



2019030040374

11/03/2019 09:24 Operador: PFRANCO
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES
Nro Inscrip: 1012v

Santiago, 11 marzo de 2019

Señor Joaquín Cortez Huerta
Presidente
Comisión para el Mercado Financiero
Avenida Libertador Bernardo O'Higgins N°1449
Santiago
Presente

Registro de Valores N° 1.012

Ref.: Acompaña Actualización de Información
Línea de Bonos desmaterializados a 10
años, inscripción en el Registro de Valores
bajo el número 925.

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, el suscrito en representación de Empresas Hites S.A. , sociedad inscrita en el Registro de Valores bajo el número 1.012 de fecha 01 de octubre del año 2008 (en adelante "la Sociedad", y para estos efectos también el "Emisor", de conformidad a lo dispuesto en la Ley N° 18.045 y en sus posteriores modificaciones y en la Norma de Carácter General N° 30 (en adelante la "NCG N° 30") emitida por la ex Superintendencia de Valores y Seguros, actual Comisión para el Mercado Financiero (en adelante " CMF "), debidamente facultado para ello, vengo en solicitar a ustedes tener por acompañados la actualización de información relativo a la Línea de Bonos desmaterializados con un plazo de vencimiento de 10 años, cuya inscripción en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros fue realizada con fecha 23 de enero de 2019, bajo el número 925.

La información acompañada tiene como objeto actualizar los antecedentes acompañados con anterioridad.

Para estos efectos, adjuntamos los antecedentes que se indican a continuación:

1. Un texto refundido del prospecto; y



2. Presentación para Inversionistas, Emisión de bonos corporativos.

Quedamos a su disposición para aclarar o complementar cualquier información que estime pertinente

Les saluda atentamente,



Gonzalo Irrázaval del Campo
Gerente General
Empresas Hites S.A.

Inc.: Lo citado.

Se deja expresa constancia que la documentación se adjunta en duplicado.

PROSPECTO LEGAL PARA EMISIÓN DE LÍNEA DE BONOS

EMPRESAS HITES S.A.



Inscripción en el Registro de Valores N°1012

Monto de la Emisión
UF 2.000.000

Plazo de la Emisión
10 años

Marzo de 2019

Primera emisión de bonos por línea de títulos

AL PORTADOR DESMATERIALIZADOS SERIES D, F y H POR HASTA UF 2.000.000 SERIE E y G POR HASTA 55.000.000.000 DE PESOS A CARGO DE LA LÍNEA DE BONOS A 10 AÑOS INSCRITA BAJO EL N°925 EN EL REGISTRO DE VALORES DE LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO

Asesor financiero y agente colocador



ÍNDICE

1.	INFORMACIÓN GENERAL.....	3
1.1	<i>Intermediarios participantes.....</i>	3
1.2	<i>Leyenda de responsabilidad.....</i>	3
1.3	<i>Fecha prospecto.....</i>	3
2.	IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR.....	3
2.1	<i>Nombre o razón social.....</i>	3
2.2	<i>Nombre de fantasía.....</i>	3
2.3	<i>R.U.T.....</i>	3
2.4	<i>Inscripción Registro de Valores.....</i>	3
2.5	<i>Dirección.....</i>	3
2.6	<i>Teléfono.....</i>	3
2.7	<i>Dirección electrónica.....</i>	3
2.8	<i>Fax.....</i>	3
3.	DEFINICIONES.....	3
4.	ACTIVIDADES Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD.....	5
4.1	<i>Reseña Histórica.....</i>	5
4.2	<i>Descripción del Sector Industrial.....</i>	7
4.3	<i>Descripción de las Actividades y Negocios.....</i>	8
4.4	<i>Propiedad y Administración del Emisor.....</i>	32
4.5	<i>Factores de Riesgo.....</i>	34
5.	ANTECEDENTES FINANCIEROS.....	41
5.1	<i>Estado de Situación Financiera.....</i>	41
5.2	<i>Estado de resultado integral.....</i>	43
5.3	<i>Estado de Flujo de Efectivo.....</i>	44
5.4	<i>Razones financieras.....</i>	44
5.5	<i>Créditos preferentes.....</i>	45
5.6	<i>Emisiones de bonos corporativos vigentes.....</i>	45
5.7	<i>Restricción al emisor en relación a otros acreedores.....</i>	45
6.	DESCRIPCIÓN DE LA EMISION.....	51
6.1	<i>Acuerdo de emisión.....</i>	51
6.2	<i>Características generales de la emisión.....</i>	51
6.3	<i>Características específicas de la emisión.....</i>	52
6.4	<i>Otras características de la emisión.....</i>	57
6.5	<i>Reglas protección tenedores.....</i>	58
7.	USO DE LOS FONDOS.....	62
7.1	<i>Uso general de fondos:.....</i>	62
7.2	<i>Uso específico de fondos.....</i>	62
8.	DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN DE LOS VALORES.....	62
8.1	<i>Tipo de colocación.....</i>	62
8.2	<i>Sistema de colocación.....</i>	62
8.3	<i>Colocadores.....</i>	62
8.4	<i>Plazo colocación.....</i>	62
8.5	<i>Relación con colocadores.....</i>	62
8.6	<i>Gastos de colocación.....</i>	¡Error! Marcador no definido.
8.7	<i>Código nemotécnico.....</i>	62
9.	INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS.....	63
9.1	<i>Lugar de Pago.....</i>	63
9.2	<i>Lugares de obtención estados financieros.....</i>	63
9.3	<i>Información Adicional.....</i>	63
10.	RÉGIMEN TRIBUTARIO.....	63

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Intermediarios participantes

Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa

1.2 Leyenda de responsabilidad

“LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO 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 EL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.”

1.3 Fecha prospecto

Marzo 2019

2. IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR

2.1 Nombre o razón social

Empresas Hites S.A.

2.2 Nombre de fantasía

No tiene.

2.3 R.U.T.

96.947.020-9

2.4 Inscripción Registro de Valores

Número 1012, con fecha 1 de octubre de 2008.

2.5 Dirección

Moneda N°970, Piso 4, comuna y ciudad de Santiago, Chile.

2.6 Teléfono

(56-2) 27265000

2.7 Dirección electrónica

www.hites.com

2.8 Fax

(56-2) 26956505

3. DEFINICIONES

Para todos los efectos del presente prospecto, todos 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 Reconstrucción 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 /a/ Comercializadora S.A., Rol Único Tributario número ochenta y un millones seiscientos setenta y cinco mil seiscientos guión seis; /b/ Administradora Plaza S.A., Rol Único Tributario número noventa y nueve millones quinientos ochenta y un mil novecientos sesenta guión cero; y /c/ Inversiones y Tarjetas S.A., Rol Único Tributario número ochenta y cinco millones trescientos veinticinco mil cien guión tres.

DCV: significará Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores.

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, treinta y uno de diciembre u otro día en que los bancos comerciales estén obligados o autorizados por ley o por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras para permanecer cerrados en la ciudad de Santiago.

Documentos de la Emisión: significará la escritura de declaración, el presente Prospecto y los antecedentes adicionales que se hayan acompañado a la CMF 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: 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 presente instrumento.

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 presente instrumento con sus anexos, cualquier escritura posterior modificatoria y/o complementaria del mismo y las tablas de desarrollo y otros instrumentos que se protocolicen al efecto.

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 mil ochocientos setenta y nueve de la CMF y sus modificaciones y complementaciones, o la norma que la reemplace. Las referencias hechas en este instrumento 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 CMF en las fechas previstas por la normativa respectiva.

Filial o Filiales: significará la definición de filial asignada en el artículo ochenta y seis de la Ley de Sociedades Anónimas y/o según las normas IFRS, según dichos términos se definen a continuación.

Filial Relevante o Filiales Relevantes: significa toda Filial del Emisor cuyo Total de Activos represente un diez por ciento 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.

IFRS: significa la normativa financiera internacional adoptada en Chile y que rige al Emisor para elaborar y presentar sus Estados Financieros, a partir del día uno de enero de dos mil diez.

Ley de Sociedades Anónimas: significará la Ley número dieciocho mil cuarenta y seis sobre Sociedades Anónimas.

Ley del DCV: significará la ley número dieciocho mil ochocientos setenta y seis sobre Entidades Privadas de Depósito y Custodia de Valores.

NCG treinta: significará la Norma de Carácter General Número Treinta emitida por la CMF, según sea modificada de tiempo en tiempo.

NCG setenta y siete: significará la Norma de Carácter General número setenta y siete emitida por la CMF, según sea modificada de tiempo en tiempo.

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

Prospecto: significará el prospecto o folleto informativo de la Emisión que deberá ser remitido a la CMF conforme a lo dispuesto en la NCG treinta.

Reglamento del DCV: significará el Decreto Supremo de Hacienda número setecientos treinta y cuatro, de mil novecientos noventa y uno.

CMF: significará la Comisión Para el Mercado Financiero.

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 treinta y cinco de la ley número dieciocho mil ochocientos cuarenta 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.

4. ACTIVIDADES Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD

Empresas Hites S.A. (en adelante "Hites", el "Emisor", la "Sociedad", la "Compañía" o la "Empresa") 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 sexto lugar a nivel nacional en términos de ventas de mercancías a nivel consolidado a septiembre 2018 (información de ventas retail Chile a septiembre 2018. Fuente: Hites)

Hites cuenta actualmente con 24 multitiendas, cuyas superficies van entre 2.600 y 8.000 metros cuadrados, totalizando 129.158 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 www.hites.com el cual funciona como una tienda más.

4.1 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 a público en Santiago en la calle 21 de Mayo N° 780, bajo la razón social "Hites Hermanos Sociedad Colectiva Comercial".

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

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

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

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

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

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

En el año 2001 el directorio de la Compañía realizó un 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. 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 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 propiedad de la Compañía, obteniendo una sobredemanda de 8 veces y recaudando en torno a US\$43 millones. La colocación fue 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 adecuada, 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 la multitienda de Osorno, ubicada en el centro de la ciudad y convirtiéndose en la multitienda de Osorno, en términos de diseño interior y layout.

En julio de 2011, se inauguró también una nueva tienda en Copiapó de 4.897 metros cuadrados. La propuesta de valor ofrecida a los clientes en esta tienda es 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), que corresponde a una tienda de 4.791 metros cuadrados distribuidos 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), con una superficie de 4.715 metros cuadrados. También se pone en marcha el canal virtual www.hites.com.

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

Durante lo que va del año 2018, se abrió una nueva multitienda en la ciudad de Melipilla (Junio 2018), la cual cuenta con 2.631 metros cuadrados. Con esta última tienda, la Compañía suma un total de 24 tiendas.

4.2 Descripción del Sector Industrial

Hites es un Compañía holding que participa en la industria del retail chileno, la 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 del PIB de 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, ABCDIN, 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 supera los 4.000 metros cuadrados) en términos de ventas de mercaderías a septiembre del año 2018 alcanza a un 5,0%, distribuyéndose entre los partícipes de la industria de retail con formato de multitienda, conforme a lo siguiente:

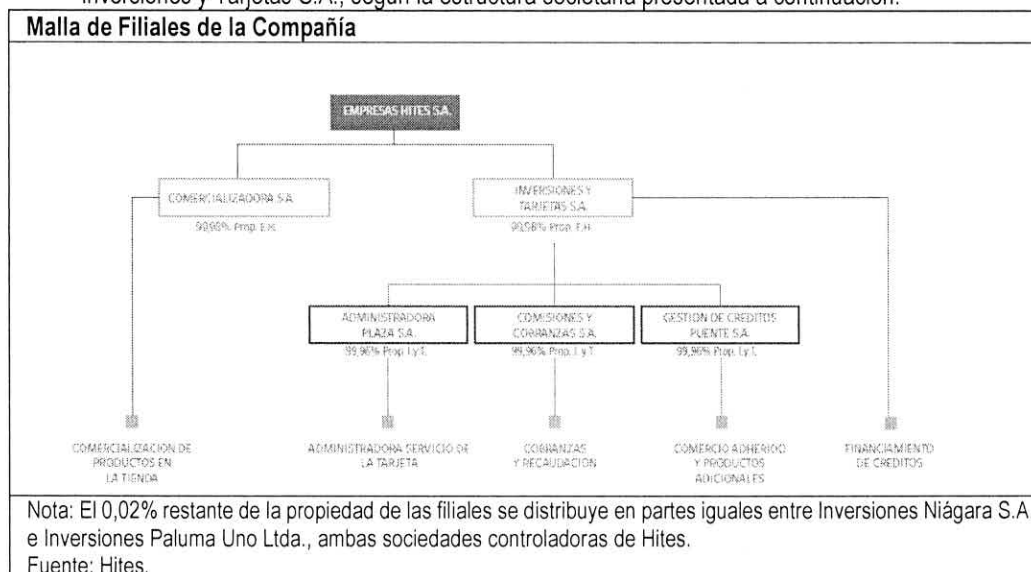


Nota: Información de ventas retail Chile a última fecha disponible (9 meses - septiembre 2018). Fuente: Hites.

4.3 Descripción de las Actividades y Negocios

4.3.1. 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 16.500 puntos de ventas habilitados en 7.200 comercios asociados que tienen vigente el medio de pago de Hites.

Administradora Plaza S.A. es la que efectúa las funciones de operación y administración de la tarjeta Hites, considera los servicios de autorización de las transacciones que efectúen los clientes y los actos de administración conducentes al pago de las prestaciones que se adeuden a los comercios adheridos. Los servicios de cobranza para los créditos morosos los efectúa la filial Comisiones y Cobranzas S.A., en tanto que la labor de desarrollo de la cartera de servicios a los que pueden acceder los clientes de Hites la realiza Gestión de Créditos Puente S.A., promotora del comercio adherido y de los productos adicionales de la Tarjeta Hites.

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

Por otro lado, la Compañía es una empresa que cuenta con muchos clientes. Más de 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.

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), lo que 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 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)
ABC1 16,0%	ABC1 \$ 4.804
C2 17,9%	C2 \$ 977
C3 29,1%	C3 \$ 639
D 24,2%	D \$ 423
E 12,9%	E \$ 224

Fuente: La Tercera. 3 de Diciembre de 2015. Casen 2013 y AIM 2015

Cobertura y Ubicaciones de multitiendas

En cuanto a las multitiendas de Hites, 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 24 multitiendas, que totalizan 129.158 metros cuadrados de superficie.

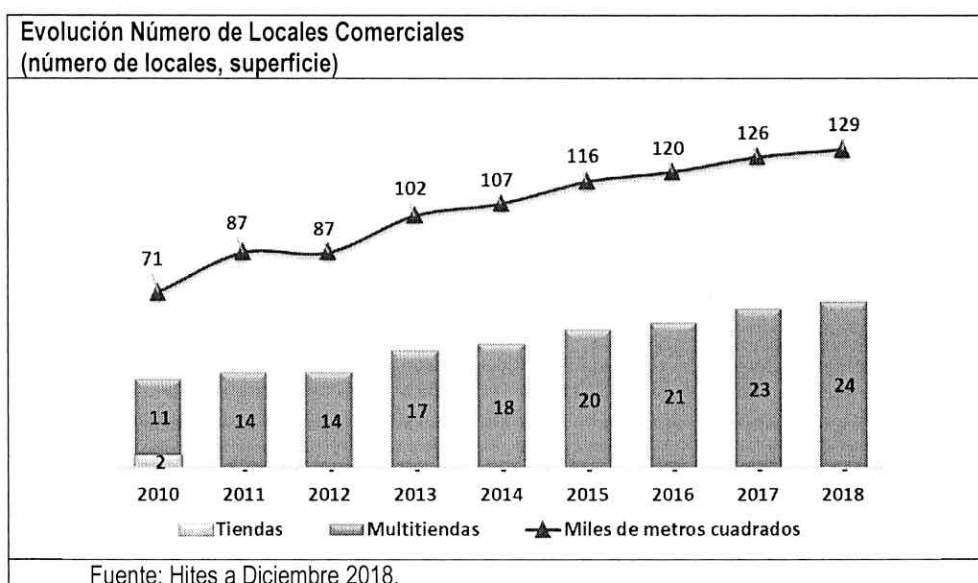
El formato de multitienda ha permitido a Hites ofrecer y poner a disposición de sus clientes un amplio mix de productos, orientados a satisfacer sus necesidades y requerimientos.

Las multitiendas tienen una superficie que promedia aproximadamente los 5.400 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 buscado 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 siguientes tiendas: Puerto Montt para su apertura en el mes de Abril de 2019, Iquique con apertura en Noviembre de 2019, Curicó con apertura en Diciembre 2019, Valparaíso y Quilpué, ambas para el primer semestre de 2020.

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



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

Comuna o ciudad	Dirección	Formato	Entrada en Operación	Superficie (m ²)	Año Término 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	2047
Linares	Independencia N°470	Multitienda	2017	3.500	2041
Melipilla	Plaza de Armas N°582	Multitienda	2018	2.631	2038
Total				129.158	

(*) Se tienen contratos con dos empresas diferentes.

Planes de Expansión

Hites tiene la gran oportunidad de expandirse en el mercado nacional, mejorando la cobertura, vale decir, con un crecimiento con poca canibalización. Por este motivo, se ha diseñado un plan de expansión para lograr cubrir el mercado local en los siguientes 5 años.

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 metros cuadrados. 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 metros cuadrados.

Durante el año 2018, se abrió una nueva multitienda en la ciudad de Melipilla (Junio 2018), la que cuenta con 2.631 metros cuadrados. Con esta última tienda, la Compañía suma un total de 24 tiendas.

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

El detalle de las próximas aperturas es el siguiente detalle:

Locales en Construcción	Formato	Fecha Esperada	Superficie Estimada (m²)
Puerto Montt	Multitienda	Segundo Trimestre 2019	4.400
Valparaíso	Multitienda	Primer Semestre 2020	5.000
Iquique	Multitienda	Cuarto Trimestre 2019	5.000
Quilpué	Multitienda	Primer Semestre 2020	3.000
Curicó	Multitienda	Cuarto Trimestre 2019	3.600

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, 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 televisión, prensa, radio y vía pública, siempre enfocado en llegar de la forma más

eficiente al grupo objetivo.

Telemarketing

El gran desafío de Hites 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 el objetivo de la Compañía contactarse al menos tres veces al año con cada cliente activo. Además, cuenta con un call center para recibir los llamados de los 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 la Compañía se adapta a los desafíos de comunicación con clientes, trabajando desde diversos ámbitos las acciones de fidelización, como las campañas especiales y ofertas segmentadas; servicios que colaboran para mejorar el vínculo con el cliente, buscando la excelencia en la "experiencia del cliente" y la mejora continua del desempeño a través de los distintos canales de comunicación.

Canales Digitales

La Compañía continúa consolidando su marca en las redes sociales con la mantención de las cuentas corporativas de Hites en Facebook, Twitter y Youtube. Con estas herramientas se han aumentado 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.

Sitio web

Uno de los hitos más relevantes del año 2016, fue la puesta en marcha del proyecto www.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 la marca. Este canal de ventas cuenta con un potencial de crecimiento importante dado la gran y creciente penetración de los smartphones en el 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 fue la venta de categorías de electro y deco, pero paulatinamente se han incorporado más categorías, incluyendo infantil, calzado y vestuario entre otras. El plan consiste en continuar incrementando cada vez más el mix de productos y potenciar la omnicanalidad. 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 continúa 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 los proveedores al domicilio de los clientes.

Las necesidades de distribución de productos son realizadas en un porcentaje importante a través de órdenes de compra pre y post-distribuidas, y a través de solicitudes de pedidos que responden

a las ventas efectuadas o planificadas por la Compañía. Asimismo, los despachos a clientes finales son continuamente monitoreados tratando de satisfacer el servicio requerido, trabajando en estrecha colaboración con los proveedores y empresas de transporte.

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 cuántos 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 éste 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 lo es el sitio www.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 www.hites.com. 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; el cual a la fecha se encuentra operando. El segundo desarrollo fue la incorporación de un sistema de seguimiento y control de la flota de despacho a domicilio en la flota de reposición de tiendas, teniendo así plena trazabilidad de dónde están los productos una vez que salen del centro de distribución.

Siguiendo en el desarrollo sistémico de las operaciones, durante el año 2017 y 2018 se ha trabajado y se continuará trabajando en proyectos y soluciones que permitan crecer y mejorar la experiencia de los clientes de la Compañía del mundo e-commerce, 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 los 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 los clientes.

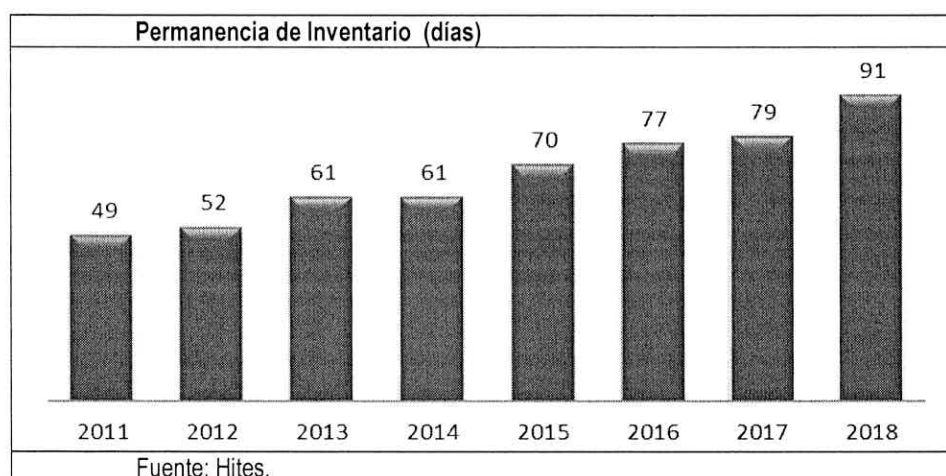
Dentro del plan de desarrollo del área, se ha considerado la incorporación de nuevas superficies de operación con el fin de poder ordenar los flujos, separar canales de venta y lograr un mejor nivel de servicio en cada uno de ellos. Ello llevará a revisión de procesos y búsqueda constante de

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 fueron evaluadas y aprobadas durante el año 2017 y a la fecha se encuentran operativas.

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.

La rotación de inventario presenta una disminución, aumentando con ello la permanencia de Inventarios. Lo anterior se explica principalmente por la anticipación del cyberday, desde el mes de noviembre al mes de octubre, lo que implicó un adelanto de las compras relacionadas con dicho evento, y por el adelanto de parte de la compra vestuario de temporada verano, en línea con la estrategia de la compañía de aumentar el número de temporadas por año.



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 periodo 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 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.

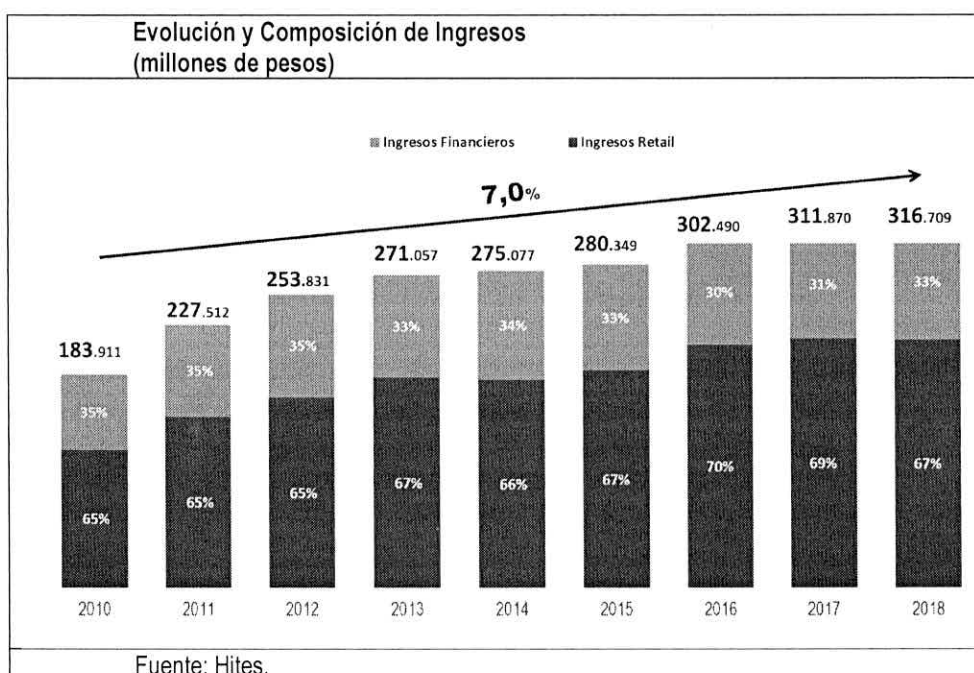
El foco durante este año fue aumentar la rentabilidad y productividad, tanto en contratos con proveedores como de forma interna. Con esto se logró reducir el gasto TI, mejorar los índices de cumplimiento de proyectos y mejorar los indicadores de soporte al negocio. Parte de las mejoras incluyen un nuevo 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 modelo de negocios llevado a cabo por Hites le ha permitido incrementar sus ingresos totales consolidados en un 7,0% anual entre los años 2010 y 2018.



4.3.2. 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.

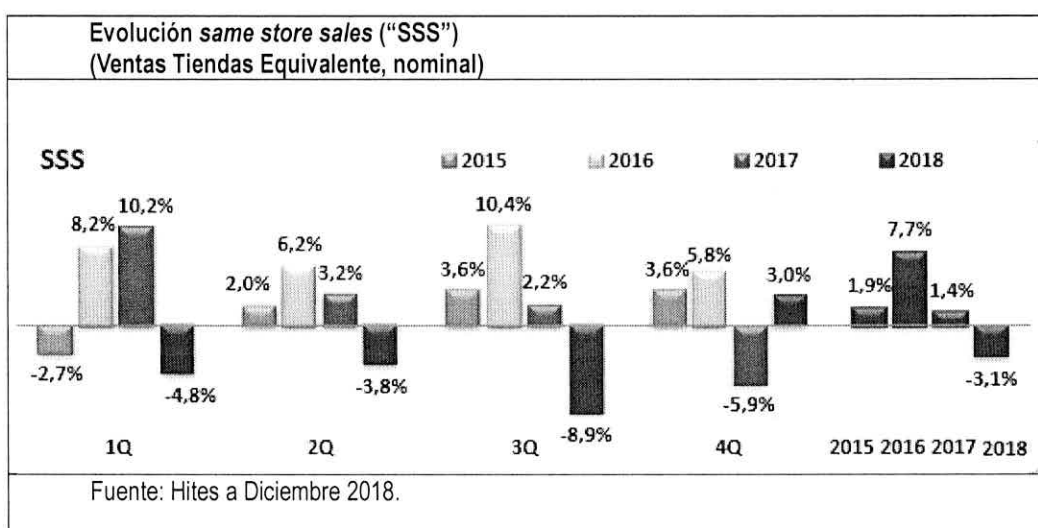
El conocimiento alcanzado de sus clientes se manifiesta en la confianza que han demostrado en Hites, premiándola continuamente con sus visitas que han sido incrementales año tras año. El surtido de productos y artículos comercializados en las multitiendas de la Compañía cubre las líneas de vestuario 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

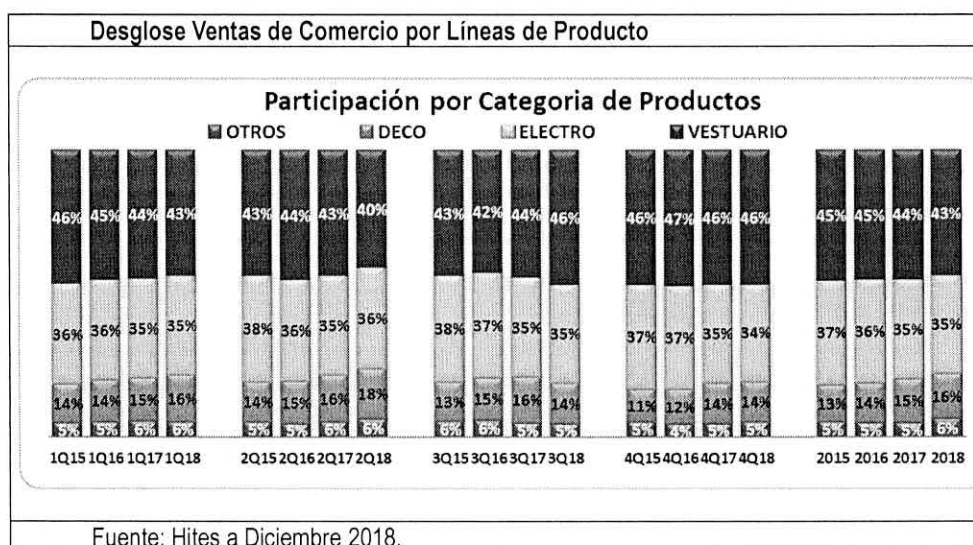
demanda a fin de cada temporada producto de las tentadoras promociones en estos periodos. Por otra parte, la época con bajo volumen de venta es principalmente el verano, producto de la disminución del número de personas en las grandes ciudades.

