UF deje de existir y el último día del mes calendario inmediatamente anterior a la fecha de cálculo.

**EMPRESAS HITES S.A.**  
Moneda 970 4° Piso, Santiago  
Atn: Silvia Diaz Barrios

Santiago, 07 de diciembre de 2017

De nuestra consideración:

Con motivo de la auditoría a los estados financieros de **DCV Registros S.A.** al 31 de diciembre de 2017 y por el período terminado en esa fecha, nuestros auditores independientes desean conocer si los montos reflejados en nuestra contabilidad como cuentas por cobrar a nuestro favor al **30 de noviembre de 2017**, coinciden con vuestros registros.

De acuerdo con nuestros registros, al **30 de noviembre de 2017**, el detalle de la cuenta por cobrar, incluía los siguientes documentos:

Tipo de documento	Número documento	Fecha documento	Monto \$
Factura	34367	31-10-2017	2.853.677
Factura	34595	31-10-2017	4.438
Factura	34619	29-11-2017	111.335
Factura	34743	30-11-2017	3.073.931
		<b>Total documentos</b>	<b>6.043.381</b>

La presenta carta no constituye una solicitud de pago.

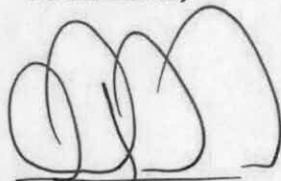
La información señalada en la tabla anterior es  correcta.

incorrecta.

(Por favor proveer detalles de las diferencias, si existen.)

Por favor, comparen esta información con sus registros, completen la sección indicada más abajo. Su respuesta deberá ser enviada directamente a KPMG Auditores Consultores Ltda., Atención de: Sr. Johnattan Zuñiga, Gerente de Auditoría, a Isidora Goyenechea 3520, Piso 5, sucursal el Golf, Las Condes, Santiago, y por medio de correo electrónico a Johnattan Zuñiga ([johnattanzuniga@kpmg.com](mailto:johnattanzuniga@kpmg.com)), con copia a ([victortorres@kpmg.com](mailto:victortorres@kpmg.com)).

Atentamente,



*Mauricio Ainzua*  
*Subgerente Atención Emisores*  
*DCV Registros S.A.*