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.

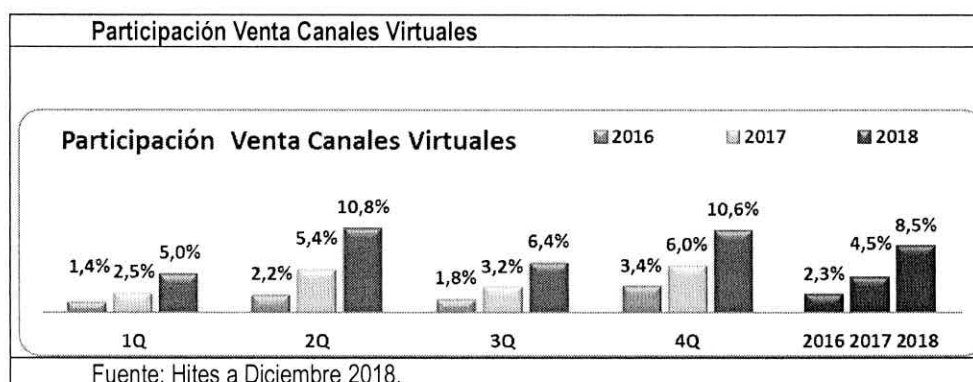
Además, las multitiendas facilitan la mejora y profundización del surtido de marcas y productos comercializados, generando en sus clientes una experiencia cercana y diferenciadora que se traduce en lealtad a la hora de asistir a alguna multitienda.



Las ventas de tiendas equivalentes aumentaron un 3,0% en el 4Q18. En cuanto a la composición de los ingresos, se muestra que durante el 2018 un 43% de las ventas correspondieron a la categoría Vestuario, un 35% a Electro, y un 16% a Deco.



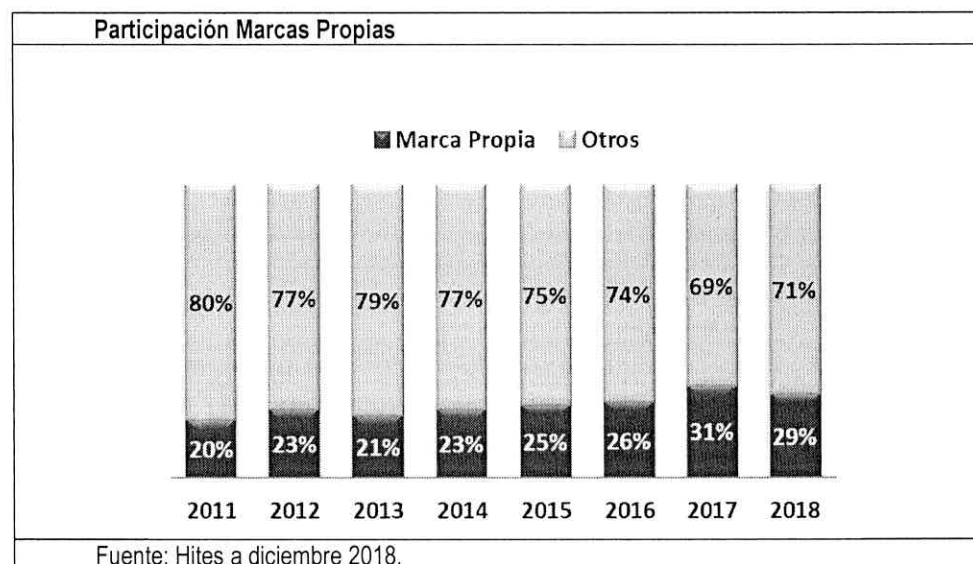
Hubo un importante crecimiento de la venta realizada a través de www.hites.com, que casi se duplicó pasando a representar el 2018 un 8,5% de los ingresos retail, versus el 4,5% que representó el 2017.



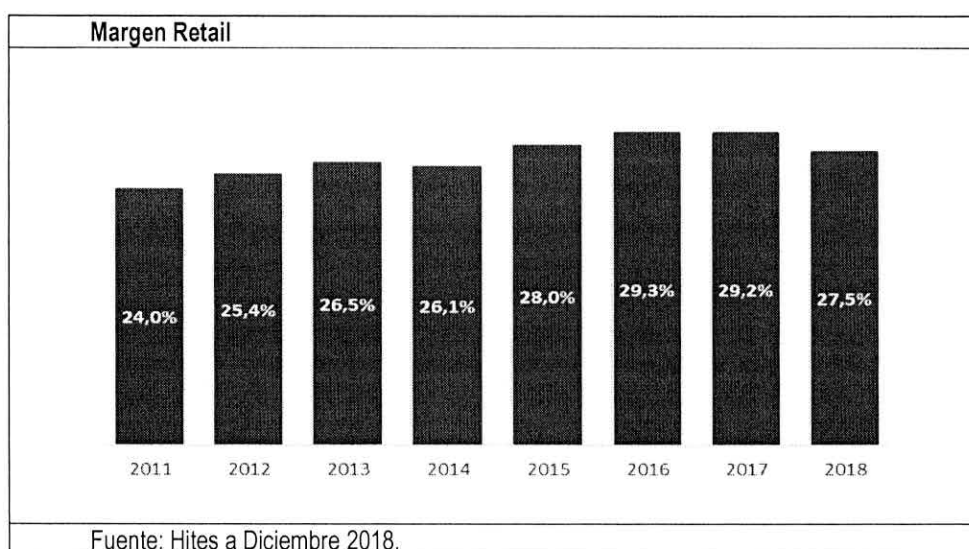
Marcas de Gran Nivel

Adicionalmente, la permanente investigación del comportamiento y evoluciones de los clientes se traduce en una de las 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 los proveedores, ha permitido a la Compañía 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 ha sido el mejoramiento de la propuesta de valor de las marcas propias. Éstas se han ido consolidando en el mercado, ganando un importante espacio en la demanda de los 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 29% de la venta al cierre del 2018, tal como se precia en el gráfico.



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



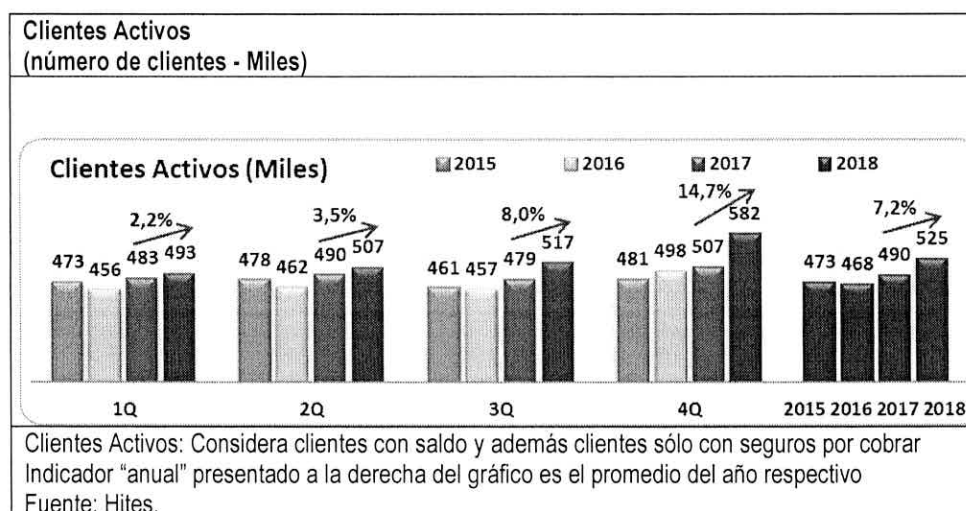
4.3.3. Negocio Financiero

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.

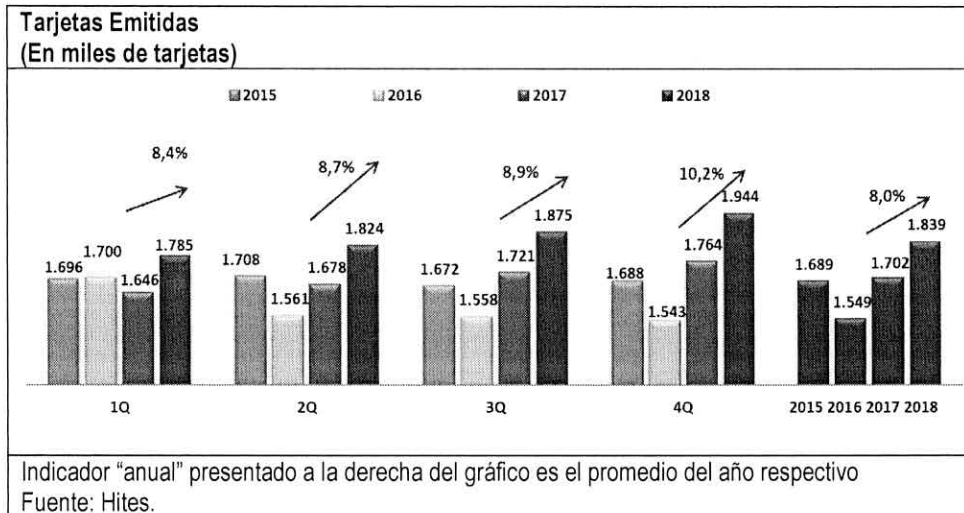
De acuerdo a lo anterior, el gran atributo de la tarjeta Hites es el acceso a diversos financiamientos, entre los que se encuentran el acceso a los diversos comercios adheridos, la posibilidad de obtener avances en efectivo y su uso en el mercado retail. Además de sus permanentes ofertas, transparencia 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 4Q18 aumentaron en un 14,7% respecto al 4Q17, donde la Compañía ha profundizado las acciones tendientes a mejorar los niveles de rentabilidad de cada uno de los segmentos del 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.



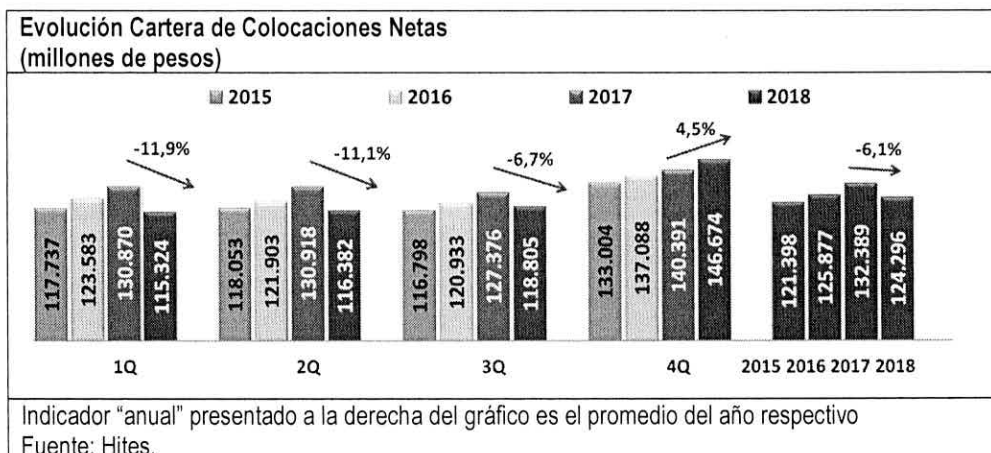
A la vez el negocio financiero aprovecha el aumento en el flujo de clientes que asisten a las tiendas,

para lo que se 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. Las tarjetas emitidas evidencian un crecimiento de 10,2% entre el 4Q18 y 4Q17, como se aprecia en el siguiente gráfico, lo que se explica en parte por la apertura de tiendas nuevas, por la penetración de canales virtuales y la inmigración.

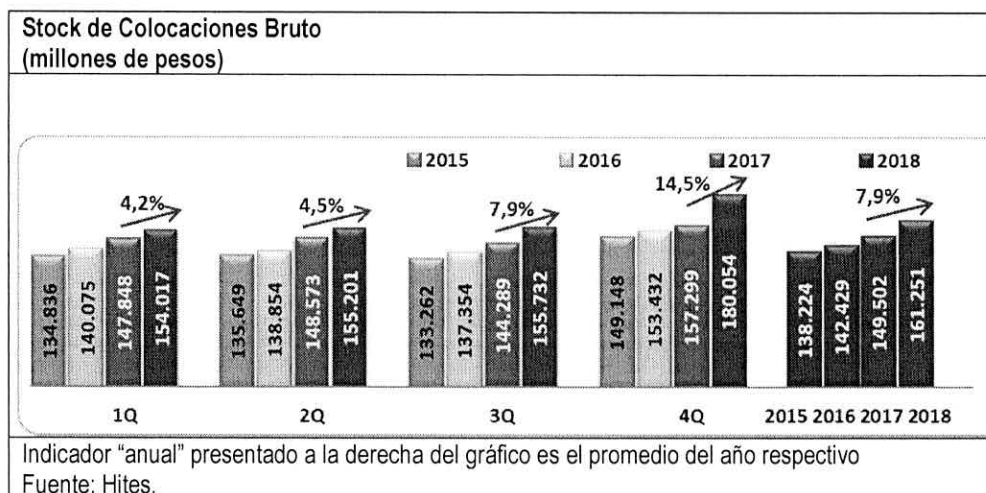


La cartera de colocaciones crece producto del aumento del número de clientes nuevos y de la maduración de clientes antiguos, dado que la antigüedad incide en el cupo al que el cliente tiene acceso. La cartera de la tarjeta de crédito Hites tiene asociados procesos de clasificación de riesgo para originación 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 4Q18 a aproximadamente \$146.674 millones lo que representa un alza del 4,5% respecto del 4Q17.

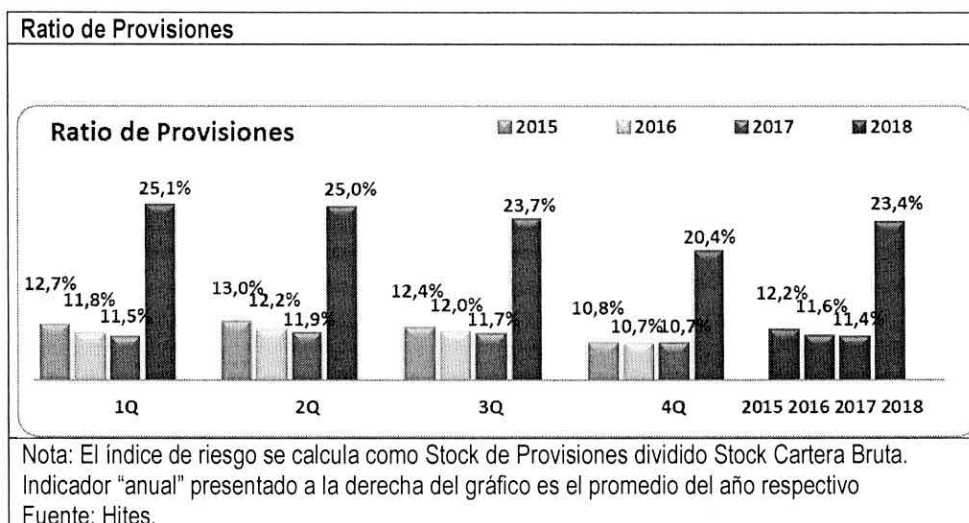


De la misma forma que han ido evolucionando los clientes activos, el stock de colocaciones, es decir, las colocaciones totales existentes de la Compañía han ido creciendo de manera sostenida, reflejando la creciente demanda que existe por este tipo de financiamiento. Dicho valor alcanza a diciembre los \$180.054 millones de pesos.

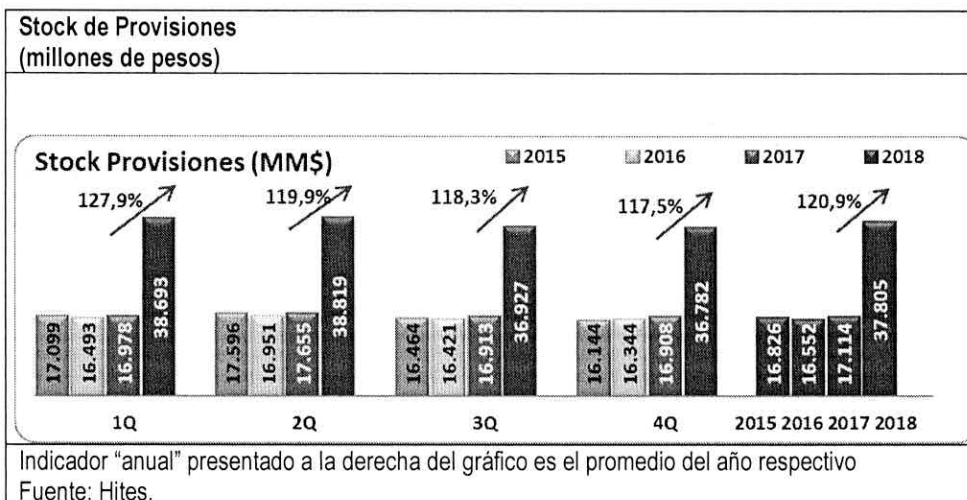


Política de Manejo de Riesgo de Cartera

Los elementos utilizados para el cálculo del índice de riesgo es dividir la provisión estimada sobre la deuda activa. El gráfico siguiente muestra que el Índice de Riesgo del 4Q18 presentó un aumento de 9,7 puntos porcentuales respecto del 4Q17. El cambio de la normativa contable que afectó a todas las compañías del retail financiero por la adopción de IFRS 9, cuyos efectos se explican en Stock de Provisiones, impactó significativamente el Ratio de Provisiones a partir del 1Q18, y sin perjuicio de que los efectos acumulados al 1° de enero de 2018, fecha de adopción de IFRS 9, se reconocieron en Patrimonio, sin afectación de los resultados del ejercicio (Indicador "anual" presentado a la derecha del gráfico es el promedio del año respectivo).

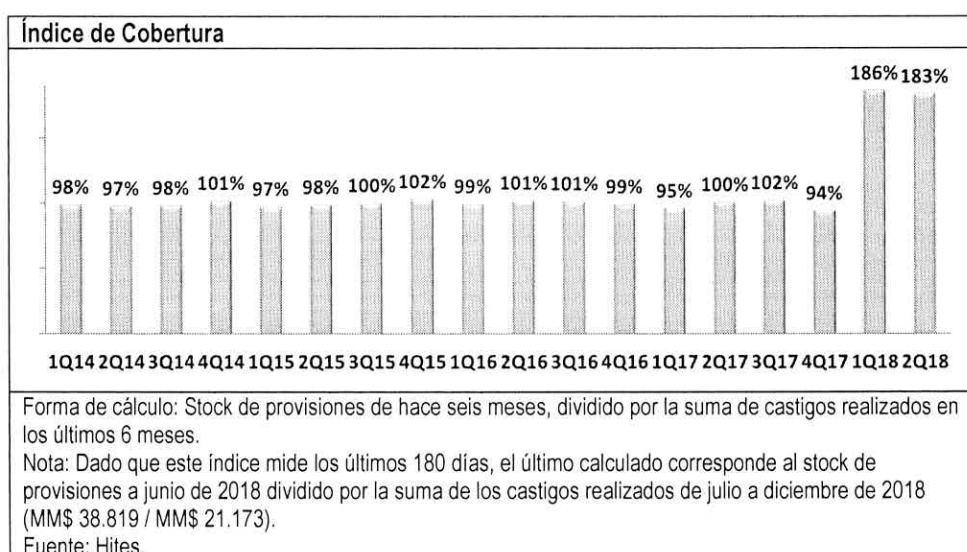


El Stock de Provisiones se ve impactado desde el 1Q18 por cambio en la normativa contable porque la Comisión del Mercado Financiero (CMF) instruyó a la industria del retail financiero a adoptar la norma IFRS 9 para el cálculo de las provisiones de incobrables. Esto implicó cambiar la política de provisiones a un modelo más conservador, que requiere por ejemplo contar con una provisión individual al cliente, considerar una provisión sobre su deuda vigente y también su cupo disponible, considerar periodo de cura para clientes que pagan deuda con mora sobre 90 días, entre otras. En tanto que la política de provisiones antigua consideraba tener un Stock de Provisión equivalente a una estimación de los castigos a realizarse en los próximos seis meses, lo que está relacionado con el plazo promedio de la Cartera Bruta. Este cambio contable explica el fuerte aumento del Stock de Provisiones.



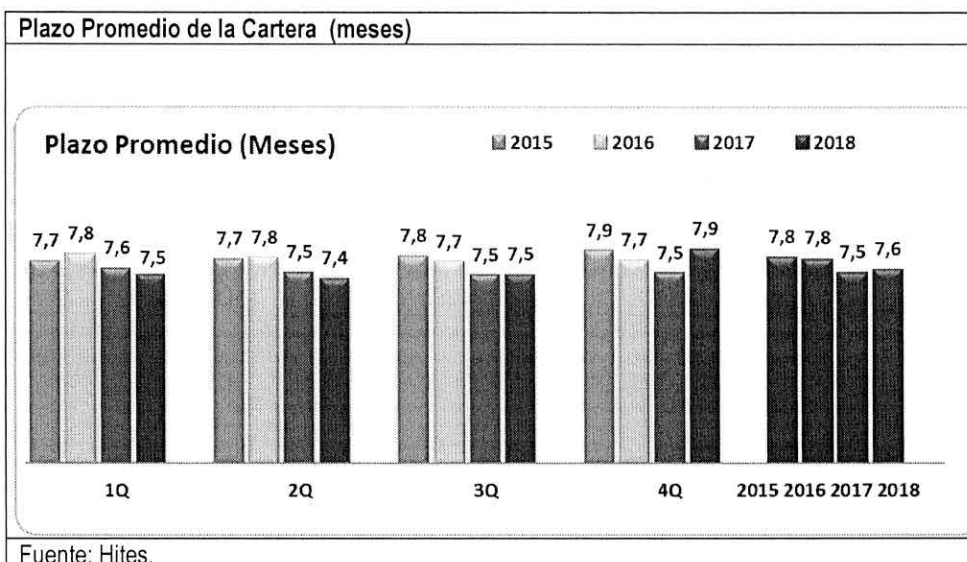
Por último, si bien es fundamental ir provisionando según las estimaciones de riesgo, es incluso más importante el revisar si estas provisiones estimadas alcanzan a cubrir el riesgo de no pago de la cartera. Es con este objetivo que la Compañía mide el Índice de Cobertura, el cual se calcula como el 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. 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. Este es el último periodo en que se medirá la cobertura como índice de suficiencia, debido al cambio de la política de provisiones según lo comentado precedentemente.

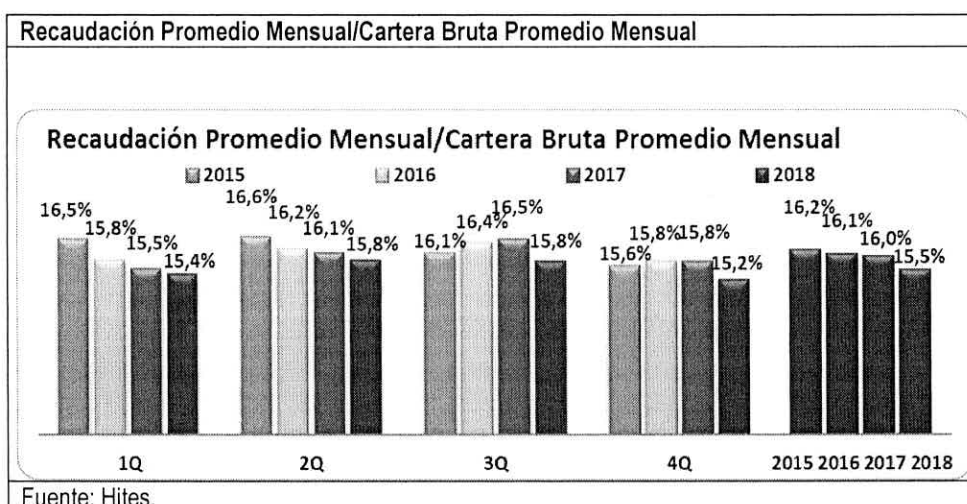


El gran salto del índice de cobertura en el periodo 1Q18 se debe al gran aumento del stock de provisiones en el mismo periodo, dado al cambio de normativa contable que modificó el cálculo de las provisiones de incobrables (ver gráfico de stock de provisiones, página 30).

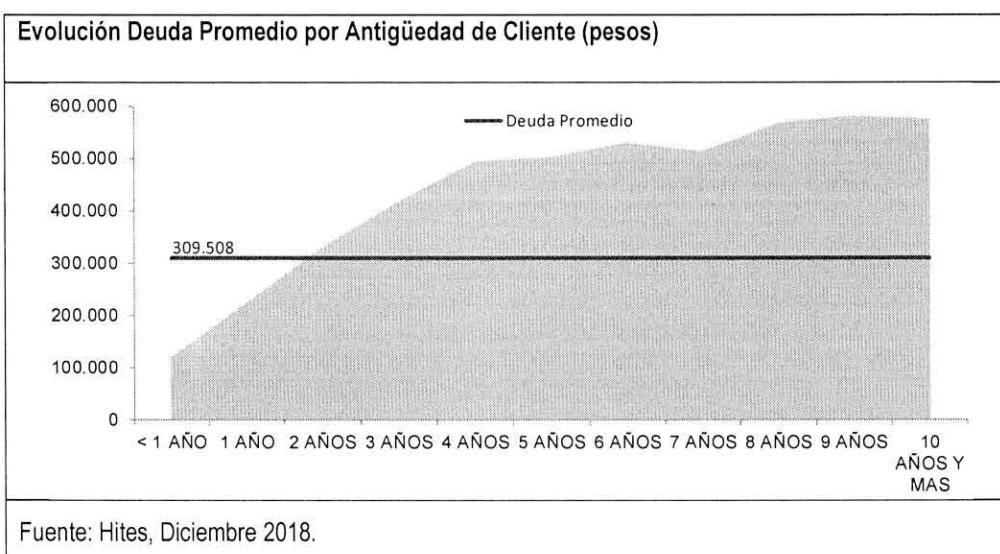
Además de medir el riesgo de la cartera, a la Compañía le interesa entender a sus clientes con el fin de poder evaluar su riesgo. Es así como el plazo promedio de la cartera representa un interesante indicador. Este plazo corresponde al plazo promedio del vencimiento de la deuda de todos los clientes.



Por otro lado, el ratio de la recaudación promedio mensual de la cartera dividido por el stock de la cartera bruta promedio mensual, es una medición que refleja la calidad de ésta.

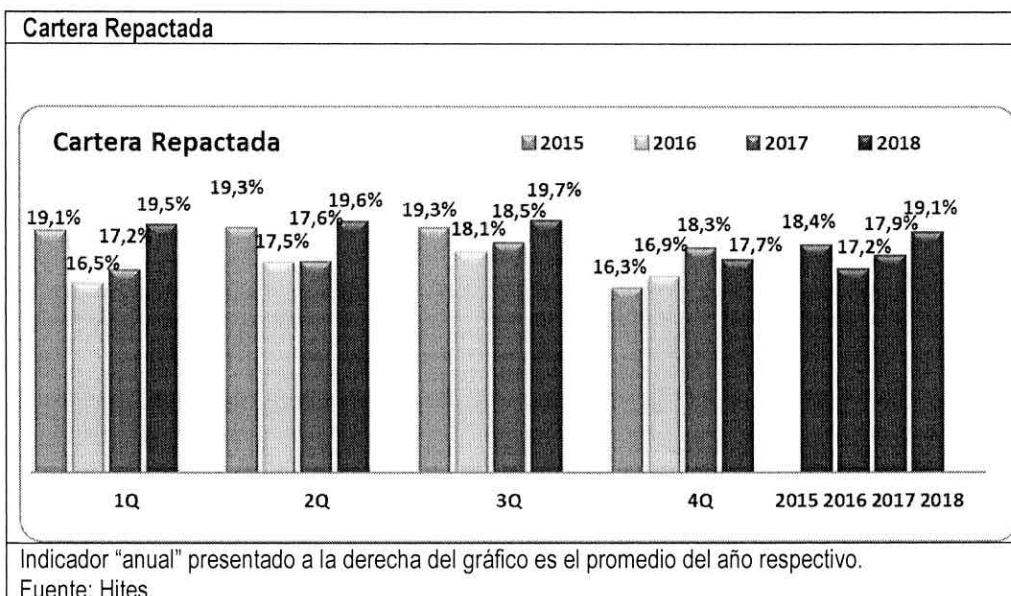


Además, por política comercial de la Compañía, a medida que un cliente va demostrando su calidad de buen pagador, a éste se le facilita un mayor cupo. De este modo, las colocaciones por cliente tienden a aumentar en la medida que la cartera va madurando, aumento que está respaldado por la mayor experiencia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

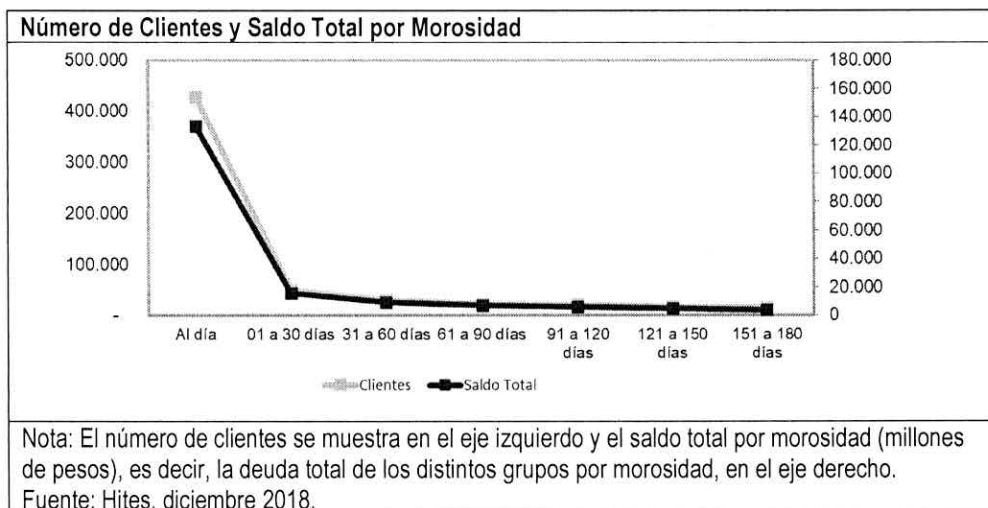


Si bien la deuda promedio aumenta con la antigüedad del cliente, es importante señalar que este aumento es conservador, dado que la Compañía por su política de riesgo de crédito, fija un cupo máximo para cada cliente según su perfil de riesgo. Este cupo máximo es independiente de la antigüedad del cliente. 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 4Q18 fue 17,7%.



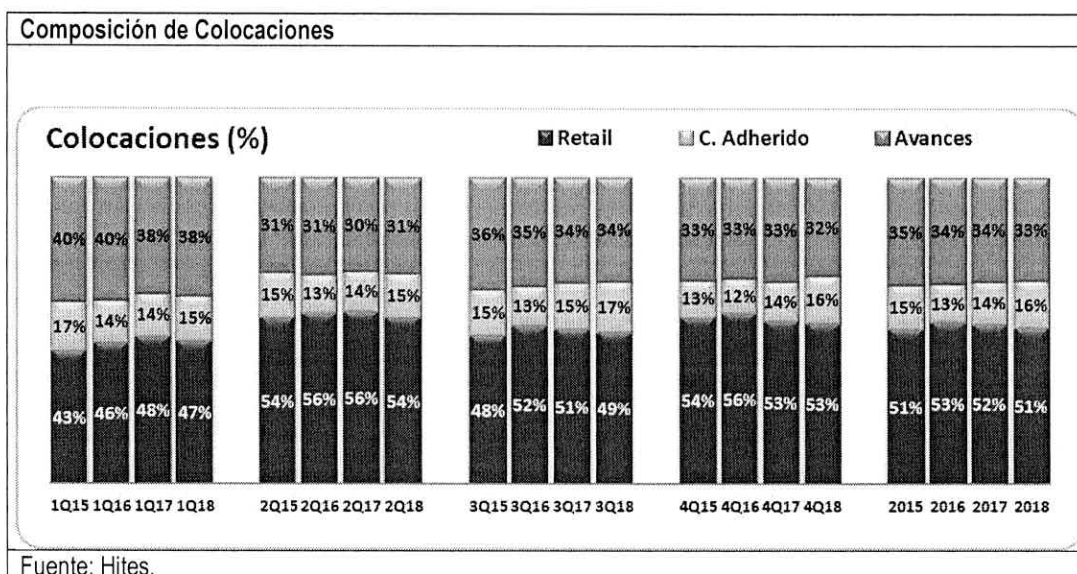
Por otro lado, la Compañía aumenta las provisiones a los clientes a mayor periodo de retraso llegando a prácticamente un 67% para aquellos que lleven de 150 a 180 días en mora. El castigo se lleva a cabo pasados los 180 días en que los clientes morosos dejan de pertenecer a la cartera. A diciembre 2018, el 73,5% 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 Comercio Adherido y los Avances ha aumentado en los últimos trimestres producto de una oferta más competitiva entregada a los clientes menos riesgosos.



Comercios Adheridos

La estrategia comercial de la Empresa es difundir, fortalecer y crecer en rubros complementarios a su oferta de productos en la Multitienda, enfocándose principalmente en aquellas áreas donde los clientes realizan transacciones recurrentes. Al mismo tiempo, Hites busca 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, permitiendo reforzar las capacidades competitivas en Hites de cara al cliente, aprovechando todas las oportunidades de negocio.

La innovación responde a las nuevas tendencias y hábitos de consumo, por ello se ajusta 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 una primera etapa se incorporó a Puntoticket.com.

En términos de comunicación, el 2016 y 2017 fueron años intensos, donde se buscó reforzar el valor de cercanía con la gente y comunicar contenido relevante para los 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 orientados 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:

- Entretenimiento

Se ha robustecido la alianza con Puntoticket y Ticketpro, lo cual ha permitido a Hites consolidarse 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 tiendas, sumando más de 250.000 ticket vendidos lo cual genera más flujo de potenciales clientes y fidelizamos la cartera.

- Municipalidades

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

- Farmacias

Cumpliendo con el objetivo de satisfacer las necesidades de consumo más importantes como es

la salud y belleza, los 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

Hites cuenta con convenios 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, Hites tiene otros operadores como VTR y Virgin.

- Estaciones De Servicio

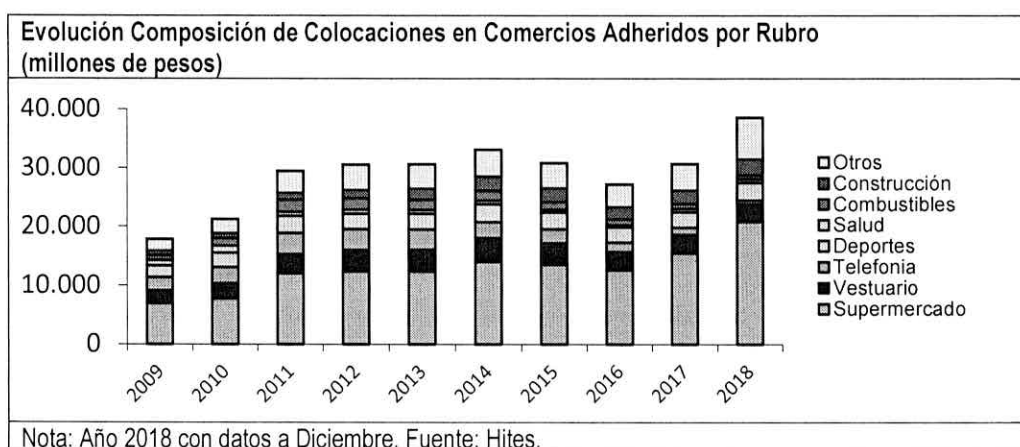
Para cargar combustible Hites tiene habilitado Petrobras, en su canal de distribución propio a nivel nacional, además de algunos concesionarios de esta red, relevantes según la ubicación geográfica de las tiendas, lo cual se suma a la alianza con estaciones Shell en las ciudades de Antofagasta y Osorno.

- Comida Rápida

Ampliando el acceso a los clientes se han establecido convenios que a la fecha nos permiten tener importantes alianzas en el rubro Fast Food. Durante el año 2016 se estableció una 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

Se ha consolidado la alianza con Puntoticket, sumada a la existente con Ticketpro, lo cual permite consolidar a la Compañía como punto de venta de entradas a espectáculos y recitales, satisfaciendo un rubro cada vez más demandado por un consumidor más especializado; incorporando puntos de venta de tickets en línea en las tiendas, generando más flujo de potenciales clientes y fidelizando a la cartera.



Alternativas de pago

Mejorando la experiencia de servicio para el cliente

Se ha ampliado las posibilidades de pago para los clientes a lo largo de todo el país, mediante las agencias que tienen Sencillo y Multicaja, ampliando las posibilidades de pago para los 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 la tienda 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 los clientes enfrentar el futuro con confianza, la Tarjeta de Crédito Hites es utilizada como medio de pago de seguros ofrecidos e intermediados por Agencias Briner Corredores de Seguros S.A. de las principales y mejores compañías del mercado (Ace Seguros, Bice Vida, Magallanes, Ohio, Aig) y también de servicios de asistencia (GEA y American Assist). Entre ellos Hites cuenta con 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, y una solución inmediata

Durante el 2016 la colocación de avances en efectivo alcanzó un 34% respecto a la colocación total de la Tarjeta Hites, proporción que se ha disminuido a 32% a diciembre de 2018. 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, Hites ha 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 brindando la posibilidad de girar dinero en efectivo en todas las Multitiendas Hites, donde hay cajas preferenciales habilitadas para realizar giros, además de los convenios vigentes con Sencillito y Multicaja. Gracias a esto, los clientes pueden acceder al beneficio en cualquiera de sus agencias del país.

Alineados al cumplimiento de los objetivos de crecimiento, se desarrollaron nuevas ofertas, alcanzando excelentes niveles de colocación 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.

4.3.4. 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, nacionalidad chilena o extranjero con i) residencia temporal sujeta a contrato, ii) residencia temporaria o iii) residencia/permanencia definitiva en Chile, 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.

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 para 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 para la obtención de giros de dinero efectuados por los clientes en la cadena de multitiendas Hites y en ciertos comercios adheridos (Sencillo y Multicaja) a este sistema a nivel nacional.

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 en Efectivo: 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 el Emisor. 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 2018, 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 las tiendas y que 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, 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 es autorizado por la Gerencia de Riesgo Crédito; no tiene limitaciones de plazo ni número máximo que pueda efectuarse. Los clientes con repactación vigente no pueden optar a este producto de refinanciamiento.

El detalle de este producto es el siguiente:

	31-12-2018	31-12-2017
	M\$	M\$
Total monto	3286.964	2.941.710
% deudores sobre cartera no repactada	2,22%	2,29%

- Plazos de Colocación:

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

31-12-2018				31-12-2017			
Tipo	Promedio	Rango (meses)		Tipo	Promedio	Rango (meses)	
		Mínimo	Máximo			Mínimo	Máximo
Compras en tienda	5	1	36	Compras en tienda	4	1	36
Avances				Avances			
-Avance Normal	9	2	24	-Avance Normal	9	2	36
-Avance Full Emergencia	9	3	36	-Avance Full Emergencia	9	3	36
-Avance para Monto Mínimo	7	3	12	-Avance para Monto Mínimo	7	3	12
-Avance de Cuota Fácil	25	3	36	-Avance de Cuota Fácil	22	5	48
-Avance Super Avance	20	3	36	-Avance Super Avance	18	3	36
Comercio Asociado	20	3	12	Comercio Asociado	3	1	12
Repactaciones	17	4	36	Repactaciones	18	3	36
Refinanciamientos:				Refinanciamientos:			
-Reprogramación de cuota	7	3	24	-Reprogramación de cuota	7	3	24

- Tipos de Cartera

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

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

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

Estratificación de la cartera:

Cartera No Repactada

31-12-2018					31-12-2017				
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	402.055	118.080.716	4.664.289	113.416.427	Al día	343.876	101.316.234	1.546.219	99.770.015
1 a 30	43.284	12.263.245	1.125.610	11.137.635	1 a 30	37.455	10.489.927	1.568.552	8.921.375
31 a 60	24.124	5.398.112	1.791.273	3.606.839	31 a 60	20.596	4.881.032	950.759	3.930.273
61 a 90	17.461	3.851.517	1.519.495	2.332.022	61 a 90	15.462	3.614.039	1.063.411	2.550.628
91 a 120	16.540	3.468.989	2.543.065	925.924	91 a 120	15.139	3.292.063	1.849.572	1.442.491
121 a 150	13.564	2.693.935	1.973.692	720.243	121 a 150	12.748	2.712.029	1.763.866	948.163
151 a 180	12.101	2.362.443	1.731.117	631.326	151 a 180	11.475	2.202.781	1.706.031	496.750
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
Total	529.129	148.118.957	15.348.541	132.770.416	Total	456.751	128.508.105	10.448.410	118.059.695

Cartera Repactada

31-12-2018					31-12-2017				
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	25.785	15.427.365	7.233.693	8.193.672	Al día	25.509	14.398.503	1.024.463	13.374.040
1 a 30	6.304	3.679.916	1.767.442	1.912.474	1 a 30	6.172	3.385.272	491.250	2.894.022
31 a 60	5.944	3.711.686	2.482.470	1.229.216	31 a 60	5.634	3.298.807	786.134	2.512.673
61 a 90	4.941	3.242.746	2.210.761	1.031.985	61 a 90	4.208	2.521.953	1.010.452	1.511.501
91 a 120	3.818	2.362.186	1.744.341	617.845	91 a 120	3.342	2.025.309	1.115.779	909.530
121 a 150	3.379	2.063.817	1.523.573	540.244	121 a 150	3.245	1.914.741	1.226.294	688.447
151 a 180	2.442	1.446.929	1.068.292	378.637	151 a 180	2.223	1.246.372	805.246	441.126
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
Total	52.613	31.934.645	18.030.572	13.904.073	Total	50.333	28.790.957	6.459.618	22.331.339

Cartera Total

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	427.840	133.508.081	11.897.982	121.610.099	Al día	369.385	115.714.737	2.570.682	113.144.055
1 a 30	49.588	15.943.161	2.893.052	13.050.109	1 a 30	43.627	13.875.199	2.059.802	11.815.397
31 a 60	30.068	9.109.798	4.273.743	4.836.055	31 a 60	26.230	8.179.839	1.736.893	6.442.946
61 a 90	22.402	7.094.263	3.730.256	3.364.007	61 a 90	19.670	6.135.992	2.073.863	4.062.129
91 a 120	20.358	5.831.175	4.287.406	1.543.769	91 a 120	18.481	5.317.372	2.965.351	2.352.021
121 a 150	16.943	4.757.752	3.497.265	1.260.487	121 a 150	15.993	4.626.770	2.990.160	1.636.610
151 a 180	14.543	3.809.372	2.799.409	1.009.963	151 a 180	13.698	3.449.153	2.511.277	937.876
181 a más	-	-	-	-	181 a más	-	-	-	-
Total	581.742	180.053.602	33.379.113	146.674.489	Total	507.084	157.299.062	16.908.028	140.391.034

4.3.5. Política de Provisiones

Hasta el 31 de diciembre de 2017 la Sociedad, calculaba la estimación de sus pérdidas de acuerdo a los requerimientos de NIC 39 (pérdida incurrida). La metodología consistía en establecer una provisión para pérdidas por deterioro de cuentas comerciales por cobrar cuando existía evidencia objetiva de que la Sociedad y sus subsidiarias no serían capaces de cobrar todos los importes que se le adeudaba de acuerdo con los términos originales de las cuentas por cobrar.

A contar del 1° de enero de 2018, la Sociedad adoptó IFRS 9, un modelo de pérdida esperada, que considera factores asociados a los plazos de colocación (visión "Lifetime"). Además, incluye efectos del contexto macroeconómico y los saldos disponibles de la cartera habilitada para comprar. Los rangos de morosidad son más discontinuos, pasando de 7 tramos de mora a tan sólo 3 fases de morosidad. La marca de incumplimiento es cartera vencida en vez de castigo, como en el modelo anterior. Este nuevo modelo considera variables de comportamiento y de segmentación en su construcción.

Los clientes bajo este nuevo modelo se clasifican en las siguientes categorías:

- Bucket 1: clientes o deudores (operaciones) sin aumento significativo del riesgo, es decir, menor a 30 días de mora se estima una pérdida esperada hasta 12 meses.
- Bucket 2: aumento significativo del riesgo con mora mayor a 30 días y menor a 90 se estima una pérdida esperada *lifetime*.
- Bucket 3: operación o cliente en default con probabilidad de default 100% y pérdida esperada *lifetime*.

Los clientes en bucket 3 tendrían un periodo de cura de 4 pagos antes de liberarlo hacia un bucket 1.

El nuevo modelo IFRS 9 considera la estimación de pérdida esperada para los créditos contingentes (cupo disponible) y aplicación de la respectiva provisión.

Castigos:

La política de la Sociedad es castigar el total de la deuda de un cliente, cuando una cuota de éste cumple más de 180 días de mora contados desde el primer vencimiento impago y no se encuentren

en estado castigo, habiendo realizado en las etapas previas todas las acciones prudenciales para el recupero de la deuda, 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. A diciembre de 2018 el promedio de recuperos es un 19,64%.

Provisión asociada a cada tipo de cartera:

	31-12-2018	31-12-2017
Provisión cartera	M\$	M\$
Total provisión cartera no repactada	15.348.541	10.448.410
Total provisión cartera repactada	18.030.572	6.459.618
Total provisión	<u>33.379.113</u>	<u>16.908.028</u>
	31-12-2018	31-12-2017
	M\$	M\$
Total castigos del período	39.248.225	34.188.363
Total recuperos del período	7.709.825	6.716.669
	N°	N°
N° total de tarjetas emitidas a titulares	1.944.405	1.764.208
N° total de tarjetas con saldo	581.742	507.084
N° Promedio mensual de repactaciones (1)	5.621	5.112

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

Factores de provisión para cartera no repactada y repactada

A continuación, se presenta una tabla en la que se muestran en forma separada los porcentajes de pérdida promedio de la cartera repactada y no repactada, los que se expresan a continuación:

31-12-2018			
Tramos de Morosidad	Cartera No repactada Pérdida Esperada	Tramos de Morosidad	Cartera repactada Pérdida Esperada
Al día	3,95%	Al día	46,89%
1 a 30	3,18%	1 a 30	48,03%
31 a 60	33,18%	31 a 60	66,88%
61 a 90	39,45%	61 a 90	68,18%
91 a 120	73,31%	91 a 120	73,84%
121 a 150	73,26%	121 a 150	73,82%
151 a 180	73,28%	151 a 180	73,83%
181 a más	0,00%	181 a más	0,00%
Total	10,36%	Total	56,46%

31-12-2017			
Tramos de Morosidad	Cartera No repactada % de provisión	Tramos de Morosidad	Cartera repactada % de provisión
Al día	1,53%	Al día	7,12%
1 a 30	14,95%	1 a 30	14,51%
31 a 60	19,48%	31 a 60	23,83%
61 a 90	29,42%	61 a 90	40,07%
91 a 120	56,18%	91 a 120	55,09%
121 a 150	65,04%	121 a 150	64,04%
151 a 180	77,45%	151 a 180	64,61%
181 a más	0,00%	181 a más	0,00%
Total	8,13%	Total	22,44%

- (1) El porcentaje es un promedio de provisión versus colocaciones utilizados en el nuevo modelo de provisiones IFRS 9
- (2) El porcentaje de provisión informado corresponde a un promedio dentro de las distintas categorías consideradas por la sociedad, bajo NIC 39.

Índices de riesgo (% provisión/cartera):

Los elementos utilizados para el cálculo del índice de riesgo es dividir la provisión estimada sobre la deuda activa.

La estimación de la pérdida esperada de cada uno de los tramos del estratificado, da como resultado un factor de provisión para cada tramo y por cada tipo de cartera.

Indicadores de riesgo y castigo:

31-12-2018						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Índice de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	15.348.541	148.118.957	10,36%	23.292.094	15,73%	1,31%
Repactada	18.030.572	31.934.645	56,46%	15.956.131	49,96%	4,16%
	<u>33.379.113</u>	<u>180.053.602</u>	<u>18,54%</u>	<u>39.248.225</u>	<u>21,80%</u>	<u>1,82%</u>
31-12-2017						
Tipo de cartera	Provisión	Cartera bruta	Índice de riesgo	Castigos	% castigos	% mensual castigos
	M\$	M\$		M\$		
No Repactado	10.448.410	128.508.105	8,13%	21.167.126	16,47%	1,37%
Repactada	6.459.618	28.790.958	22,44%	13.021.237	45,23%	3,77%
Total	<u>16.908.028</u>	<u>157.299.063</u>	<u>10,75%</u>	<u>34.188.363</u>	<u>21,73%</u>	<u>1,81%</u>

4.4 Propiedad y Administración del Emisor

4.4.1. Accionistas

Principales accionistas al 31 de diciembre de 2018:

Nombre	Número de Acciones	% Propiedad
BTG PACTUAL CHILE S A C DE B	126.955.304	33,664%
BTG PACTUAL SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION(CTA.NUEVA)	64.702.013	17,157%
INVERSIONES PALUMA UNO LIMITADA	64.406.591	17,078%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	31.031.160	8,228%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSION	25.142.140	6,667%
FONDO DE INVERSION SANTANDER SMALL CAP	13.804.476	3,660%
FONDO MUTUO BTG PACTUAL CHILE ACCION	9.256.947	2,455%
CHILE FONDO DE INVERSION SMALL CAP	7.406.322	1,964%
BCI SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	5.374.488	1,425%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	4.274.635	1,133%
FONDO MUTUO LARRAIN VIAL ENFOQUE	3.832.434	1,016%
LARRAIN VIAL S A CORREDORA DE BOLSA	2.983.063	0,791%
Total Principales Accionistas	359.169.573	95,239%
Otros Accionistas	17.955.090	4,761%
Total Acciones Compañía	377.124.663	100,000%

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 31 de diciembre de 2018 eran propietarias del 51,07% 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): 30,91%.

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): 20,16%

4.4.2. 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

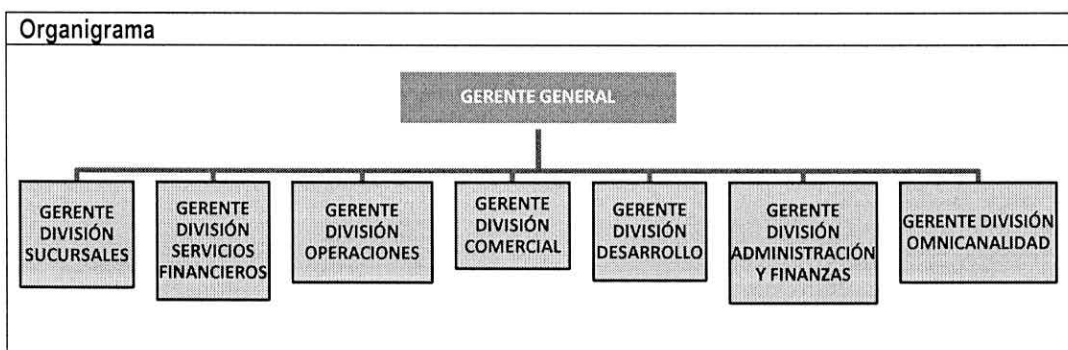
Directores

Jaime Hites Weber
 Marcos Hites Palombo
 Ernesto Edwards Risopatrón
 Felipe Agustín Tomás Pérez Walker
 Manuel Cristóbal Hurtado Rourke
 Karen Thal Silberstein

Ejecutivos

La Compañía actualmente está organizada en siete gerencias divisionales:

1. Gerencia División Sucursales: Responsable de la gestión comercial de tiendas, operaciones y servicios, de Marketing y de la página www.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 Hites, consolidándose como una solución financiera integral, que junto con propuestas de valor renovadas y el lograr procesos más ágiles de atención, le permita a Hites elevar los niveles de satisfacción de sus 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 ofrecidos en las tiendas y encargados de la experiencia de compra ecommerce de los clientes. La Compañía cuenta con una operación multicanal, con foco en los clientes 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 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 y el aporte de recursos financieros.
5. 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.
6. Gerencia División Omnicanalidad: Responsable del desarrollo, dirección y administración del canal de ventas por internet y afines.
7. Gerencia División de Tecnologías de Información: La División de Tecnologías de Información es la responsable de proporcionar la tecnología necesaria a todas las áreas de la compañía, que soportan la operación y desarrollo de los productos y servicios que Hites ofrece a sus clientes. También es la responsable de impulsar el desarrollo tecnológico en todos los ámbitos, que permita a Hites crecer de manera orgánica, eficiente y aprovechando todas las nuevas tecnologías disponibles en el mercado.



Fuente: Hites.

Listado ejecutivos principales

RUT	Nombre	Cargo	Fecha Nombramiento
7.363.341-9	GONZALO IRARRAZAVAL DEL CAMPO	GERENTE GENERAL	03-10-2018
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
11.250.686-1	JAIME ANUSCH BRIKISAK	GERENTE DIV. SERV. FINANCIEROS	04-09-2006
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
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
13.458.346-0	CRISTIAN PAGE MORALES	GERENTE DE OMNICANALIDAD	01-09-2018
14.399.002-8	ANDRES ASTABURUAGA OJEDA	GERENTE DIV. DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN	29-10-2018
13.831.027-2	AGUSTIN LETELIER GARCIA	GERENTE DIVISION ADM. Y FINANZAS	29-10-2018

4.5 Factores de Riesgo**4.5.1. Riesgo de mercado**

1. - Proveedores:

El proceso de abastecimiento de mercaderías que comprenden el surtido de productos que la Empresa ofrece a sus clientes en sus diferentes multitiendas considera tanto proveedores de origen nacional como extranjero. La Sociedad comercializa un mix de productos altamente diversificado, de oferta continua y constante, con multiplicidad de proveedores, y por tanto no está afecta al ciclo de precios de un producto específico ni a circunstancias especiales que traspasen poder de negociación a proveedores en particular.

Conforme a estas características de su abastecimiento, la Empresa está sujeta a un bajo nivel de riesgo específico, no distinto al que enfrentan otros participantes de la industria ni de los comercios detallistas.

2. Clientes:

La Empresa cuenta con una cartera de clientes, con distribución geográfica conforme a la cobertura de la cadena de multitiendas que les atiende. Tampoco exhibe concentración de actividades económicas entre sus clientes que pudiera afectar su riesgo. La diversificación de los clientes por zona geográfica y actividad económica es creciente, conforme al desarrollo del plan de expansión que tiene la Empresa en curso.

La Sociedad cuenta con un conjunto de políticas crediticias claramente definidas y establecidas centralizadamente, basadas en la amplia experiencia que se tiene sobre el segmento socio económico objetivo, el C3-D, ganada a través del tiempo. La administración de estrategias de riesgo basadas en la aplicación de tecnología y sistemas sobre las mismas y la aplicación de prudencia sobre el negocio del retail financiado, permiten minimizar los efectos de los escenarios y ciclos económicos negativos que afectan a la colocación y al comportamiento de los clientes.

4.5.2. 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 cubierto con un CCS (Soles peruanos-CLP) "swapeado" a pesos chilenos mediante un cross currency swap.

4.5.3. Riesgo de Tasa de Interés

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.

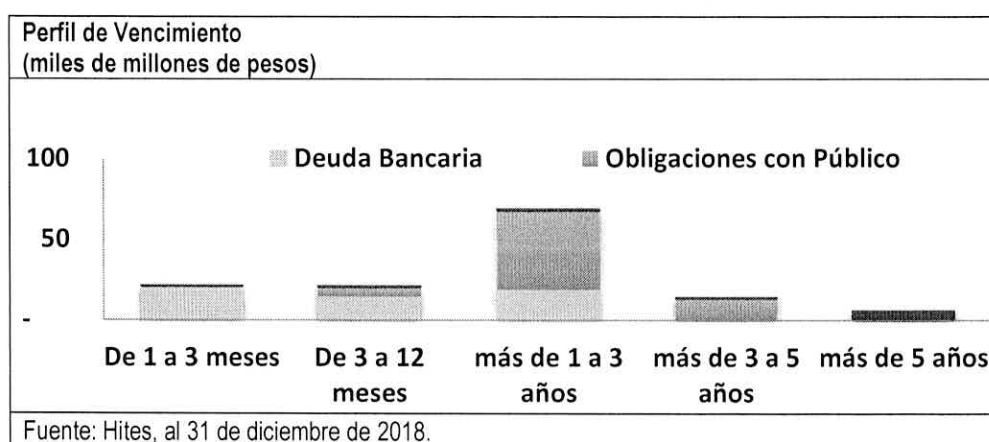
La deuda financiera de la Sociedad se resume en el siguiente cuadro, desglosado en tasa fija y variable:

		Corriente	
		31-12-2018	31-12-2017
		M\$	M\$
Préstamos de entidades financieras (\$)	(1)	10.729.861	5.220.047
Préstamos de entidades financieras (UF)	(1)	2.624.988	2.661.542
Préstamos de entidades financieras (US\$)	(1)	19.631.192	6.245.093
Préstamos de entidades financieras (PEN)	(1)	2.229.952	1.003.501
Obligaciones con el público (UF)	(1)	6.461.161	-
Contratos derivados (US\$)	(1)	-	217.516
Arrendamiento financiero (UF)	(1)	607.982	583.026
Total		42.285.136	15.930.725
		No corriente	
		31-12-2018	31-12-2017
		M\$	M\$
Préstamos de entidades financieras (\$)	(1)	16.053.839	26.752.077
Préstamos de entidades financieras (UF)	(1)	-	2.551.886
Préstamos de entidades financieras (PEN)	(1)	3.332.991	5.132.526
Contratos derivados (PEN)	(1)	31.009	406.375
Obligaciones con el público (UF)	(1)	62.258.273	66.540.969
Arrendamiento financiero (UF)	(1)	7.331.361	7.646.596
Total		89.007.473	109.030.429

(1) Las obligaciones financieras se presentan a su costo amortizado y neto de costos de colocación tales como de impuestos de timbre y estampillas y comisiones.

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

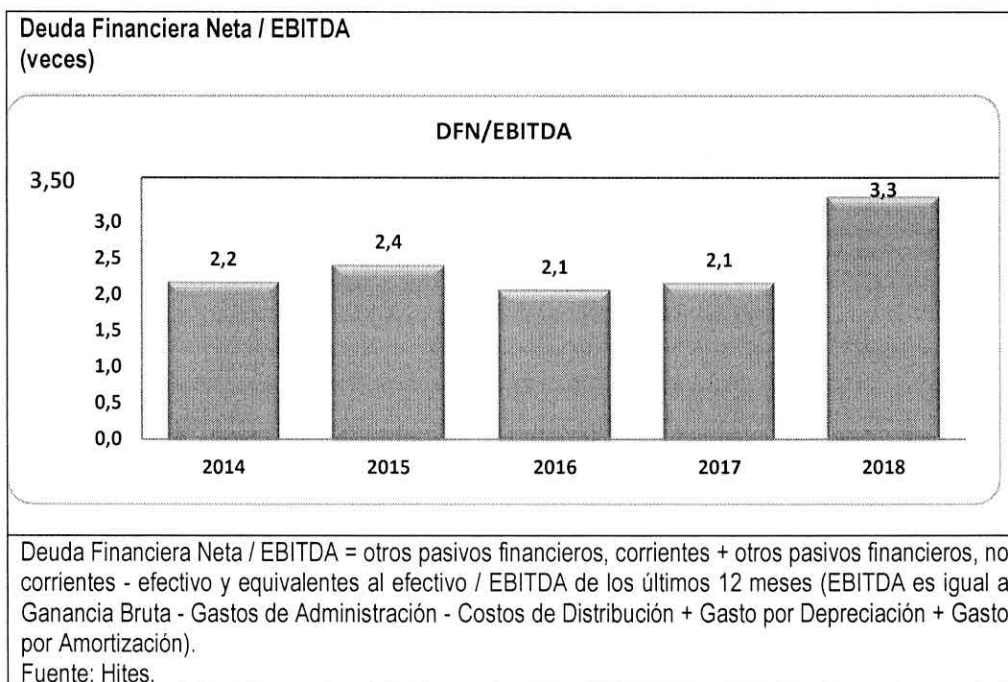
A continuación, se muestra la deuda financiera de Hites, donde sobre dos tercios de la deuda financiera están en el largo plazo.



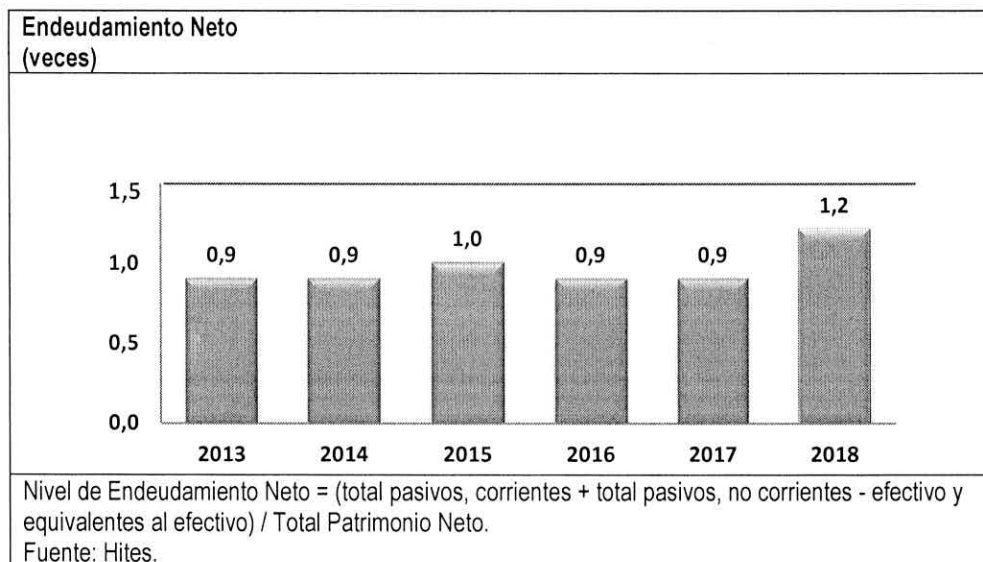
El nivel de endeudamiento se ha mantenido dentro de niveles conservadores. Cabe mencionar que dichos ratio se mantienen dentro de los covenants financieros que la Compañía está sujeta a diciembre

de 2018 (pasivos financieros netos de efectivo / EBITDA de los últimos doce meses menor o igual a 3,5, total pasivos netos de efectivo / total patrimonio neto menor o igual a 1,50, total pasivos financieros netos de efectivo / total patrimonio neto menor o igual a 1,50, y EBITDA de los últimos doce meses / costos financieros de los últimos doce meses mayor o igual a 3, según las definiciones de dichos términos explicadas más adelante en el presente prospecto).

A diciembre de 2018, el ratio de deuda financiera neta a EBITDA está en 3,3 veces, lo que es inferior al límite de 3,5 veces establecido en el contrato del crédito sindicado vigente.

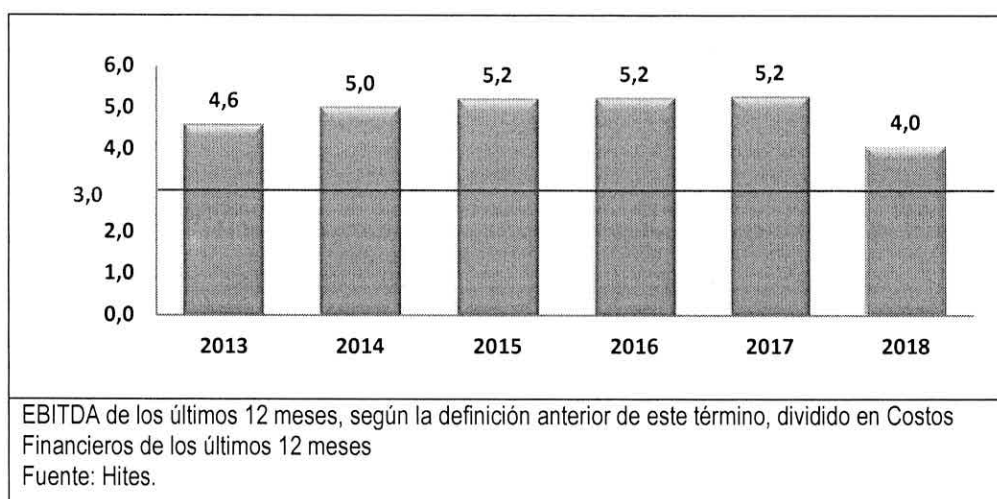


A diciembre de 2018, el nivel de endeudamiento neto está en 1,2 vez, lo que es inferior al límite de 1,5 veces establecido en el contrato del crédito sindicado vigente.

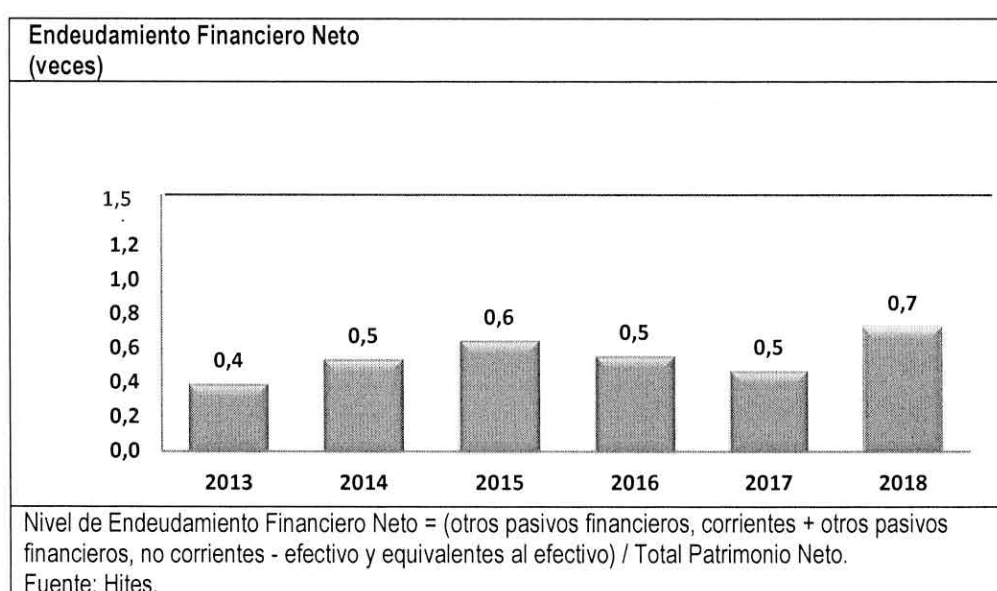


Se puede apreciar que la cobertura de gastos financieros alcanza un valor de 4,0 veces para los últimos 12 meses a diciembre de 2018, valor que está sobre la restricción de 3,0 veces establecida en los bonos locales vigentes.

EBITDA / Costos Financieros (veces)



A diciembre de 2018, el nivel de endeudamiento financiero neto está en 0,7 veces, lo que es inferior al límite de 1,5 veces establecido en el contrato de los bonos vigentes de Hites.



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.

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

La Sociedad ha definido como riesgo de crédito a la posible pérdida esperada 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 estimación estadística, la Sociedad no será capaz de cobrar todos los importes que le adeudan sus clientes de acuerdo a los términos originales pactados para ello o que estos importes presentan un incremento significativo de nivel de riesgo asociado a su morosidad.

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 este en el tiempo, considerando para tales efectos los plazos de mora, variables socioeconómicas del cliente, sus plazos contractuales, tasas de interés efectivas de las colocaciones,

tasas de recuperó del capital, así como 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.).

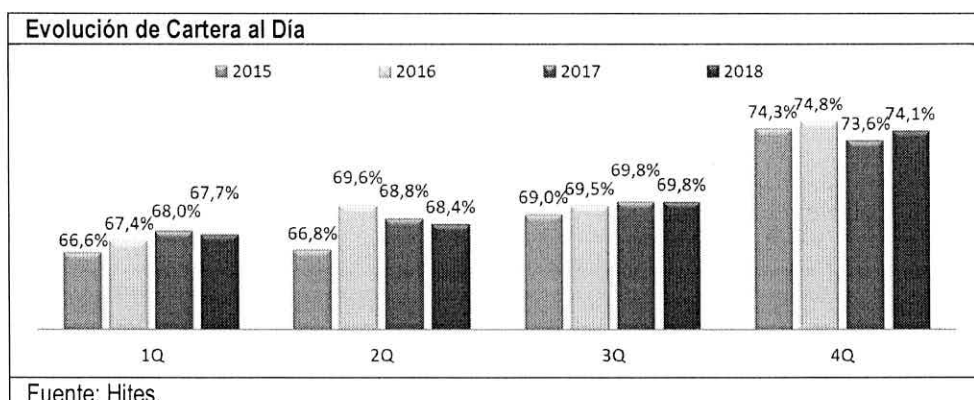
Por último, el riesgo crediticio se ve acotado al tratarse de colocaciones altamente desconcentradas, con un muy bajo monto promedio. Ningún cliente concentra más de un 0,005% de la cartera de colocaciones de la Sociedad.

El saldo de capital acumulado, más sus intereses devengados correspondientes a deudores por tarjeta de crédito al 31 de diciembre de 2018 es de M\$180.053.602 y la provisión asociada a este saldo es de M\$33.379.113, por lo cual la tasa de riesgo determinada como saldo provisión dividido por saldo cartera es de 18,54%.

Si suponemos un aumento del índice global de riesgo en 10% su impacto en resultados sería aproximadamente de MM\$3.392 como pérdida.

Si suponemos una disminución del índice global de riesgo en 10% impactaría en resultados positivamente, generando una disminución en la incobrabilidad de aproximadamente MM\$3.392.

Finalmente Hites está atenta a cambios de comportamiento de la cartera, 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 IFRS 9.



4.5.5. Riesgo de Activos Financieros

Corresponde a los saldos en cuentas corrientes bancarias, depósitos a plazo, fondos mutuos y derivados que la Empresa 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.

4.5.6. Riesgo de Obligaciones de Contrapartes en Derivados

Ocasionalmente la Sociedad contrata derivados que brindan coberturas sobre riesgos cambiarios. La contratación de estos derivados se realiza exclusivamente con instituciones bancarias y bajo las políticas de cobertura definidas por la Administración y aprobadas por el Directorio.

Las instituciones con que se realizan son exclusivamente bancos acreditados en la plaza y fuera de ella de acuerdo a política.

4.5.7. 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.

	30-09-2018	31-12-2017
	M\$	M\$
Total Activos Corrientes	196.956.150	223.937.569
Total Pasivos Corrientes	85.961.613	73.730.681
Índice de liquidez	2,29	3,04

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.

La siguiente tabla muestra el perfil de vencimientos de capital de las obligaciones financieras de la empresa vigentes al 31 de diciembre de 2018:

	Año de vencimiento 30-09-2018				
	2018	2019	2020	2021 y más	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Préstamos de entidades financieras	24.411.038	15.472.367	12.877.089	6.438.545	59.199.039
Contratos Derivados	-	187.186	-	206.560	393.746
Obligaciones con Público	394.155	5.701.292	11.594.554	50.192.486	67.882.487
Arrendamientos financieros	251.985	528.850	337.403	6.897.768	8.016.006
Totales	25.057.178	21.889.695	24.809.046	63.735.359	135.491.278

	Año de vencimiento 31-12-2017				
	2018	2019	2020	2021 y más	Total
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Préstamos de entidades financieras	15.130.183	15.305.726	12.753.841	6.376.922	49.566.672
Contratos Derivados	217.516	-	-	406.375	623.891
Obligaciones con Público	-	5.703.513	11.407.023	49.430.433	66.540.969
Arrendamientos financieros	251.985	528.850	337.403	6.897.768	8.016.006
Totales	15.599.684	21.538.089	24.498.267	63.111.498	124.747.538

Cabe señalar que el saldo neto de provisión de riesgo de las cuentas por cobrar, más la caja disponible cubriría, al 31 de diciembre de 2018, 1,42 veces el saldo de la deuda bancaria a dicha fecha.

4.5.8. Riesgo asociado la inflación:

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. La experiencia muestra a través del tiempo que, a mayor estabilidad económica de los consumidores, mejores sus expectativas y, por lo tanto, mayores son los ingresos que están dispuestos a disponer para mejorar su consumo y para satisfacer sus necesidades crediticias.

En forma más específica, la inflación afecta de mayor manera la capacidad de consumo de los clientes y su capacidad de pago.

Desde el punto de vista del balance, la sociedad estima que, si el IPC aumenta un 1% anual, ello afectaría a los pasivos comprometidos en unidades de fomento, cuya variación generaría una pérdida aproximada de M\$ 791.949. En caso contrario, es decir, una baja del índice provocaría una disminución en las obligaciones contraídas en esa unidad, generando un efecto positivo en los resultados.

4.5.9. 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 Sociedad. 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 Sociedad.

Frente a esta situación la Empresa ha ajustado el negocio financiero según las nuevas normas del regulador y está potenciando el negocio retail.

4.5.10. Riesgo Asociado a los Activos Físicos

La Sociedad mantiene pólizas de seguros que cubren sus activos fijos muebles e inmuebles, así como aquellos inmuebles arrendados. Estas pólizas cubren tanto riesgos físicos como perjuicios por paralización derivados de siniestros, los cuales son reembolsables para el caso de los arrendamientos.

4.5.11. Riesgo Operacional

La Sociedad asume la definición de riesgo operacional de acuerdo a las mejores prácticas internacionales, la cual consiste en el riesgo de pérdidas resultantes de la falta de adecuación o fallas de los procesos internos, la actuación del personal o de los sistemas o bien aquellas que sean producto de eventos externos. Para su gestión, la Sociedad ha definido los lineamientos generales para la implementación de la Gestión de Riesgos en Empresas Hites, fortaleciendo esta capacidad de gestión en las empresas y áreas relevantes que la componen, de modo de dar apropiada respuesta a aquellos riesgos con el potencial de amenazar el logro de sus objetivos estratégicos.

El marco para la gestión del riesgo operacional que comprende las políticas, prácticas, procedimientos y estructuras con que cuenta la entidad para su adecuada gestión, todas las cuales deben subordinarse a las Políticas Corporativas y apetito al riesgo definido desde el Directorio de Hites. Las áreas de negocio y de soporte, responsable de la gestión de dichos riesgos, se encargan del mantenimiento efectivo de controles internos, debiendo identificar, evaluar, controlar y mitigar los riesgos, orientando el desarrollo de las actividades que permitan cumplir con las metas y objetivos. A su vez, la Sociedad dispone del área de Riesgo y Cumplimiento, cumpliendo un rol de monitoreo, supervisión y coordinación del cumplimiento de las políticas en materia de Gestión de Riesgo, además de apoyar a las áreas en el diseño de controles y mitigaciones, en adecuada coordinación con Auditoría Interna.

La Sociedad ha definido la exploración de fuentes de riesgo, la cuantificación de la probabilidad de estos eventos, la medición del daño potencial asociado a su ocurrencia y la capacidad de dar respuesta a las potenciales amenazas que puedan afectar el logro de los objetivos estratégicos de Hites considerando las siguientes materias: (i) Actividades o procesos sujetos a riesgos operacionales, (ii) Continuidad de Negocio e identificación de procesos críticos, (iii) Seguridad de la información, riesgos tecnológicos y ciberseguridad, (iv) Prevención de fraudes y (v) Servicios externalizados.

4.5.12. Riesgo Fraude Tarjeta de Crédito Hites

La Compañía ha realizado la definición de su política Antifraude aplicable a la emisora de Tarjetas de Crédito No Bancarias, la cual corresponde a un marco de referencia que busca formalizar su voluntad estratégica respecto al fraude, declarando una cultura de no tolerancia y estableciendo lineamientos generales y responsabilidades para su prevención, detección, investigación y respuesta. La Política también tiene como propósito, implementar respecto de Inversiones y Tarjetas S.A., lo dispuesto en la Política Corporativa de Gestión Integral de Riesgos de Empresas Hites S.A., en lo pertinente a la necesidad de que todas la compañías, áreas y procesos, consideren en sus evaluaciones de riesgo, el potencial de fraude asociado a la Tarjeta de Crédito Hites.

A través de la Política Antifraude, se constituyen los elementos estructurales, operativos y de mantenimiento para prevenir, detectar, investigar y corregir eventos de fraude. Asimismo, se asignan los roles y responsabilidades en el proceso de identificación de riesgos de fraude asociado a la Tarjeta de Crédito Hites; diseño, implementación y evaluación de controles y en la gestión de investigaciones relacionadas con eventos de fraude.

Entre los riesgos de fraude más comunes se encuentran:

- Información financiera fraudulenta.
- Uso indebido de los activos.
- Gastos inapropiados o no-autorizados (soborno)
- Incumplimientos regulatorios.

5. ANTECEDENTES FINANCIEROS

La información financiera de la Sociedad se encuentra disponible en el sitio web del Emisor (www.hites.cl) y en la página web de la Comisión para el Mercado Financiero (www.cmfchile.cl), así como también en las oficinas del primero.

5.1 Estado de Situación Financiera

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
	M\$	M\$	M\$
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y equivalentes al efectivo	18.316.578	50.080.132	32.831.051
Otros activos financieros corrientes	5.583.736	5.738.001	792.145
Otros activos no financieros	988.689	1.149.971	1.466.360
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	122.034.614	123.739.933	126.743.807
Inventarios	38.395.383	40.629.090	48.453.912
Activos por impuestos	5.976.838	2.600.442	3.220.787
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	191.295.838	223.937.569	213.508.062
ACTIVOS NO CORRIENTES:			
Otros activos no financieros	545.223	981.346	668.264
Cuentas por cobrar no corrientes	20.838.589	23.232.992	27.016.868
Activos intangibles distintos de plusvalía, neto	12.784.186	10.866.339	9.251.417
Propiedades, planta y equipo, neto	40.973.751	42.854.195	46.645.041
Activos por impuestos diferidos	30.709.255	33.343.125	40.362.461
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	105.851.004	111.277.997	123.944.051
TOTAL ACTIVOS	297.146.842	335.215.566	337.452.113

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
	M\$	M\$	M\$
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVOS CORRIENTES			
Otros pasivos financieros	6.606.220	15.930.725	42.285.136
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	41.814.764	42.332.459	52.772.534
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	3.320.682	2.450.028	1.459.162
Otras provisiones	1.001.521	990.122	4.566.570
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	1.913.778	4.637.037	5.087.811
Provisiones por beneficios a los empleados	4.537.339	7.390.310	2.663.929
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	59.194.304	73.730.681	108.835.142
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Otros pasivos financieros	90.341.000	109.030.429	89.007.473
Provisiones por beneficios a los empleados	1.404.607	372.765	464.888
Pasivo por impuestos diferidos	2.824.269	2.338.368	1.578.280
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	94.569.876	111.741.562	91.050.641
PATRIMONIO			
Capital emitido y pagado	75.726.664	75.726.664	75.726.664
Primas de emisión	1.761.271	1.761.271	1.761.271
Ganancias acumuladas	64.006.944	70.204.585	58.103.209
Otras reservas	1.878.471	2.039.265	1.961.808
Patrimonio atribuible a los propietarios de la Controladora	143.373.350	149.731.785	137.552.952
Participaciones no controladoras	9.312	11.538	13.378
TOTAL PATRIMONIO NETO	143.382.662	149.743.323	137.566.330
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	297.146.842	335.215.566	337.452.113

5.2 Estado de resultado integral

	1/01/2016 31/12/2016 M\$	1/01/2017 31/12/2017 M\$	1/01/2018 31/12/2018 M\$
Ganancia Bruta			
Ingresos por actividades ordinarias	302.489.675	311.870.350	316.708.928
Costo de ventas	-180.681.656	-186.307.157	-191.626.978
Ganancia Bruta	121.808.019	125.563.193	125.081.950
Otras partidas de operación			
Costos de distribución	-3.052.523	-3.392.007	-3.741.147
Gastos de administración	-92.237.839	-99.364.054	-102.034.353
Otras ganancias (pérdidas)	-800.448	-136.299	-811.231
Ganancias de actividades operacionales	25.717.209	22.670.833	18.495.219
Ingresos financieros	819.565	640.601	910.226
Costos financieros	-6.835.964	-6.138.197	-7.296.447
Diferencias de cambio	-23.756	-49.299	-217.237
Resultado por unidades de reajuste	-1.259.006	-767.920	-1.766.765
Ganancia, antes de impuestos	18.418.048	16.356.018	10.124.996
Gasto por impuestos a las ganancias, operaciones continuadas	-2.578.527	-2.975.372	-1.822.499
Ganancia procedente de operaciones continuadas	15.839.521	13.380.646	8.302.497
Ganancia del periodo, neto	15.839.521	13.380.646	8.302.497
Ganancia, atribuible a:			
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	15.835.427	13.378.178	8.300.019
Ganancia, atribuible a participaciones no controladoras	4.094	2.468	2.478
Ganancia (pérdida)	15.839.521	13.380.646	8.302.497
Ganancia por acción básica			
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	41,990	35,474	22,009
Ganancia por acción básica	41,990	35,474	22,009

5.3 Estado de Flujo de Efectivo

	1/01/2016	1/01/2017	1/01/2018
	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
	M\$	M\$	M\$
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en)			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	362.716.451	371.979.929	371.415.172
Pagos a proveedores por suministro de bienes y servicios	-294.593.605	-302.030.709	-320.891.233
Pagos a y por cuenta de empleados	-37.711.410	-42.098.417	-46.450.267
Otros pagos por actividades de operación	-81.406	-118.303	-415.694
Intereses recibidos	-3.601.532	523.480	871.038
Impuestos a las ganancias reembolsadas (pagadas)	-	304.648	-3.684.432
Flujos de efectivo netos de actividades de operación	26.728.498	28.560.628	844.584
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en)			
Compra de propiedades, planta y equipo	-7.313.406	-8.364.557	-11.267.796
Compra de activos intangibles	-2.334.627	-1.783.415	-2.845.085
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo	20.934	-	5.860.263
Flujos de efectivo utilizados en actividades de inversión	-9.627.099	-10.147.972	-8.252.618
Flujos de Efectivo procedentes de (utilizados en)			
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	30.038.713	29.432.374	33.566.913
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	1.160.242	26.780.782	-
Total importes procedentes de préstamos	31.198.955	56.213.156	33.566.913
Pagos de préstamos	-38.434.836	-29.255.133	-30.640.628
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	-1.252.305	-918.027	-988.811
Dividendos pagados	-6.360.302	-8.044.861	-6.156.733
Intereses pagados	-5.102.218	-4.644.237	-5.621.788
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de	-19.950.706	13.350.898	-9.841.047
Disminución neta de efectivo y equivalente de efectivo	-2.849.307	31.763.554	-17.249.081
Efectivo y equivalente efectivo, al principio del año	21.165.885	18.316.578	50.080.132
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del año	18.316.578	50.080.132	32.831.051

5.4 Razones financieras

Razones financieras	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
Endeudamiento ⁽¹⁾	0,94x	0,90x	1,21x
Endeudamiento financiero neto ⁽²⁾	0,55x	0,50x	0,72x
Pasivos Corrientes Totales / Pasivos Totales ⁽³⁾	0,38x	0,40x	0,54x
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total ⁽⁴⁾	0,07x	0,13x	0,32x
Deuda financiera neta / EBITDA ⁽⁵⁾	2,21x	2,33x	3,34x
EBITDA / Gastos financieros ⁽⁶⁾	5,20x	5,24x	4,04x

(1) (Total Pasivos Corrientes + Total Pasivos No Corrientes - Efectivos y equivalentes al Efectivo) / Total patrimonio

(2) (Otros Pasivos Financieros Corrientes + Otros Pasivos Financieros No Corrientes - Efectivo y equivalentes al Efectivo) / Total patrimonio

(3) Total Pasivos Corrientes / (Total Pasivos Corrientes + Total Pasivos No Corrientes)

(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)

Cálculo del Ebitda considerada los últimos 12 meses

(6) (Ganancia Bruta - Gastos de Administración - Costos de Distribución + Gasto por Depreciación + Gasto por Amortización) / Costos Financieros

Cálculos consideran los últimos 12 meses

5.5 Créditos preferentes

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

5.6 Emisiones de bonos corporativos vigentes.

A la fecha de la suscripción del contrato de emisión, el Emisor mantiene las siguientes emisiones vigentes de bonos:

Nº Línea	Monto línea	Vencimiento	Serie	Monto inscrito	Monto colocado	Monto vigente
701	UF 2.500.000	27-02-2022	B	UF 1.500.000	UF 1.500.000	UF 1.500.000
702	UF 2.500.000	27-02-2042	C	UF 1.000.000	UF 1.000.000	UF 1.000.000

5.7 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 CMF:

(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 Total Patrimonio Neto, al 30 de junio y al 31 de diciembre de cada año, menor o igual a 1,5 veces.

Se define Pasivos Totales Netos como la diferencia entre: (i) la suma de "Total Pasivos, Corrientes" y "Total Pasivos, No Corrientes", y (ii) "Efectivo y Equivalentes al Efectivo". Las definiciones de "Total Pasivos, Corrientes", "Total Pasivos, No Corrientes", "Efectivo y Equivalentes al Efectivo" y "Total Patrimonio Neto" corresponden a las utilizadas en los Estados Financieros del Emisor.

Nivel de Endeudamiento Neto	1,21
CLP miles	

i. Pasivos Totales Netos	167.054.732
Total Pasivos, Corrientes	108.835.142
Total Pasivos, No Corriente	91.050.641
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	-32.831.051
ii. Total Patrimonio Neto	137.566.330
Total Patrimonio Neto	137.566.330

Al 31 de diciembre de 2018, el Nivel de Endeudamiento Neto es de 1,21 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.

Se define Deuda Financiera Neta dividida por EBITDA como la división entre: (i) la suma de "otros pasivos financieros, corrientes" y "otros pasivos financieros, no corrientes", menos "efectivo y equivalentes al efectivo"; y (ii) EBITDA de los últimos doce meses, que corresponde a "Ganancia Bruta" – "Gastos de Administración" – "Costos de Distribución" + "Gasto por Depreciación" + "Gasto por Amortización". Las definiciones anteriores corresponden a las utilizadas en los Estados Financieros del Emisor.

Al 31 de diciembre de 2018, la Deuda Financiera Neta dividida por EBITDA es de 3,34 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

Deuda Financiera Neta / EBITDA

3,34

CLP miles

i. Deuda Financiera Neta		98.461.558
	Otros Pasivos Financieros, Corrientes	42.285.136
	Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	89.007.473
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	-32.831.051
ii. EBITDA últimos doce meses		29.486.209
	Ganancia Bruta	125.081.950
	Gastos de Administración	-102.034.353
	Costos de Distribución	-3.741.147
	Gasto por Depreciación	6.199.245
	Gasto por Amortización	3.980.514
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 31 de diciembre de 2018 se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones y restricciones establecidas en el contrato.

(ii) Restricciones correspondientes a las líneas de bonos N°701 y 702

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.

Nivel de Endeudamiento Financiero Neto	0,72
CLP miles	
<hr/>	
i. Deuda Financiera Neta	98.461.558
Otros Pasivos Financieros, Corrientes	42.285.136
Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	89.007.473
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	-32.831.051
ii. Total Patrimonio	137.566.330
Patrimonio Total	137.566.330

Al 31 de diciembre de 2018, el Nivel de Endeudamiento Neto es de 0,72 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

- ii.2) Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Cobertura de Costos 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 Costos 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) Gastos de Depreciación y Amortización, y se define Costos Financieros como "Costos Financieros". La definición de "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Gastos de Depreciación y Amortización" y "Costos Financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.

Cobertura de Gastos Financieros	4,04
CLP miles	
<hr/>	
ii. EBITDA últimos doce meses	29.486.209
Ganancia Bruta	125.081.950
Gastos de Administración	-102.034.353
Costos de Distribución	-3.741.147
Gasto por Depreciación	6.199.245
Gasto por Amortización	3.980.514
ii. Costos Financieros últimos doce meses	7.296.447
Costos Financieros	7.296.447

Al 31 de diciembre de 2018, la Cobertura de Gastos Financieros es de 4,04 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

(iii) Restricciones correspondientes a la Línea de Efectos de Comercio N°89¹

- iii.1) 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.

Nivel de Endeudamiento Financiero Neto		0,72
CLP miles		
<hr/>		
i. Pasivos Financieros Netos		98.461.558
	Otros Pasivos Financieros, Corrientes	42.285.136
	Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	89.007.473
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	-32.831.051
ii. Total Patrimonio Neto		137.566.330
	Total Patrimonio Neto	137.566.330

Al 31 de diciembre de 2018, el Nivel de Endeudamiento Neto es de 0,72 veces, dándose cumplimiento a esta restricción.

- iii.2) Razón Corriente: Mantener en sus Estados Financieros trimestrales una Razón Corriente, definida como la relación Activos Corrientes Totales sobre Pasivos Corrientes Totales, superior a 1,00 vez, calculada sobre los Estados Financieros consolidados trimestrales del emisor.

Al 31 de diciembre de 2018, este indicador es de 1,96 veces por lo que dicha restricción se encontraba en cumplimiento.

Razón corriente		1,96
CLP miles		
<hr/>		
Razón corriente		1,96
	Activos corrientes totales	213.508.062
	Pasivos corrientes totales	108.835.142

- iii.3) Patrimonio Mínimo: Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un Patrimonio mínimo, medido como la cuenta "Patrimonio Total" de los Estados Financieros trimestrales del Emisor de UF 3.500.000.

Al 31 de diciembre de 2018, el Patrimonio Total era de UF 4.990.473 por lo que dicha restricción se encontraba en cumplimiento.

Actualmente, no hay efectos de comercio vigentes bajo la línea N°89.

¹ La línea de Efectos de Comercio N°89 está siendo actualmente modificada, modificación que a la fecha se encuentra bajo revisión por la CMF. Los covenants aquí presentados forman parte de la señalada modificación.

(iv) Cuadro resumen Covenants:

Covenant Requeridos	Información		Ratios Requeridos		
	dic-2018	Condición	Covenant Sindicado	Covenant Bono	Covenant Efecto Comercio
(i.1) Nivel de Endeudamiento Neto: Pasivos Totales Netos / Total Patrimonio	1,21	≤	1,50		
(i.2) Deuda Financiera Neta / EBITDA Anualizado	3,34	≤	3,50		
(ii.1) Nivel de Endeudamiento Financiero Neto: Deuda Financiera Neta / Total Patrimonio	0,72	≤		1,50	
(ii.2) Cobertura de Gastos Financieros: EBITDA Anualizado / Gastos Financieros Anulizados	4,04	≥		3,00	
(iii.1) Nivel de Endeudamiento Neto: Pasivos Totales Netos / Total Patrimonio	0,72	≤			1,50
(iii.2) Razón Corriente: Activos Corrientes Totales / Pasivos Corrientes Totales	1,96	≥			1,00
(iii.3) Patrimonio Mínimo	UF 4.990.473	≥			UF 3.500.000

5.8 Restricciones del Emisor en Relación a la Presente Emisión

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.

Nivel de Endeudamiento Financiero Neto	0,72
CLP miles	
i. Pasivos Financieros Netos	98.461.558
Otros Pasivos Financieros, Corrientes	42.285.136
Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	89.007.473
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	-32.831.051
ii. Total Patrimonio Neto	137.566.330
Total Patrimonio Neto	137.566.330

Al 31 de diciembre de 2018, este indicador es de 0,72 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 mayor o igual a 3 veces. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros del Emisor de los últimos doce meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Gastos de Depreciación, más (v) Gastos de Amortización; y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de, "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Gastos por depreciación", "Gastos por amortización" y "Costos financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor.

Cobertura de Gastos Financieros	4,04
CLP miles	

ii. EBITDA últimos doce meses	29.486.209
Ganancia Bruta	125.081.950
Gastos de Administración	-102.034.353
Costos de Distribución	-3.741.147
Gasto por Depreciación	6.199.245
Gasto por Amortización	3.980.514
ii. Costos Financieros últimos doce meses	7.296.447
Costos Financieros	7.296.447

Al 31 de diciembre de 2018, este indicador es de 4,04 veces por lo que dicha restricción se encontraba en cumplimiento.

5.9 Garantías Indirectas otorgadas por Empresas Hites S.A.

Al 31 de diciembre de 2018 la Sociedad y sus subsidiarias, directas e indirectas, presentan las siguientes garantías indirectas.

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
- Banco BTG Pactual Chile

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\$3.500
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile hasta por un monto de MUS\$10.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Consorcio hasta por un monto de MUS\$4.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco de Crédito e Inversiones hasta por un monto de MUS\$15.000
- Por los créditos y operaciones de comercio exterior con el Banco Santander hasta por un monto de MUS\$10.000
- Por los créditos y operaciones del comercio exterior con el Banco Internacional hasta por un monto de MUS\$5.000
- Por los créditos y operaciones del comercio exterior con el Banco BTG Pactual Chile hasta por un monto de MUS\$6.500

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

La Sociedad Matriz se ha constituido como codeudora solidaria por las obligaciones que sus subsidiarias Comercializadora S.A., Inversiones y Tarjetas S.A., Comisiones y Cobranzas S.A., Administradora Plaza S.A., y Gestión de Créditos Puente S.A. contraigan con IBM de Chile S.A.C. en el marco de los contratos que la Sociedad Matriz tiene vigentes con dicha compañía y que digan relación con proyectos que vayan en directo beneficio de dichas filiales.

Garantías Indirectas otorgadas por las sociedades subsidiarias

Las subsidiarias Comercializadora S.A., Inversiones y Tarjetas S.A., Comisiones y Cobranzas S.A., Gestión de Créditos Puente S.A. y Administradora Plaza S.A. se han constituido como fiadoras y codeudoras solidarias de los Contratos de Financiamiento suscritos en el mes de junio de 2016 con un conjunto de acreedores liderados por Banco Itaú Chile, para la reestructuración y refinanciamiento de los pasivos de las empresas que conforman el grupo Hites, por la suma total de M\$39.200.000.

6. DESCRIPCIÓN DE LA EMISION

6.1 Acuerdo de emisión

6.1.1. Órgano competente

Directorio de Empresas Hites S.A. La emisión de la Línea de Bonos se acordó en sesión extraordinaria de directorio celebrada con fecha 2 de agosto de 2018, cuya acta se redujo a escritura pública en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con fecha 24 de septiembre de 2018, repertorio número 12.255-18. Se ratificó lo acordado en sesión de directorio N° 282 celebrada con fecha 25 de octubre de 2018, cuya acta se redujo a escritura pública en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con fecha 06 de noviembre de 2018, repertorio número 14.237-18.

6.1.2. Contrato de emisión

El Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos de Deuda a Diez Años fue suscrito con fecha 10 de octubre de 2018 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con el repertorio N° 13.064-18. El contrato de emisión fue modificado por escritura pública de fecha 11 de diciembre de 2018 otorgada en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con el repertorio N° 16.207 – 2018, y por escritura pública de fecha 31 de diciembre de 2018, otorgada en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con el repertorio N° 17.176 – 2018.

6.1.3. Escritura Complementaria

La escritura complementaria a través de la cual se determinaron los antecedentes de la colocación de los bonos de las denominadas "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H" consta de escritura pública de fecha 01 de febrero 2019 otorgada en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz con el repertorio N° 1682 - 2019. La escritura complementaria fue modificada mediante escritura pública de fecha 15 de febrero de 2019 otorgada en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada con el repertorio N°2.251- 2019.

6.1.4. Inscripción en el Registro de Valores de la Línea

La Línea de bonos fue inscrita con fecha 23 de enero de 2019, en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero bajo el número 925.

6.1.5. Fecha:

23 de enero de 2019.

6.2 Características generales de la emisión

6.2.1. Monto máximo de la emisión

El monto máximo de la emisión de Bonos por Línea será la suma de UF 2.000.000.-, sea que la o las colocaciones que se efectúen con cargo a la Línea fueren en UF, Pesos nominales o 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 una de las Escrituras Complementarias que den cuenta de las emisiones correspondientes – en caso de existir más de una emisión 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 cada una de las Escrituras Complementarias que den cuenta de las emisiones correspondientes – en caso de existir más de una emisión 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 2.000.000 considerando los Bonos vigentes y emitidos con cargo a esta Línea, como aquellos emitidos con cargo al Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos que consta de escritura pública de esta misma fecha, otorgada en esta misma notaría bajo el repertorio número 13.061 de dos mil dieciocho. El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, reducir su monto al equivalente al 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 de modificación del Contrato de Emisión otorgada por el Emisor y el Representante de los Tenedores de Bonos, y ser comunicada al DCV y a la Comisión. A partir de la fecha en que dicha declaración se registre en la Comisión, 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.

6.2.1.1 Monto Fijo/Línea

La emisión que se inscribe corresponde a una línea de bonos, en adelante la "Línea"

6.2.1.2 Plazo Vencimiento Línea

La línea tiene un plazo máximo de 10 años contado desde su fecha de inscripción en el Registro de Valores, dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea. No obstante, la última emisión de Bonos con cargo a la Línea podrá tener obligaciones de pago que venzan con posterioridad al término de la Línea, para lo cual el Emisor dejará constancia, en dicha escritura de emisión, de la circunstancia de ser ella la última emisión con cargo a la Línea.

6.2.2. Portador / a la orden / nominativo

Los bonos emitidos con cargo a la Línea serán al portador.

6.2.3. Materializados / Desmaterializados

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

6.3 Características específicas de la emisión

Las características específicas de la emisión de las denominadas "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H" se definen en la escritura pública de fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada bajo el repertorio N°1682-2019. La escritura complementaria fue modificada mediante escritura pública de fecha 15 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada bajo el repertorio N°2.251-2019.

6.3.1. Monto de la emisión a colocar:

/a/ El monto nominal total de los Bonos a ser colocados con cargo a la "Serie D" será de hasta dos millones de Unidades de Fomento. /b/ El monto nominal total de los Bonos a ser colocados con cargo a la "Serie E" será de hasta cincuenta y cinco mil millones de Pesos nominales, que a la fecha de la escritura complementaria equivalen a un millón novecientos noventa y seis mil quinientas setenta y nueve coma seiscientos setenta y ocho Unidades de Fomento. /c/ El monto nominal total de los Bonos a ser colocados con cargo a la "Serie F" será de hasta dos millones de Unidades de Fomento. /d/ El monto nominal total de los Bonos a ser colocados con cargo a la "Serie G" será de hasta cincuenta y cinco mil millones de Pesos nominales, que a la fecha de la escritura complementaria equivalen a un millón novecientos noventa y seis mil quinientas setenta y nueve coma seiscientos setenta y ocho Unidades de Fomento. /e/ El monto nominal total de los Bonos a ser colocados con cargo a la "Serie H" será de hasta dos millones de Unidades de Fomento. Al día de otorgamiento de la Escritura Complementaria, el valor nominal de la Línea disponible es dos millones de Unidades de Fomento, considerando tanto las Series emitidas de acuerdo con la presente Escritura Complementaria, como asimismo aquellos Bonos que se coloquen con cargo al Contrato de Bonos Línea a Treinta Años registrada bajo el número novecientos veintiséis del Registro de Valores, sin perjuicio de cumplir la colocación de todas las Series antes referidas con las limitaciones de monto a colocar que se refieren en el número Uno. de la letra A. de la cláusula Primera de la escritura complementaria.

6.3.2. Series:

Los Bonos de la presente emisión se dividen en las siguientes series: "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H".

6.3.3. Moneda:

Los intereses y el capital de los Bonos "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H" deberán ser pagados en Pesos nominales. En el caso de los Bonos "Serie D", "Serie F" y "Serie H", 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.

6.3.4. Cantidad de Bonos:

La "Serie D" comprende la cantidad de cuatro mil Bonos y se enumeran desde el número uno al número cuatro mil, ambos inclusive. /b/ La "Serie E" comprende la cantidad de cinco mil quinientos Bonos y se enumeran desde el número uno al número cinco mil quinientos, ambos inclusive. /c/ La "Serie F" comprende la cantidad de cuatro mil Bonos y se enumeran desde el número uno al número

cuatro mil, ambos inclusive. /d/ La "Serie G" comprende la cantidad de cinco mil quinientos Bonos y se enumeran desde el número uno al número cinco mil quinientos, ambos inclusive. /e/ La "Serie H" comprende la cantidad de cuatro mil Bonos y se enumeran desde el número uno al número cuatro mil, ambos inclusive.

6.3.5. Cortes:

Cada bono de la "Serie D", Serie E" y "Serie H" tiene un valor nominal de UF 500.
Cada bono de la "Serie E" y "Serie G" tiene un valor nominal de \$10.000.000.

6.3.6. Valor nominal de las series:

/a/ El valor nominal de la "Serie D" es de UF2.000.000.
/b/ El valor nominal de la "Serie E" es de \$55.000.000.000.
/c/ El valor nominal de la "Serie F" es de UF2.000.000.
/d/ El valor nominal de la "Serie G" es de \$55.000.000.000.
/e/ El valor nominal de la "Serie H" es de UF2.000.000.

6.3.7. Plazo de vencimiento:

Los Bonos "Serie D" y los Bonos "Serie E" vencerán el día veintidós de enero de dos mil veintiséis.
Los Bonos "Serie F" y los Bonos "Serie G" vencerán el día veintidós de enero de dos mil veinticuatro.
Los Bonos "Serie H" vencerán el día veintidós de enero de dos mil veintinueve.

6.3.8. Reajustabilidad:

/a/ Los Bonos emitidos de la "Serie D" y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, estarán denominados en Unidades de Fomento y, por consiguiente, serán reajustables según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento. /b/ Los Bonos emitidos de la "Serie E" y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, estarán denominados en Pesos nominales y, por consiguiente, no tendrán reajustabilidad alguna. /c/ Los Bonos emitidos de la "Serie F" y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, estarán denominados en Unidades de Fomento y, por consiguiente, serán reajustables según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento. /d/ Los Bonos emitidos de la "Serie G" y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, estarán denominados en Pesos nominales y, por consiguiente, no tendrán reajustabilidad alguna. /e/ Los Bonos emitidos de la "Serie H" y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, estarán denominados en Unidades de Fomento y, por consiguiente, serán reajustables según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento.

6.3.9. Tasa de interés:

/a/ Los Bonos "Serie D" devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de tres coma diez por ciento, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días, equivalente a uno coma cinco mil trescientos ochenta y dos por ciento semestral. Los intereses se devengarán desde el veintidós de enero de dos mil diecinueve y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo protocolizada con fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz bajo el número 10 del registro de instrumentos públicos, y que corresponde al Anexo Uno que forma parte integrante de la Escritura Complementaria. La Tabla de Desarrollo precedentemente señalada se inserta en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto. /b/ Los Bonos "Serie E" devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Pesos nominales, un interés anual de cinco coma noventa por ciento, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días, equivalente a dos coma nueve mil setenta y siete por ciento semestral. Los intereses se devengarán desde el veintidós de enero de dos mil diecinueve y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo protocolizada con fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz bajo el número 10 del registro de instrumentos públicos, y que corresponde al Anexo Dos que forma parte integrante de la Escritura Complementaria. La Tabla de Desarrollo precedentemente señalada se inserta en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto. /c/ Los Bonos "Serie F" devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de tres coma cero por ciento, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días, equivalente a uno coma cuatro mil ochocientos ochenta y nueve por ciento semestral. Los intereses se devengarán desde el veintidós de enero de dos mil diecinueve y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo protocolizada con fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz bajo el número 10 del registro de instrumentos públicos, y que corresponde al Anexo Tres que forma parte integrante de la Escritura Complementaria. La Tabla de Desarrollo precedentemente señalada se inserta en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto. /d/ Los Bonos "Serie G" devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Pesos nominales, un interés anual de cinco coma ochenta por ciento, compuesto, vencido, calculado

sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días, equivalente a dos coma ocho mil quinientos noventa y un por ciento semestral. Los intereses se devengarán desde el veintidós de enero de dos mil diecinueve y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo protocolizada con fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz bajo el número 10 del registro de instrumentos públicos, y que corresponde al Anexo Cuatro que forma parte integrante de la Escritura Complementaria. La Tabla de Desarrollo precedentemente señalada se inserta en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto. /e/ Los Bonos "Serie H" devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de Fomento, un interés anual de tres coma treinta por ciento, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días, equivalente a uno coma seis mil trescientos sesenta y seis por ciento semestral. Los intereses se devengarán desde el veintidós de enero de dos mil diecinueve y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo protocolizada con fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz bajo el número 10 del registro de instrumentos públicos, y que corresponde al Anexo Cinco que forma parte integrante de la Escritura Complementaria. La Tabla de Desarrollo precedentemente señalada se inserta en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto.

6.3.10. Fechas de inicio devengo de intereses y reajustes:

Los intereses de los Bonos de las Series D, E, F, G y H se devengarán desde el 22 de enero de 2019 y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo referida en la sección 6.3.11 siguiente de este Prospecto.

6.3.11. Tabla de desarrollo:

BONO EMPRESAS HITES S.A.
TABLA DE DESARROLLO
SERIE D

Valor nominal	UF 500
Intereses	Semestrales
Amortización desde	22 de julio de 2023
Tasa de carátula anual	3,10% anual
Tasa de carátula semestral	1,5382% semestral
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2026
Prepago a partir de	A partir del 22 de enero de 2021

Cupón	Cuota de intereses	Cuota de amortizaciones	Fecha de vencimiento	Interés	Amortización	Valor cuota	Saldo insoluto
1	1		22 de julio de 2019	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
2	2		22 de enero de 2020	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
3	3		22 de julio de 2020	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
4	4		22 de enero de 2021	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
5	5		22 de julio de 2021	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
6	6		22 de enero de 2022	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
7	7		22 de julio de 2022	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
8	8		22 de enero de 2023	7,6910	0,0000	7,6910	500,0000
9	9	1	22 de julio de 2023	7,6910	83,3333	91,0243	416,6667
10	10	2	22 de enero de 2024	6,4092	83,3333	89,7425	333,3334
11	11	3	22 de julio de 2024	5,1273	83,3333	88,4606	250,0001
12	12	4	22 de enero de 2025	3,8455	83,3333	87,1788	166,6668
13	13	5	22 de julio de 2025	2,5637	83,3333	85,8970	83,3335
14	14	6	22 de enero de 2026	1,2818	83,3335	84,6153	0,0000

BONO EMPRESAS HITES S.A.
TABLA DE DESARROLLO
SERIE E

Valor nominal	\$10.000.000
Intereses	Semestrales
Amortización desde	22 de julio de 2023
Tasa de carátula anual	5,90% anual
Tasa de carátula semestral	2,9077% semestral
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2026
Prepago a partir de	A partir del 22 de enero de 2021

Cupón	Cuota de intereses	Cuota de amortizaciones	Fecha de vencimiento	Interés	Amortización	Valor cuota	Saldo insoluto
1	1		22 de julio de 2019	290.770	0	290.770	10.000.000
2	2		22 de enero de 2020	290.770	0	290.770	10.000.000
3	3		22 de julio de 2020	290.770	0	290.770	10.000.000
4	4		22 de enero de 2021	290.770	0	290.770	10.000.000
5	5		22 de julio de 2021	290.770	0	290.770	10.000.000
6	6		22 de enero de 2022	290.770	0	290.770	10.000.000
7	7		22 de julio de 2022	290.770	0	290.770	10.000.000
8	8		22 de enero de 2023	290.770	0	290.770	10.000.000
9	9	1	22 de julio de 2023	290.770	1.666.667	1.957.437	8.333.333
10	10	2	22 de enero de 2024	242.308	1.666.667	1.908.975	6.666.666
11	11	3	22 de julio de 2024	193.847	1.666.667	1.860.514	4.999.999
12	12	4	22 de enero de 2025	145.385	1.666.667	1.812.052	3.333.332
13	13	5	22 de julio de 2025	96.923	1.666.667	1.763.590	1.666.665
14	14	6	22 de enero de 2026	48.462	1.666.665	1.715.127	0

BONO EMPRESAS HITES S.A.
TABLA DE DESARROLLO
SERIE F

Valor nominal	UF 500
Intereses	Semestrales
Amortización desde	22 de enero de 2024
Tasa de carátula anual	3,00% anual
Tasa de carátula semestral	1,4889% semestral
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2024
Prepago a partir de	A partir del 22 de enero de 2021

Cupón	Cuota de intereses	Cuota de amortizaciones	Fecha de vencimiento	Interés	Amortización	Valor cuota	Saldo insoluto
1	1		22 de julio de 2019	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
2	2		22 de enero de 2020	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
3	3		22 de julio de 2020	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
4	4		22 de enero de 2021	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
5	5		22 de julio de 2021	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
6	6		22 de enero de 2022	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
7	7		22 de julio de 2022	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
8	8		22 de enero de 2023	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
9	9		22 de julio de 2023	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
10	10	1	22 de enero de 2024	7,4445	500,0000	507,4445	0,0000

BONO EMPRESAS HITES S.A.
TABLA DE DESARROLLO
SERIE G

Valor nominal	\$10.000.000
Intereses	Semestrales
Amortización desde	22 de enero de 2024
Tasa de carátula anual	5,80% anual
Tasa de carátula semestral	2,8591% semestral
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2024
Prepago a partir de	A partir del 22 de enero de 2021

Cupón	Cuota de intereses	Cuota de amortizaciones	Fecha de vencimiento	Interés	Amortización	Valor cuota	Saldo insoluto
1	1		22 de julio de 2019	285.910	0	285.910	10.000.000
2	2		22 de enero de 2020	285.910	0	285.910	10.000.000
3	3		22 de julio de 2020	285.910	0	285.910	10.000.000
4	4		22 de enero de 2021	285.910	0	285.910	10.000.000
5	5		22 de julio de 2021	285.910	0	285.910	10.000.000
6	6		22 de enero de 2022	285.910	0	285.910	10.000.000
7	7		22 de julio de 2022	285.910	0	285.910	10.000.000
8	8		22 de enero de 2023	285.910	0	285.910	10.000.000
9	9		22 de julio de 2023	285.910	0	285.910	10.000.000
10	10	1	22 de enero de 2024	285.910	10.000.000	10.285.910	0

BONO EMPRESAS HITES S.A.
TABLA DE DESARROLLO
SERIE H

Valor nominal	UF 500
Intereses	Semestrales
Amortización desde	22 de enero de 2029
Tasa de carátula anual	3,30% anual
Tasa de carátula semestral	1,6366% semestral
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2029
Prepago a partir de	A partir del 22 de enero de 2021

Cupón	Cuota de intereses	Cuota de amortizaciones	Fecha de vencimiento	Interés	Amortización	Valor cuota	Saldo insoluto
1	1		22 de julio de 2019	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
2	2		22 de enero de 2020	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
3	3		22 de julio de 2020	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
4	4		22 de enero de 2021	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
5	5		22 de julio de 2021	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
6	6		22 de enero de 2022	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
7	7		22 de julio de 2022	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
8	8		22 de enero de 2023	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
9	9		22 de julio de 2023	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
10	10		22 de enero de 2024	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
11	11		22 de julio de 2024	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
12	12		22 de enero de 2025	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
13	13		22 de julio de 2025	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
14	14		22 de enero de 2026	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
15	15		22 de julio de 2026	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
16	16		22 de enero de 2027	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
17	17		22 de julio de 2027	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
18	18		22 de enero de 2028	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
19	19		22 de julio de 2028	8.1830	0,0000	8.1830	500,0000
20	20	1	22 de enero de 2029	8.1830	500,0000	508,1830	0,0000

6.3.12. Clasificación de la emisión:

La clasificación de riesgo asignada a la Línea de Bonos es la siguiente:

ICR Clasificadora de Riesgo: BBB+, con tendencia Estable
 Humphreys Clasificadora de Riesgo: BBB+ con tendencia Estable
 Feller Rate Clasificadora de Riesgo: BBB+ / Estables

Se deja constancia que, durante los 12 meses previos a la fecha de este prospecto, Empresas Hites S.A. no ha sido objeto de clasificaciones de solvencia o similares, de carácter preliminar, por parte de otras entidades clasificadoras.

6.4 Otras características de la emisión

6.4.1. Amortización extraordinaria:

Rescate anticipado. El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos "Serie D", "Serie F", y "Serie H", en cualquier tiempo sea o no una fecha de pago de intereses o de amortización de capital, a contar del día veintidós de enero de dos mil veintiuno, 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 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 uno coma diez por ciento. El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos "Serie E" y "Serie G", en cualquier tiempo sea o no una fecha de pago de intereses o de amortización de capital, a contar del día veintidós de enero de dos mil veintiuno, 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 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 uno coma diez por ciento.

6.4.2. Garantías:

(a) Con el objeto de garantizar a los Tenedores de Bonos el pago íntegro de los bonos, en capital, intereses y reajustes, el Emisor se obliga a obtener que los Garantes se constituyan en favor de los Tenedores de Bonos, en fiadores y codeudores solidarios de las obligaciones del Emisor respecto de cada emisión de bonos efectuada con cargo a la Línea, sea en la respectiva Escritura Complementaria que se otorgue con motivo de cada emisión de bonos o sea en una escritura pública distinta que deberá ser otorgada en forma simultánea al otorgamiento de la señalada Escritura Complementaria, en adelante la "Garantía". El no cumplimiento del Emisor de obtener que se otorgue la Garantía en tiempo y forma constituirá la causal de incumplimiento descrita en el número tres de la Cláusula Décimo Primera del Contrato de Emisión. Se deja expresa constancia que el Emisor podrá en cualquier momento, sustituir la Garantía otorgada para una o más series de bonos emitidos con cargo a la Línea, por otras garantías personales o reales, propias o de terceros, aval bancario, por depósitos en dinero efectivo u otra garantía diversa. Lo anterior, previa autorización de la Junta de Tenedores de Bonos de la serie o series respectivas emitidos con cargo a la Línea, la que podrá resolver libremente sobre esta materia mediante acuerdos adoptados con el voto favorable del 75% de los votos pertenecientes a los bonos de la emisión correspondiente. La sustitución producirá efectos tan sólo cuando se constituya la nueva garantía a satisfacción del Representante de los Tenedores de Bonos. Si el Emisor deseara efectuar tal sustitución deberá comunicarlo al Representante de los Tenedores de Bonos a objeto que éste convoque a la Junta de Tenedores de Bonos de la serie o series respectivas emitidos con cargo a la Línea. La comunicación deberá expedirse por correo certificado o será entregada por Notario Público. Se deja constancia que la información legal, económica y financiera relativa a los Garantes se encontrará a disposición de los Tenedores de Bonos en las oficinas ubicadas en calle Teatinos 220, 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.

6.4.3. Tipo de garantías

Las sociedades Comercializadora S.A., Administradora Plaza S.A., e Inversiones y Tarjetas S.A., mediante escritura pública de fecha 01 de febrero de 2019, otorgada en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada bajo el Repertorio N° 1.682-2019, se constituyeron en fiadores y codeudores solidarios y avales del Emisor, en favor de todos y cada uno de los Tenedores de los Bonos "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H".

6.4.4. Valor aproximado de garantías

No aplicable.

6.5 Reglas protección tenedores

Mientras se encuentren vigentes emisiones de bonos colocados con cargo a la Línea el Emisor se obliga a sujetarse a las limitaciones, restricciones y obligaciones que se indican a continuación:

6.5.1. Obligaciones, limitaciones y prohibiciones:

Mientras se encuentren vigentes emisiones de Bonos colocados con cargo 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:

1. Enviar al Representante, en el mismo plazo en que deba entregarla a la Comisión, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Comisión, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales, y de sus filiales que se rigen por las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los cinco 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 Comisión, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, así como el cálculo de los indicadores financieros señalados en los números tres y cuatro de la cláusula décima del Contrato de Emisión y cualquier otra información relevante que requiera la Comisión 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.
2. 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.
3. 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", "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" y "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor. El desglose del cumplimiento de las cuentas que componen dichas restricciones, las cuentas involucradas en su cálculo y el resultado obtenido producto del cálculo serán señalados en una nota de los Estados Financieros.
4. Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Cobertura de Gastos Financieros mayor o igual a 3 veces. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros del Emisor de los últimos doce meses. Se define EBITDA como (i) Ganancia Bruta menos (ii) Gastos de Administración, menos (iii) Costos de Distribución, más (iv) Gastos de Depreciación, más (v) Gastos de Amortización; y se define Gastos Financieros como "Costos Financieros". La definición de, "Ganancia Bruta", "Gastos de Administración", "Costos de Distribución", "Gastos de depreciación", "Gastos de amortización" y "Costos financieros", corresponde a la definición utilizada en los Estados Financieros del Emisor. El desglose del cumplimiento de las cuentas que componen dichas restricciones, las cuentas involucradas en su cálculo y el resultado obtenido producto del cálculo serán señalados en una nota de los Estados Financieros.
5. 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 este numeral.
6. 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 presente Contrato de Emisión.
7. 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.
 8. 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 empresa de auditoría externa inscrita en el Registro de Empresas de Auditoría Externa que lleva la Comisión para el Mercado Financiero de reconocido prestigio, nacional o internacional, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales, respecto de los cuales tal firma deberá emitir una opinión al treinta y uno de diciembre de cada año. Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente que: /i/ en caso que por disposición de la CMF se modificare la normativa contable aplicable a los Estados Financieros a la fecha de esta escritura sustituyendo o modificando las normas IFRS o los criterios de valorización de los activos o pasivos registrados en dicha contabilidad; y/o /ii/ se modificaren por la entidad facultada para definir las normas contables IFRS, los criterios de valorización establecidos para las partidas contables de los actuales Estados Financieros; en cada uno de dichos casos el Emisor, dentro de un plazo de veinte días contados también desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, deberá exponer estos cambios al Representante de los Tenedores de Bonos y solicitar a sus auditores externos que, dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a la fecha de la solicitud, dichos auditores procedan a adaptar las respectivas obligaciones, limitaciones y prohibiciones contempladas en esta cláusula décima o en la cláusula décimo primera del Contrato de Emisión, en adelante los "Resguardos", según la nueva situación contable. El Emisor y el Representante deberán modificar el Contrato de Emisión a fin de ajustarlo a lo que determinen los referidos auditores dentro del plazo de diez días contados a partir de la fecha en que los auditores evacuen su informe, debiendo el Emisor ingresar a la CMF 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 Comisión de unos Estados Financieros del Emisor y la entrega de los siguientes Estados Financieros a dicha Comisión. Para lo anterior no se necesitará el consentimiento previo de la Junta de Tenedores de Bonos, sin perjuicio de lo cual, el Representante deberá informar a los Tenedores de Bonos respecto de las modificaciones al Contrato de Emisión mediante una publicación en el Diario dentro del plazo de veinte Días Hábiles Bancarios contados desde la aprobación de la CMF 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 esta 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 estos casos, el Emisor deberá informar al Representante de los Tenedores de Bonos y a la Comisión, mediante comunicación escrita, dentro del plazo de quince Días Hábiles Bancarios contado desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, debiendo 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, al menos dos clasificadoras de riesgo inscritas en la CMF que efectúen la clasificación de los Bonos, de conformidad a lo establecido en la ley 18.045. Dichas entidades clasificadoras de riesgo podrán ser reemplazadas en la medida que se cumpla con la obligación de mantener dos clasificadoras en forma continua e ininterrumpida.
 9. 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 cinco por ciento 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: /Nueve-uno/ 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; /Nueve-dos/ 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; /Nueve-tres/ garantías reales que se otorguen por parte del Emisor a favor de sus Filiales y viceversa, destinadas a caucionar obligaciones entre ellas; /Nueve-cuatro/ 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; /Nueve-cinco/ 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; /Nueve-seis/ prórroga o renovación de cualquiera de las garantías mencionadas en los puntos /Nueve-uno/ a /Nueve-cinco/, ambas inclusive, de este numeral. No obstante lo dispuesto en este número Nueve, 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 numeral, 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 precedentemente.

10. Hacer uso de los fondos que obtenga de la colocación de los Bonos de acuerdo a lo señalado en la sección 7 de este prospecto en la respectiva Escritura Complementaria, para las correspondientes colocaciones.
11. Mantener en forma continua e ininterrumpidamente, durante la vigencia de los Bonos, la inscripción del Emisor en el Registro de Valores.
12. (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 diez por ciento 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 esta 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 treinta días desde la fecha de enajenación del respectivo Activo Esencial, siendo aplicable en lo que corresponda, lo establecido en la Cláusula Séptima del Contrato de Emisión.

6.5.2. 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. 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 y dicha situación no

fuere subsanada dentro del plazo de 20 Días Hábiles Bancarios contados desde la fecha en que ello le fuere solicitado mediante notificación escrita por el Representante.

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 6.5.1 anterior) luego de que el Emisor haya recibido del Representante de 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 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 CMF, 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 /i/ fuere declarado en liquidación por sentencia judicial firme o ejecutoriada; /ii/ formulare proposiciones de convenio judicial o extrajudicial o arreglo de pago a sus acreedores, de acuerdo con la Ley veinte mil setecientos veinte o la que la modifique o reemplace; /iii/ hiciere alguna declaración por medio de la cual reconozca su incapacidad para pagar sus obligaciones en los respectivos vencimientos; o, /iv/ no subsanare dentro del plazo de noventa Días Hábiles Bancarios, contados desde la respectiva ocurrencia, una situación de cesación de pagos o insolvencia.

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.

6.5.3. Efectos de Fusiones, Divisiones u 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 todas y cada una de las obligaciones que la presente emisión impone al Emisor.
- b) División: Si el Emisor se dividiere, serán responsables solidariamente de las obligaciones que por este acto se estipulen todas las sociedades que de la división surjan, sin perjuicio que entre ellas 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 cambiara su naturaleza jurídica, todas las obligaciones emanadas de la presente emisión serán aplicables a la sociedad transformada, sin excepción alguna.

- d) Creación de filiales: En el caso de creación de una Filial directa, ésta no afectará los derechos de los tenedores de Bonos ni las obligaciones del Emisor bajo los términos de la escritura de declaración y de cada emisión.

7. USO DE LOS FONDOS

7.1 Uso general de fondos:

El uso de los fondos provenientes de la colocación de los Bonos emitidos con cargo a la Línea se destinará al refinanciamiento del plan de inversiones del Emisor y/o 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.

7.2 Uso específico de fondos

Los fondos provenientes de la colocación de cada uno de los Bonos "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H" se destinarán hasta en un 100% al prepago de pasivos bancarios del Emisor, sin perjuicio de que existe la posibilidad de que este porcentaje sea de aproximadamente un cincuenta por ciento, si se negocia con los acreedores bancarios una renegociación parcial de la deuda vigente en condiciones más favorables para el Emisor que las actuales. El cincuenta por ciento restante, o el porcentaje menor que corresponda, dependiendo del monto excedente de los fondos, será destinado al pago de cupones de los Bonos Serie B del Emisor.

8. DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN DE LOS VALORES

8.1 Tipo de colocación

La colocación de los Bonos se realizará a través de intermediarios.

8.2 Sistema de colocación

La colocación de los Bonos se realizará a través de intermediarios bajo la modalidad que en definitiva acuerden las partes, pudiendo ser a firme, mejor esfuerzo u otra. Esta podrá ser realizada por medio de uno o todos los mecanismos permitidos por ley, tales como remate en bolsa, colocación privada, etc. Por el carácter desmaterializado de la emisión, esto es que el título existe bajo la forma de un registro electrónico y no como lámina física, se debe designar un encargado de custodia que en este caso es el Depósito Central de Valores S.A., el cual, mediante un sistema electrónico de anotaciones en cuenta, recibirá los títulos en depósito, para luego registrar la colocación realizando el traspaso electrónico correspondiente.

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

8.3 Colocadores

El agente colocador será Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa

8.4 Plazo colocación

/a/ El plazo de colocación de los Bonos "Serie D" será de treinta y seis meses contados a partir de la fecha del oficio de autorización de la Comisión para el Mercado Financiero. De corresponder, los Bonos "Serie D" que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto. /b/ El plazo de colocación de los Bonos "Serie E" será de treinta y seis meses contados a partir de la fecha del oficio de autorización de la Comisión para el Mercado Financiero. De corresponder, los Bonos "Serie E" que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto. /c/ El plazo de colocación de los Bonos "Serie F" será de treinta y seis meses contados a partir de la fecha del oficio de autorización de la Comisión para el Mercado Financiero. De corresponder, los Bonos "Serie F" que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto. /d/ El plazo de colocación de los Bonos "Serie G" será de treinta y seis meses contados a partir de la fecha del oficio de autorización de la Comisión para el Mercado Financiero. De corresponder, los Bonos "Serie G" que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto. /e/ El plazo de colocación de los Bonos "Serie H" será de treinta y seis meses contados a partir de la fecha del oficio de autorización de la Comisión para el Mercado Financiero. De corresponder, los Bonos "Serie H" que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

8.5 Relación con colocadores

No existe relación con los colocadores.

8.6 Código nemotécnico

El código nemotécnico de los Bonos Serie D será "BHITS-D". El código nemotécnico de los Bonos Serie E será "BHITS-E". El código nemotécnico de los Bonos Serie F será "BHITS-F". El

código nemotécnico de los Bonos Serie G será "BHITS-G". El código nemotécnico de los Bonos Serie H será "BHITS-H".

9. INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS

9.1 Lugar de Pago

Los pagos de intereses, reajustes, si correspondiere, y amortizaciones se efectuarán en la oficina del Banco Bice, actualmente ubicada en la ciudad de Santiago, calle Teatinos N° 220, comuna de Santiago, en horario bancario normal de atención al público.

9.2 Lugares de obtención estados financieros

Los estados financieros del Emisor se encuentran disponibles en sus oficinas, ubicadas en Moneda 970, piso 4, comuna y ciudad de Santiago de Chile, y en su sitio web (www.hites.com); en la Comisión para el Mercado Financiero, ubicada en Alameda Libertador Bernardo O'Higgins 1449, Santiago, Chile, y en su sitio web (www.cmfchile.cl), y en las oficinas del Agente Colocador, Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa, ubicadas en Apoquindo 3721, piso 9, Las Condes, Santiago, Chile.

9.3 Información Adicional

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

Banco Bice, domiciliado en Teatinos 220, comuna y ciudad de Santiago.
 Contacto: Cristián Campos Gatica, Gerencia de Negocios y Financiamiento de Proyectos,
 correo electrónico: cristian.campos@bice.cl- Teléfono directo: +562 2879 7574
 Teléfono: (600) 400 1010
 Página web: www.bancobice.cl

9.3.2. 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.

9.3.3. Perito (s) Calificado (s).

No corresponde.

9.3.4. Administrador Extraordinario.

No corresponde.

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

No corresponde.

9.3.6. Asesores Legales.

No aplica.

9.3.7. Auditores Externos.

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

10. RÉGIMEN TRIBUTARIO

Salvo que se indique lo contrario en la Escritura de Colocación de cada emisión 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 uno del referido artículo 104. La Tasa de

Interés Fiscal será informada por el Emisor a la Comisión para el mercado Financiero 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 setenta y cuatro 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 octavo 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 otorgada mediante escritura pública de fecha 01 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada bajo el repertorio N° 1682-2019, modificada mediante escritura pública de fecha 15 de febrero de 2019 en la Notaría de Santiago de doña María Soledad Santos Muñoz, anotada bajo el repertorio N° 2.251-2019, se establece que los Bonos "Serie D", "Serie E", "Serie F", "Serie G" y "Serie H" se acogen al beneficio tributario establecido en el artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley Número 824, de 1974, en la medida que se hayan verificado y cumplido con todos los actos, requisitos y condiciones contenidos en el citado Artículo. Para estos efectos, además de la tasa de cupón o de carátula, el Emisor determinará, después de cada colocación, una tasa de interés fiscal para los efectos del cálculo de los intereses devengados, en los términos establecidos en el numeral uno del referido artículo 104. La tasa de interés fiscal será informada por el Emisor el mismo día de efectuada la colocación de que se trate, a la CMF y a las bolsas e intermediarios de valores. Se deja expresa constancia que de acuerdo a lo dispuesto en el inciso final del Artículo 74 N° 7 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, el Emisor se exceptúa de la obligación de retención que se establece en dicho numeral, debiendo efectuarse la retención en la forma señalada en el numeral ocho del mismo 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.

Junto a ti
hites.



Presentación para inversionistas

Emisión de bonos corporativos

Marzo de 2019

Asesores financieros y agentes colocadores



Información importante



LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO 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 O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES, POR DISPOSICIÓN DE LA LEY O POR LOS TÉRMINOS DE LA EMISIÓN, RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.

LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la sociedad administradora de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la comisión para el mercado financiero.

Adicionalmente, podrá encontrar antecedentes en el Prospecto informativo remitido a la comisión para el mercado financiero, copias del cual pueden obtenerse en la sede de la sociedad administradora del emisor, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la comisión para el mercado financiero.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera del emisor y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes, por disposición de la ley o por los términos de la emisión, resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto informativo, presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Empresas Hites S.A. (en adelante, "Hites") junto con Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa e Itaú Asesorías Financieras S.A. (en su conjunto, los "Asesores") con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de Hites y de la emisión de bonos, para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en bonos de esta emisión.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por Hites e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asumen ninguna responsabilidad en este sentido.

Tabla de contenidos

1. Visión general de Hites

2. Consideraciones de inversión

3. Características de la emisión

4. Anexos



Empresas Hites en una mirada



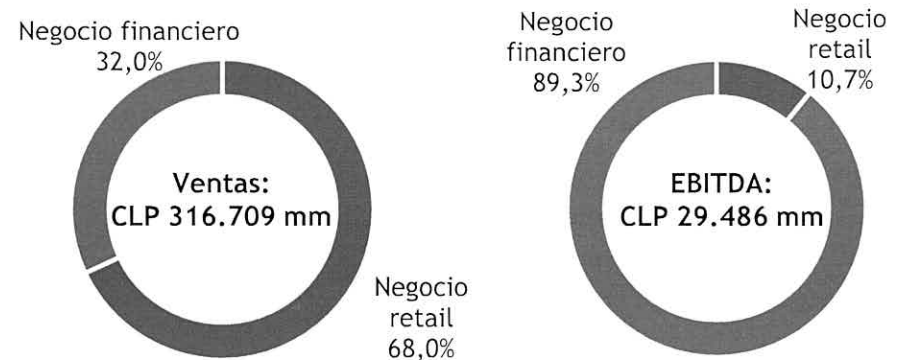
Información relevante

Retail + Financiero segmentos de negocios	C3-D segmento objetivo	24 tiendas	129.158 m² superficie en tiendas
5,0% participación de mercado retail ⁽¹⁾	582 mil clientes activos con saldo	CLP 180.054 mm colocaciones brutas	hites.com 3,0 mm visitas promedio al mes

Estructura de propiedad (dic. 2018)



Descomposición de ingresos y EBITDA⁽³⁾ 2018



UDM: últimos doce meses

(1) Según ventas retail de la industria en Chile, 9 meses a septiembre de 2018

(2) Información al 6 de marzo de 2019

(3) Corresponde a ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más gastos por amortización y depreciación

Pioneros en el modelo de *retail* financiero en Chile, con casi 80 años de historia

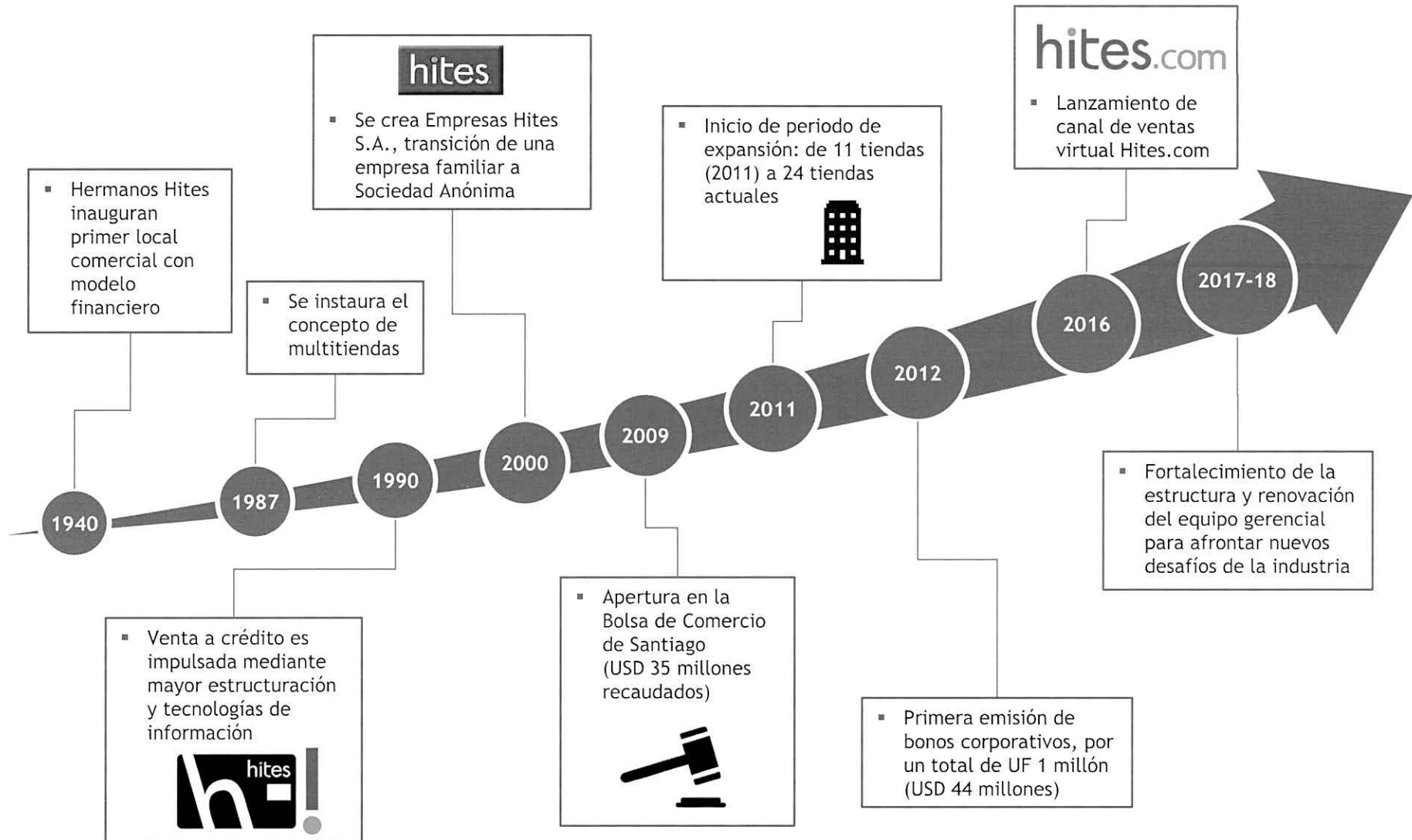


Tabla de contenidos

1. Visión general de Hites

2. Consideraciones de inversión

3. Características de la emisión

4. Anexos



Consideraciones de inversión



1

Experiencia probada en una industria dinámica

2

Sólido posicionamiento en el mayor segmento de la población y en una industria altamente competitiva

3

Exitoso modelo de negocio sinérgico: *retail* + financiero

4

Creciente foco en omnicanalidad

5

Directorio y *management* con amplia experiencia en la industria

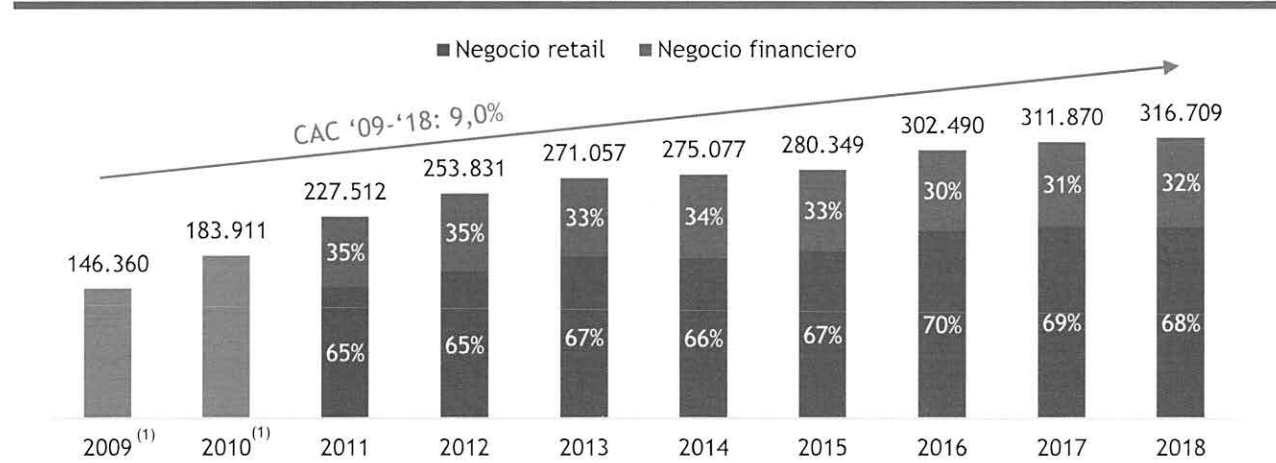
6

Estable posición financiera

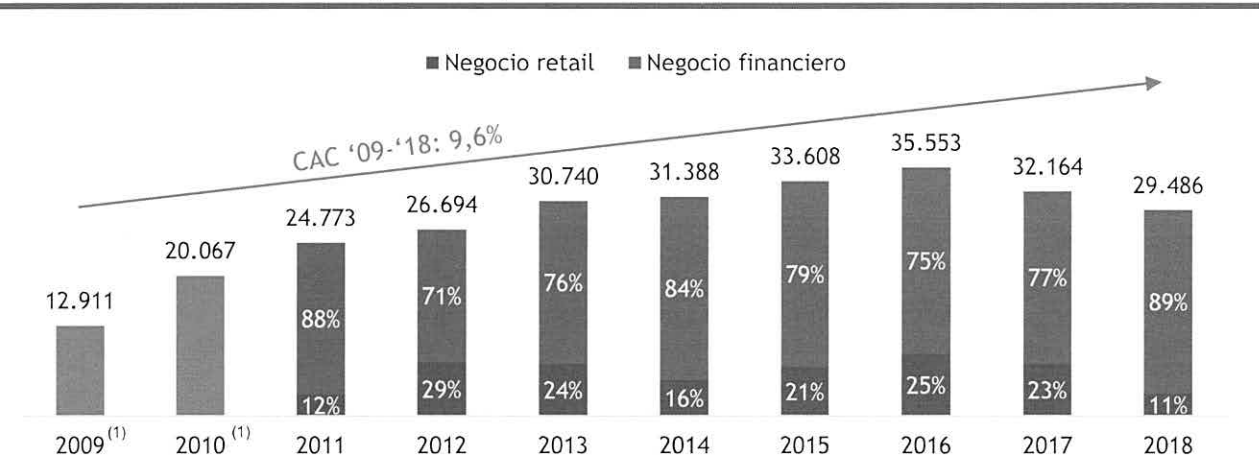
1 Experiencia probada en una industria dinámica

- ✓ **Balanceado mix** de ventas entre el negocio retail y financiero
- ✓ **Sólida contribución** de EBITDA por tipo de negocio
- ✓ **Estables niveles** de actividad pese a la alta competitividad y a los cambios en la industria
- ✓ EBITDA 2018 ajustado por resultado no recurrente es de **CLP 32.320 millones** (+0,5% vs. EBITDA 2017)⁽³⁾

Evolución de ingresos (CLP mm)



Evolución del EBITDA⁽²⁾ (CLP mm)



UDM: últimos doce meses

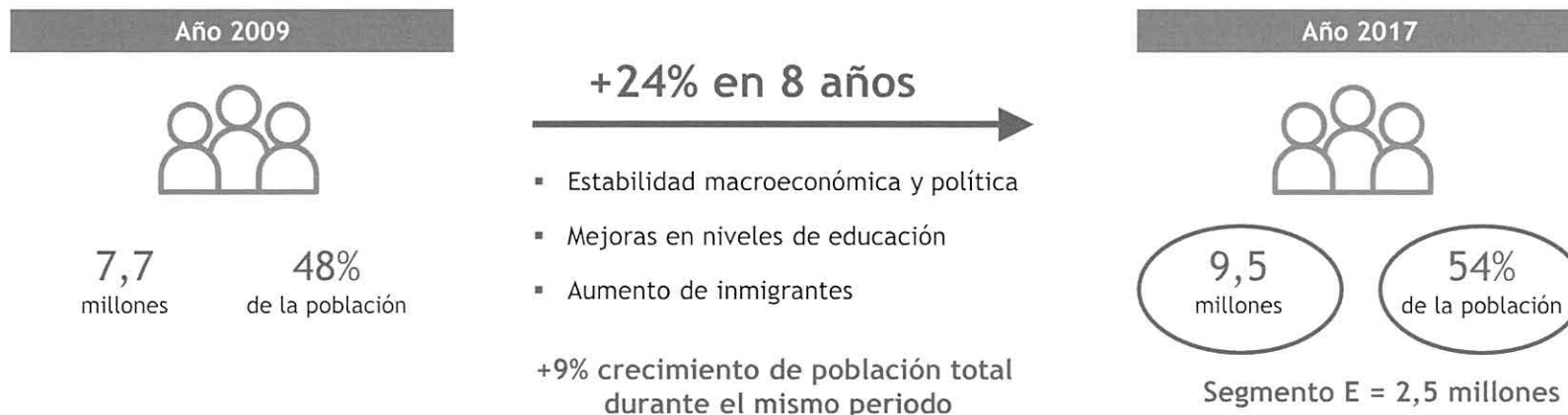
(1) Para los años 2009 y 2010 no hay una descomposición de los ingresos y del EBITDA por tipo de negocio

(2) Corresponde a ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más gastos por amortización y depreciación

(3) Impacto en los resultados 2018 de CLP 2.834 mm por reestructuración de la alta dirección, efecto no recurrente

2 Sólido posicionamiento en el mayor segmento de la población y en una industria altamente competitiva

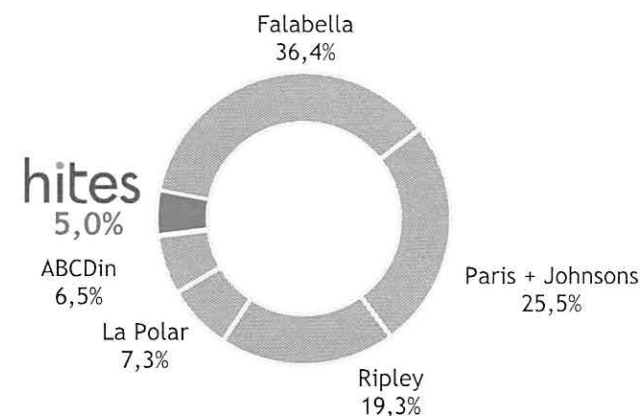
Segmento demográfico C3-D representa más de la mitad de la población en Chile...



...e Hites es la única multitienda especialista en atención a dicho segmento



Participación de mercado según ventas 9M a sep. 2018⁽¹⁾

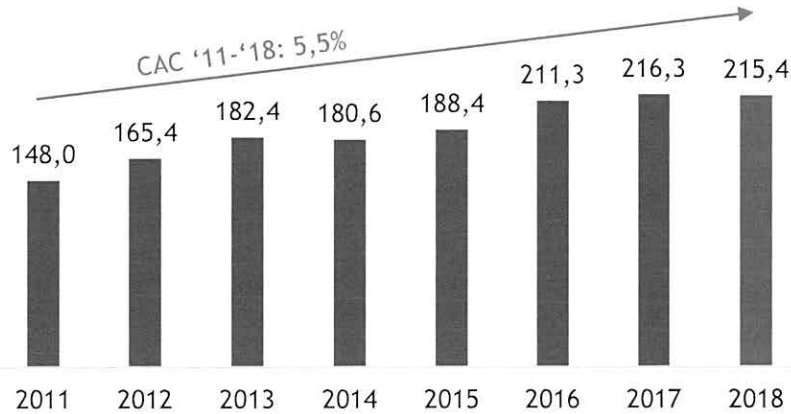


Fuente: AIM, Casen 2015, Censu 2002, 2012 y 2017, e Hites
9M: 9 meses acumulados

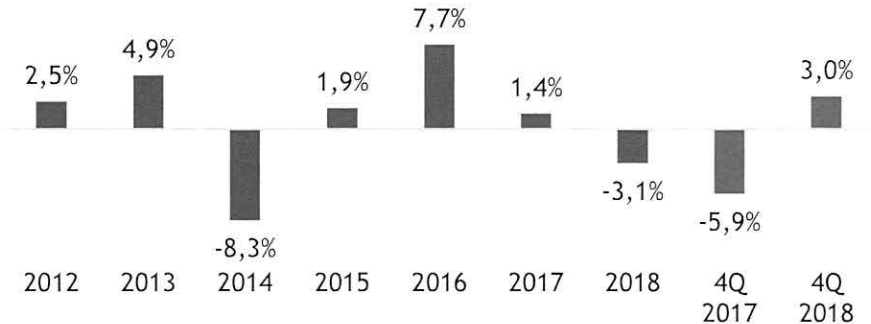
(1) Según ventas retail de la industria en Chile, 9 meses a septiembre de 2018

3 Negocio *retail* con foco en *fast fashion* y en marcas propias (vestuario y deco),...

Ingresos (CLP miles de mm)

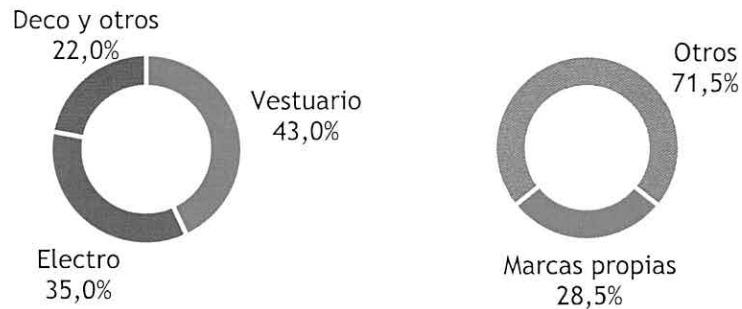


Same store sales (%)

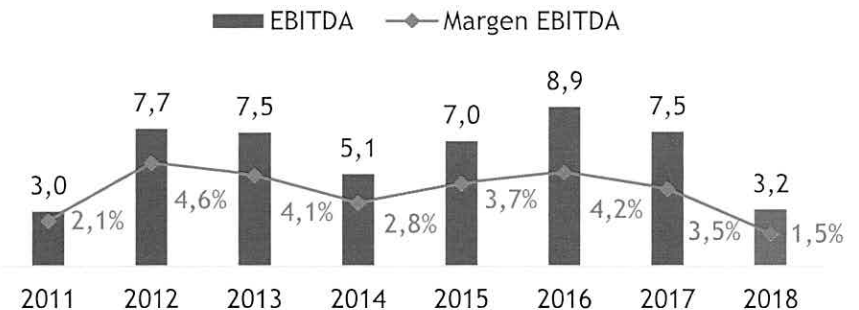


- En el 2018, la industria presentó fuertes liquidaciones y una disminución en las compras de extranjeros

Descomposición de ingresos *retail* UDM a dic. 2018



EBITDA⁽¹⁾ (CLP miles de mm) y margen EBITDA (%)



- En el 2018, hubo mayores actividades promocionales y un aumento de gastos por expansión de tiendas y desarrollo de canal *on-line*



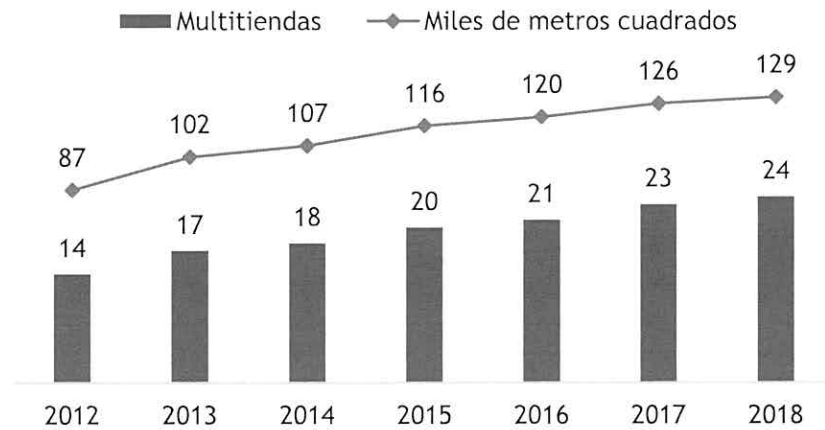
UDM: últimos doce meses

(1) Corresponde a ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más gastos por amortización y depreciación

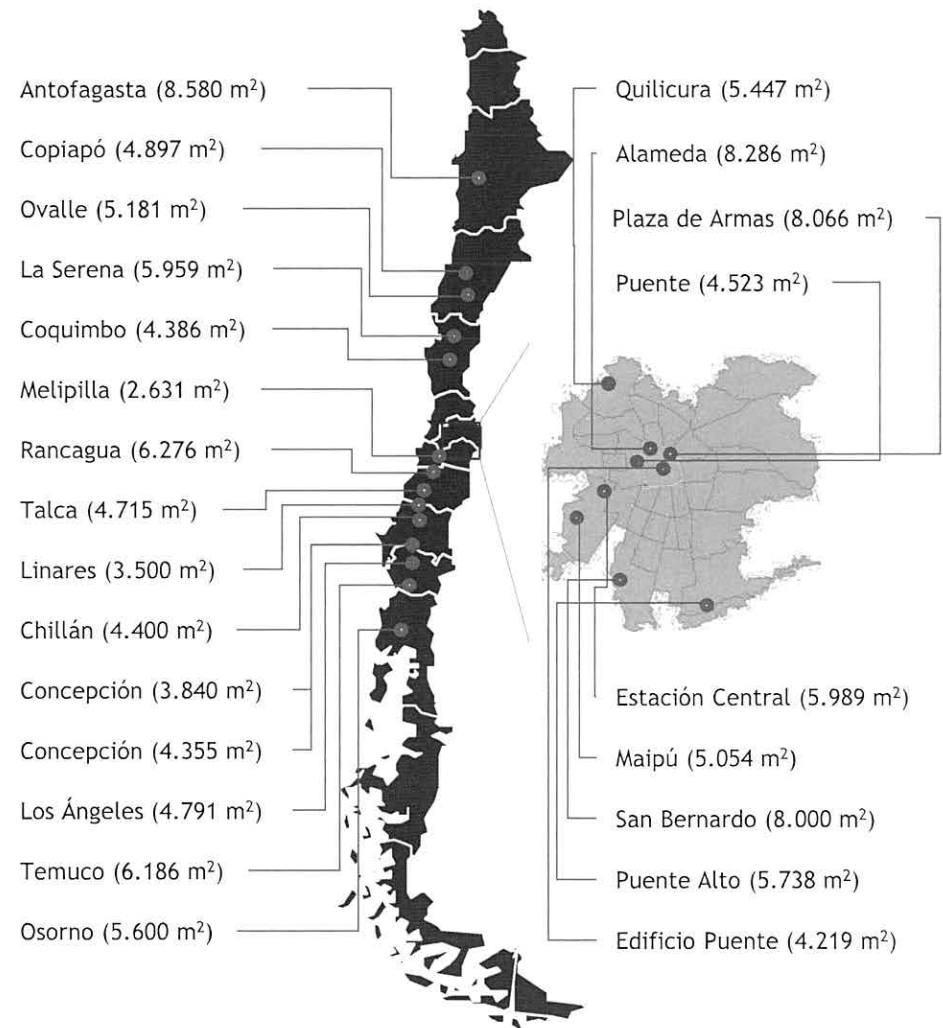
3 ...y en la expansión de tiendas de menor tamaño, con presencia a lo largo del país

- ✓ **Ubicación estratégica** en ciudades con más de 100 mil habitantes
- ✓ **Próximas aperturas:** 3 en el 2019 (Puerto Montt, Iquique y Curicó) y 2 en el 2020 (Valparaíso y Quilpué)
- ✓ **Expansión:** nuevas tiendas físicas de menor tamaño (3.000 m² vs. tienda promedio actual de ~5.500 m²)

Evolución del número de multitiendas y superficie



Ubicación de multitiendas y superficie



3 Negocio financiero rentable y con un mix estable de colocaciones,...

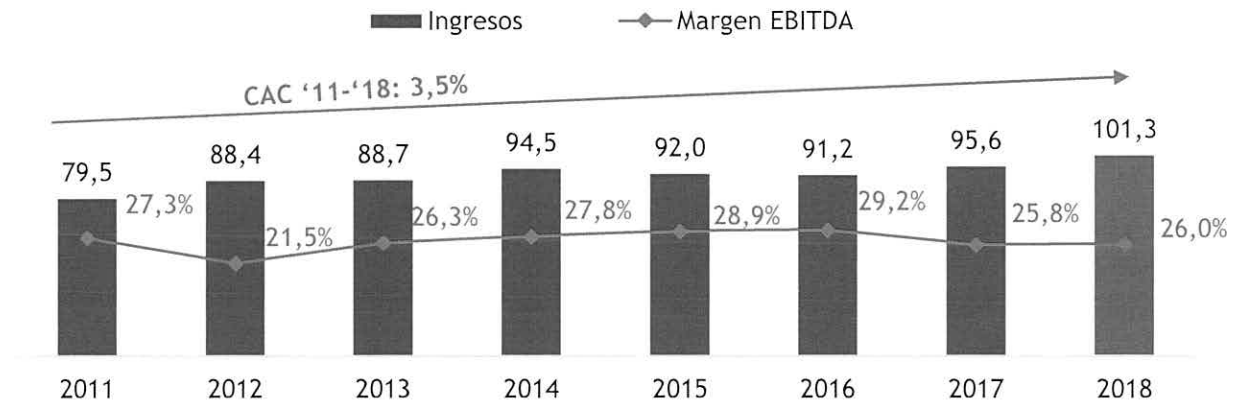
✓ **Soporte** al proceso de compra *retail*

✓ Foco en fortalecer el **servicio al consumidor**

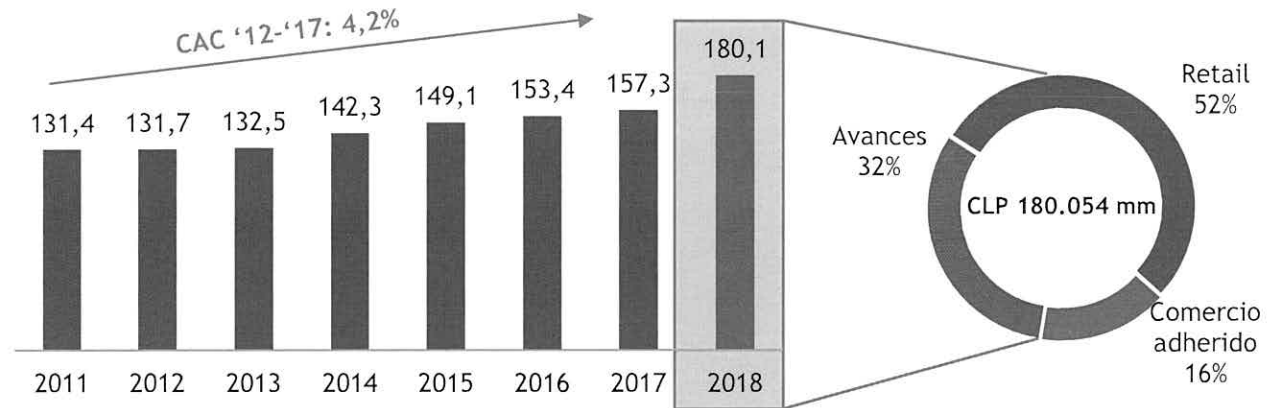
✓ ~**60%** del segmento C3-D sin acceso a productos de créditos bancarios

✓ Negocio regulado por la **SBIF** (Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras)

Ingresos del segmento financiero (CLP miles de mm) y margen EBITDA⁽¹⁾ (%)



Colocaciones brutas (CLP miles de mm)

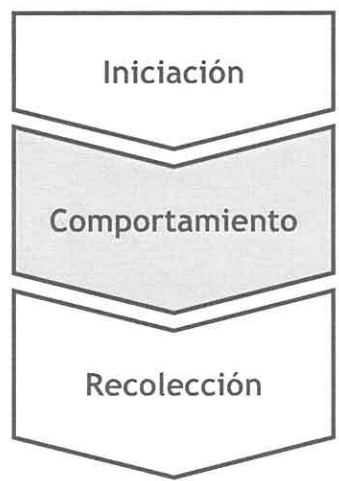


UDM: últimos doce meses

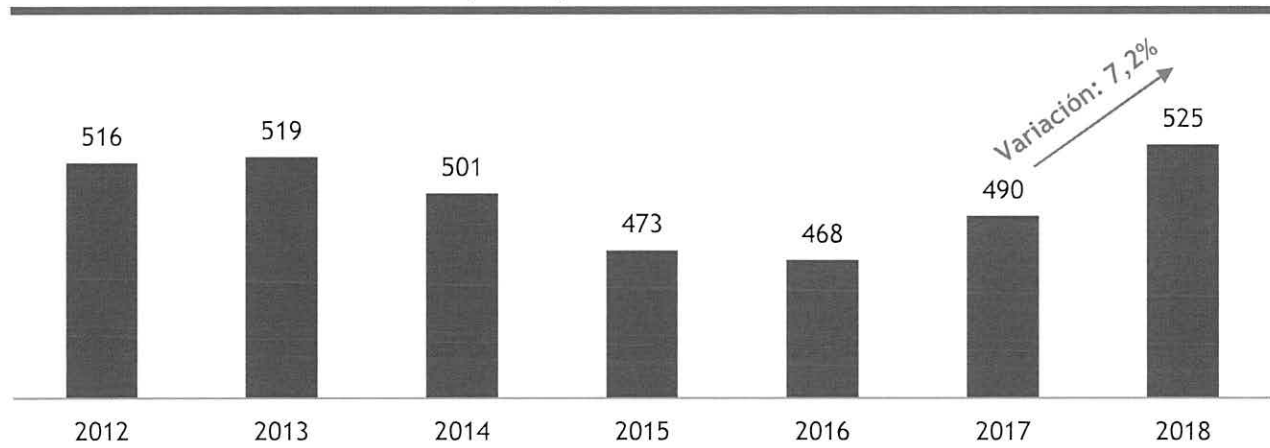
(1) Corresponde a ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más gastos por amortización y depreciación

3 ...focalizado en la captación de nuevos clientes,...

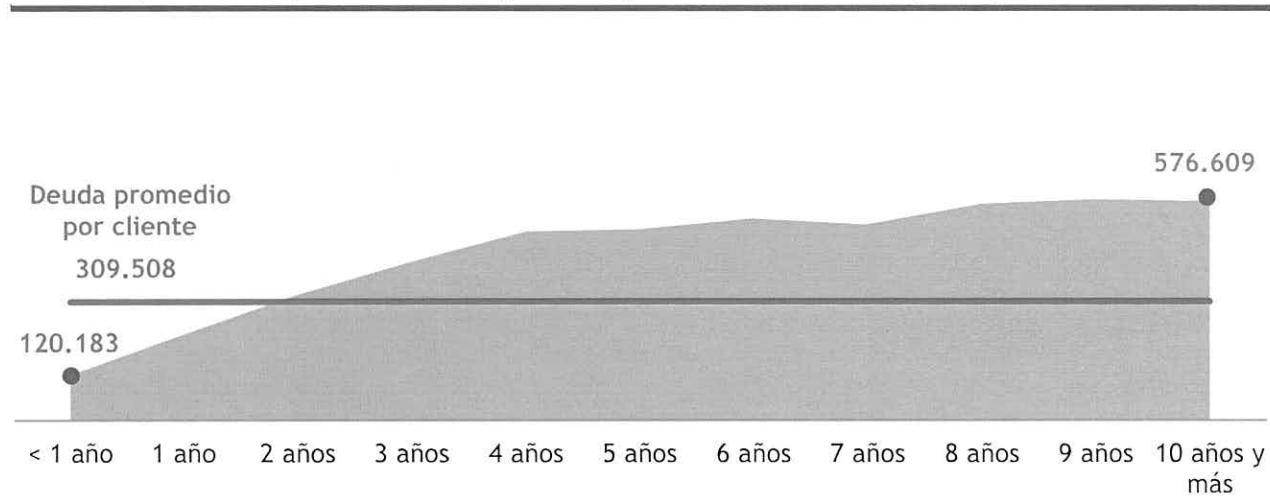
- ✓ **51%** de las ventas *retail* se realizan con la tarjeta Hites
- ✓ **26%** de las transacciones *retail* se realizan con la tarjeta Hites
- ✓ **Políticas de crédito estrictas:**



Clientes activos con saldo⁽¹⁾ (miles)



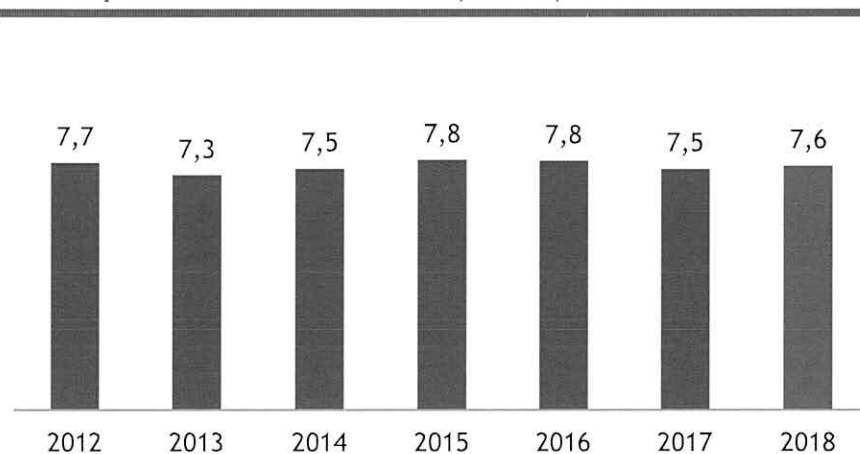
Deuda promedio por cliente según antigüedad a dic. 2018 (CLP)



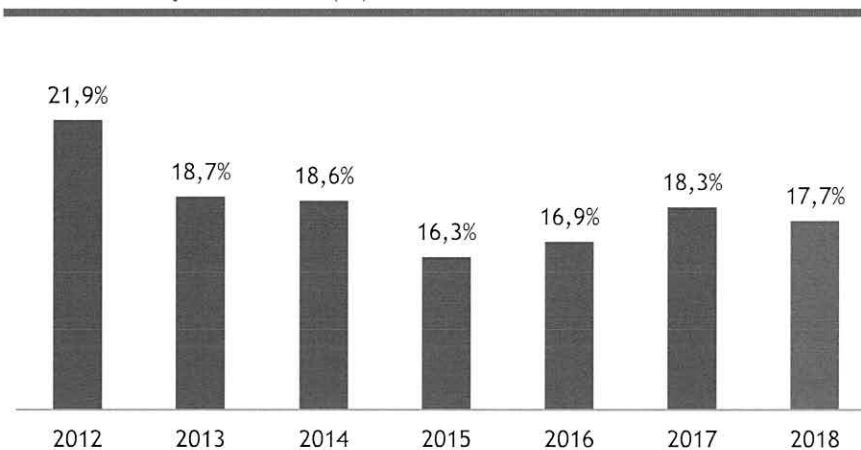
(1) Cifras anuales considera el promedio de los cierre de cada trimestre

3 ...y con indicadores de riesgo estables

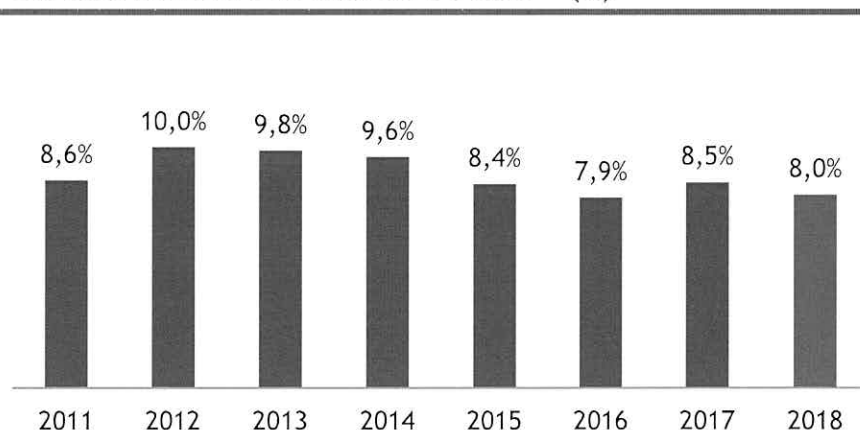
Plazo promedio de la cartera (meses)



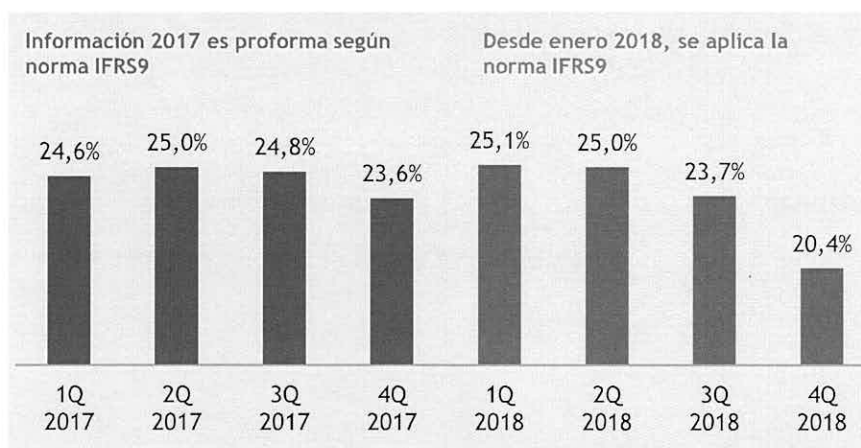
Cartera repactada⁽¹⁾ (%)



Cartera morosa con más de 90 días⁽²⁾ (%)



Ratio de provisiones⁽³⁾ (%)



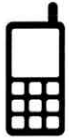
(1) Cartera repactada sobre colocaciones brutas de cada periodo
 (2) Cartera morosa con más de 90 días sobre colocaciones brutas de cada periodo
 (3) Stock de provisiones sobre colocaciones brutas de cada periodo

4 Creciente foco en omnicanalidad y canal *on-line*

La industria *retail* en Chile está cambiando rápidamente hacia el *e-commerce*,...

✓ Crecimiento acelerado del *e-commerce* en Chile

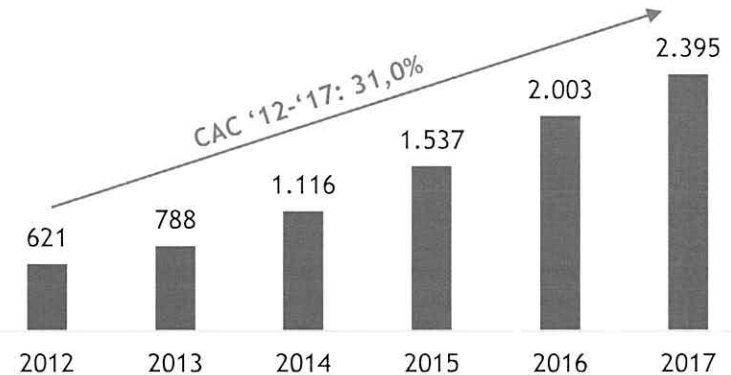
95%
penetración
de celulares



83%
penetración de acceso a
internet en celulares



Ventas *e-commerce* en Chile (CLP miles de mm)



...por lo que Hites está desarrollando una estrategia omnicanal para mejorar la experiencia de compra de sus cliente

✓ 3,0 mm de visitas mensuales promedio a 

✓ 94,1% de crecimiento anual compuesto en ventas desde el inicio de operaciones el 2016

✓ Profundización de **omnicanalidad**, con mayor estructura ante crecimiento explosivo de la industria

Ventas a través del canal *on-line* (CLP mm)



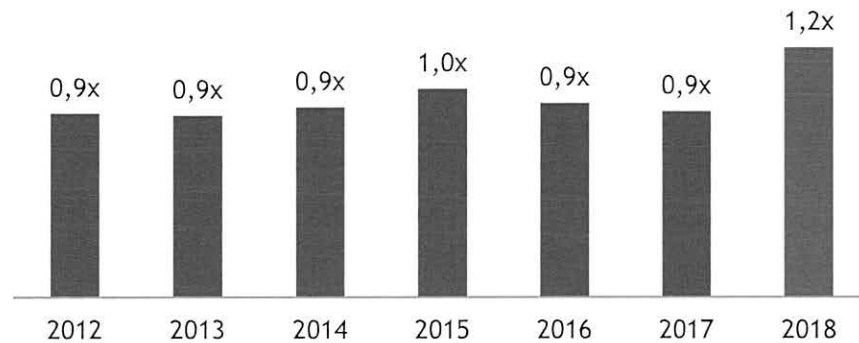
5 Directorio y *management* de amplia experiencia en la industria

Directorio			
Nombre	Cargo	Trayectoria en el Directorio	
	Enrique Bone Ing. Civil, PUC	Presidente	17 años
	Jaime Hites Contador Auditor, U. Chile	Director	24 años
	Marcos Hites Ing. Civil, PUC	Director	12 años
	Ernesto Edwards Ing. Comercial, U. Chile PhD, Boston University	Director	12 años
	Karen Thal Psicología, PUC MBA, PUC	Director (independiente)	3 años
	Felipe Pérez Abogado, PUC	Director (independiente)	1 año
	Cristóbal Hurtado Ing. Comercial, PUC	Director	1 año

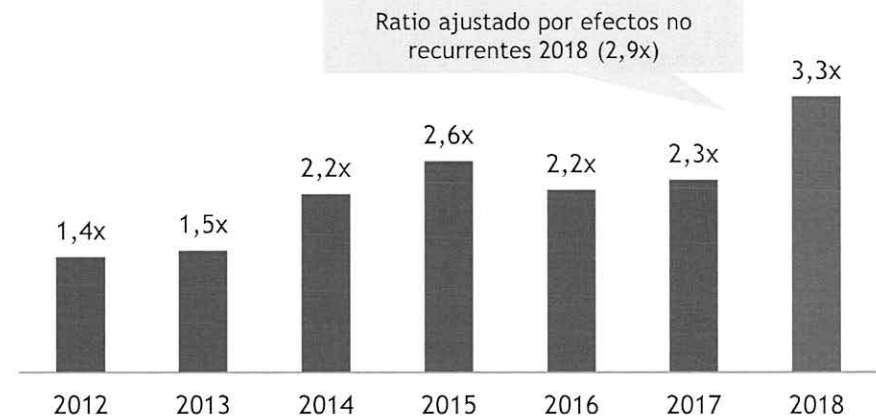
Principales ejecutivos			
Nombre	Cargo	Trayectoria en la industria	
	Gonzalo Irrarrazaval Ing. Civil, PUC	Gerente General	12 años
	Agustín Letelier Ing. Civil, PUC MBA, Wharton	Gerente división administración y finanzas	4 años
	Jaime Anusch Ing. Civil, PUC MBA, PUC	Gerente división servicios financieros	11 años
	Carlos Niklitschek Ing. Civil, PUC MBA, ESE	Gerente división comercial	11 años
	Cristián Page Ing. Civil, PUC MBA, PUC	Gerente división omnicanalidad	10 años
	Juan Carlos Parra I. Comercial, U. Autónoma MBA, U. Chile	Gerente división sucursales	15 años
	Gonzalo Marambio Ing. Civil, PUC MBA, IE	Gerente división operaciones	5 años

6 Estable posición financiera...

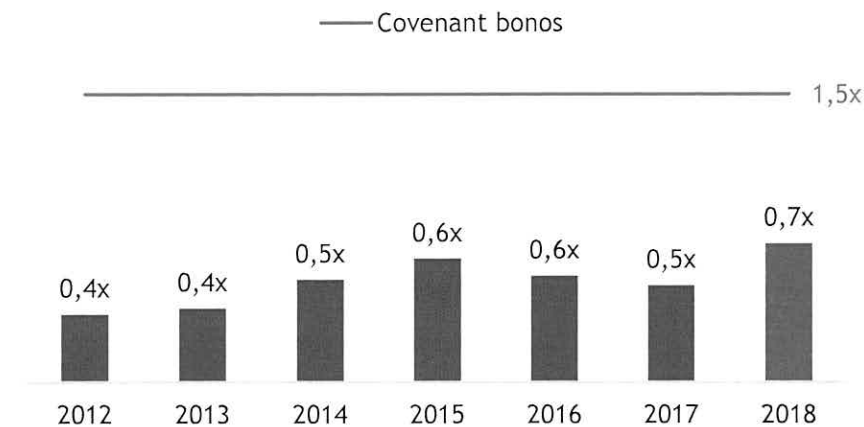
Pasivos totales / Patrimonio totales



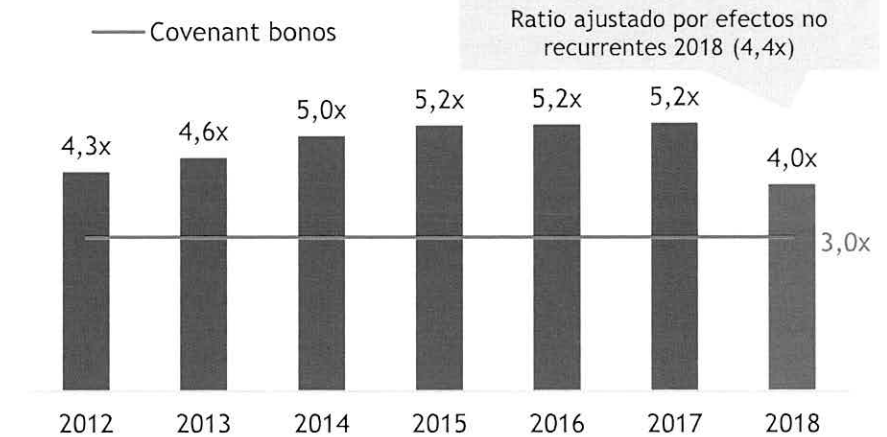
Deuda financiera neta / EBITDA⁽¹⁾ UDM



Deuda financiera neta / Patrimonio total



EBITDA⁽¹⁾ UDM / Gastos financieros UDM



UDM: últimos doce meses

(1) Corresponde a ganancia bruta menos costos de distribución menos gastos de administración más gastos por amortización y depreciación

6 ...con positivas expectativas de solvencia

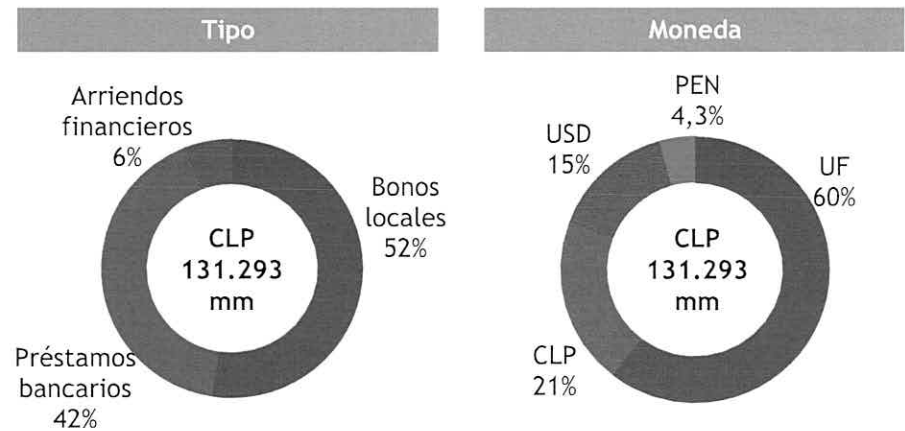
Clasificación de riesgo y outlook de bonos locales

Feller.Rate BBB+ / Estable

ICR BBB+ / Estable

Humphreys CLASIFICADORA DE RIESGO BBB+ / Estable

Deuda financiera por tipo y moneda a dic. 2018



Perfil de vencimiento de bonos locales y préstamos bancarios (UF miles)

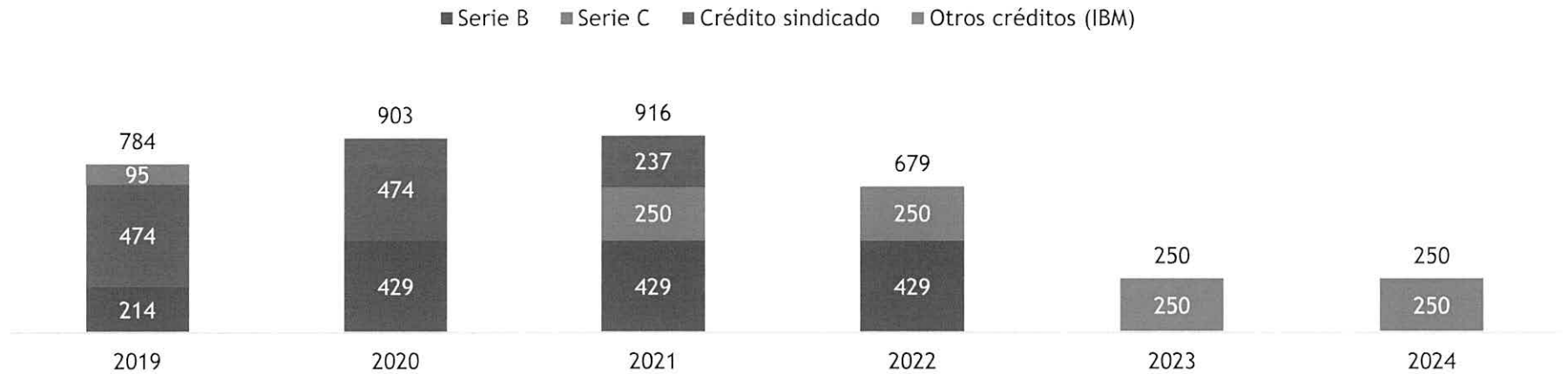


Tabla de contenidos

1. Visión general de Hites
2. Consideraciones de inversión
- 3. Características de la emisión**
4. Anexos



Estructura de la emisión de bonos



Serie	Serie D	Serie E
Línea	Línea a 10 años n° 925	
Nemotécnico	BHITS-D	BHITS-E
Monto máximo de la colocación	Entre UF 1.300.000 a UF 1.500.000 (o su equivalente en CLP)	
Moneda	UF	CLP
Reajustable / no reajustable	Sí	No
Estructura	7 años con 4 años de gracia	
Duration estimado (años)	5,3	5,0
Tasa de carátula anual	3,10%	5,90%
Período de intereses	Semestrales	
Mecanismo de prepago	Make whole / Tasa de referencia + spread de prepago (110 pbs)	
Fecha inicio devengo de intereses	22 de enero de 2019	
Fecha de vencimiento	22 de enero de 2026	
Fecha de rescate anticipado	A partir del 22 de enero de 2021	
Resguardos financieros	(i) Deuda financiera neta / Patrimonio \leq 1,5x (ii) EBITDA / Gastos financieros \geq 3,0x	
Garantes	Comercializadora S.A., Administradora Plaza S.A., e Inversiones y Tarjetas S.A. como fiadores y codeudores solidarios de los bonos	
Otros resguardos	(i) Mantención de Activos Esenciales (marcas en las que aparezca la palabra Hites y al menos 2/3 de las acciones de Garantes), (ii) <i>negative pledge</i> , (iii) <i>cross default</i> , (iv) <i>cross acceleration</i> , y (v) <i>cross quiebra</i>	
Uso de fondos	Hasta en un 100% al prepago de pasivos bancarios del Emisor. Dependiendo de dicho porcentaje, el excedente de los fondos será destinado al pago de cupones de los Bonos Serie B	

Calendario tentativo de la colocación de los bonos

Marzo 2019				
L	M	W	J	V
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

Marzo
11 - 14

Reuniones uno a uno y almuerzo con inversionistas

Marzo
25 y 26

Construcción libro de órdenes

Marzo
27

Colocación de bonos

Tabla de contenidos

1. Visión general de Hites
2. Consideraciones de inversión
3. Características de la emisión

4. Anexos



Balance consolidado resumido



Cifras en CLP mm	4Q 2016	4Q 2017	4Q 2018
Efectivo y equivalentes al efectivo	18.317	50.080	32.831
Deudores comerciales y otras CxC	122.035	123.740	126.744
Inventarios	38.395	40.629	48.454
Otros	12.549	9.488	5.479
Total activos corrientes	191.296	223.938	213.508
Cuentas por cobrar no corrientes	20.839	23.233	27.017
Goodwill, neto	12.784	10.866	9.251
PP&E neto	40.974	42.854	46.645
Otros	31.254	34.324	41.031
Total activos no corrientes	105.851	111.278	123.944
Total activos	297.147	335.216	337.452
Otros pasivos financieros	6.606	15.931	42.285
Cuentas por pagar comerciales y otras CxP	41.815	42.332	52.773
Otros	10.773	15.467	13.777
Total pasivos corrientes	59.194	73.731	108.835
Otros pasivos financieros	90.341	109.030	89.007
Otros	4.229	2.711	2.043
Total pasivos no corrientes	94.570	111.742	91.051
Total pasivos	153.764	185.472	199.886
Total patrimonio	143.383	149.743	137.566
Total pasivos y patrimonio	297.147	335.216	337.452

Estado de resultados consolidado resumido



Cifras en CLP mm	2016	2017	2018
Ingresos totales	302.490	311.870	316.709
Costo de ventas	-180.682	-186.307	-191.627
Ganancia bruta	121.808	125.563	125.082
Margen bruto (%)	40,3%	40,3%	39,5%
Costos de distribución	-3.053	-3.392	-3.741
Gastos de administración	-92.238	-99.364	-102.034
Resultado operacional	26.518	22.807	19.306
Margen operacional (%)	8,8%	7,3%	6,1%
Otras ganancias (pérdidas)	-800	-136	-811
Ingresos financieros	820	641	910
Costos financieros	-6.836	-6.138	-7.296
Diferencias de cambio	-24	-49	-217
Resultado por unidades de reajuste	-1.259	-768	-1.767
Resultado antes de impuestos	18.418	16.356	10.125
Gasto por impuestos a las ganancias	-2.579	-2.975	-1.822
Ganancia, atribuible a participaciones no controladoras	4	2	2
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	15.835	13.378	8.300
Margen neto (%)	5,2%	4,3%	2,6%
Depreciación y amortización	-9.035	-9.357	-10.180
EBITDA	35.553	32.164	29.486 ⁽¹⁾
Margen EBITDA (%)	11,8%	10,3%	9,3%

(1) EBITDA 2018 ajustado por resultado no recurrente es de CLP 32.320 millones

Estado de resultados negocio (segmento) *retail* resumido



Cifras en CLP mm	2016	2017	2018
Ingresos totales	211.268	216.262	215.362
Costo de ventas	-149.847	-153.052	-156.058
Ganancia bruta	61.420	63.210	59.303
Margen bruto (%)	29,1%	29,2%	27,5%
Gastos de administración	-52.531	-55.719	-56.142
Depreciación y amortización	-3.614	-3.743	-4.011
Resultado operacional	5.275	3.748	-850
Margen operacional (%)	2,5%	1,7%	-0,4%
Otros (intereses, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste)	-59	-152	-1.691
Resultado antes de impuestos	5.216	3.597	-2.541
Gasto por impuestos a las ganancias	-730	-654	457
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	4.485	2.943	-2.083
Margen neto (%)	2,1%	1,4%	-1,0%
Depreciación y amortización	-3.614	-3.743	-4.011
EBITDA	8.889	7.491	3.161
Margen EBITDA (%)	4,2%	3,5%	1,5%

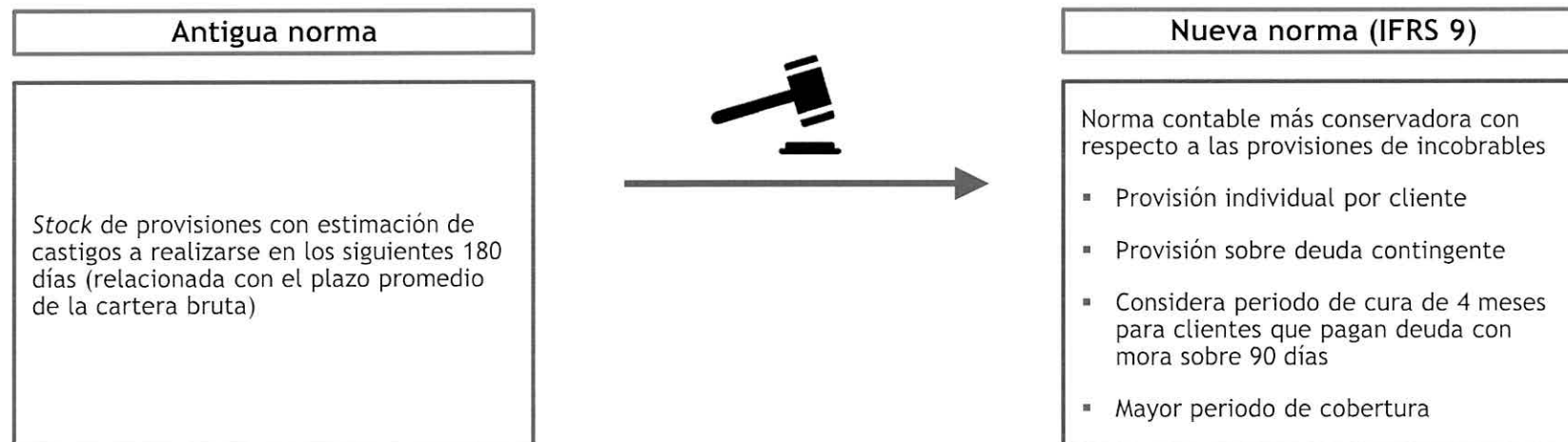
Estado de resultados negocio (segmento) financiero resumido



Cifras en CLP mm	2016	2017	2018
Ingresos totales	91.222	95.608	101.347
Costo de ventas	-30.834	-32.818	-35.146
Ganancia bruta	60.388	62.791	66.202
Margen bruto (%)	66,2%	65,7%	65,3%
Gastos de administración	-33.724	-38.118	-39.877
Depreciación y amortización	-5.421	-5.614	-6.169
Resultado operacional	21.243	19.059	20.156
Margen operacional (%)	23,3%	19,9%	19,9%
Otros (intereses, diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste)	-8.040	-6.299	-7.491
Resultado antes de impuestos	13.202	12.759	12.666
Gasto por impuestos a las ganancias	-1.848	-2.321	-2.280
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	11.354	10.438	10.386
Margen neto (%)	12,4%	10,9%	10,2%
Depreciación y amortización	-5.421	-5.614	-6.169
EBITDA	26.664	24.673	26.325
Margen EBITDA (%)	29,2%	25,8%	26,0%

Norma IFRS9 - Cambios en norma contable para el reconocimiento de provisiones de incobrables

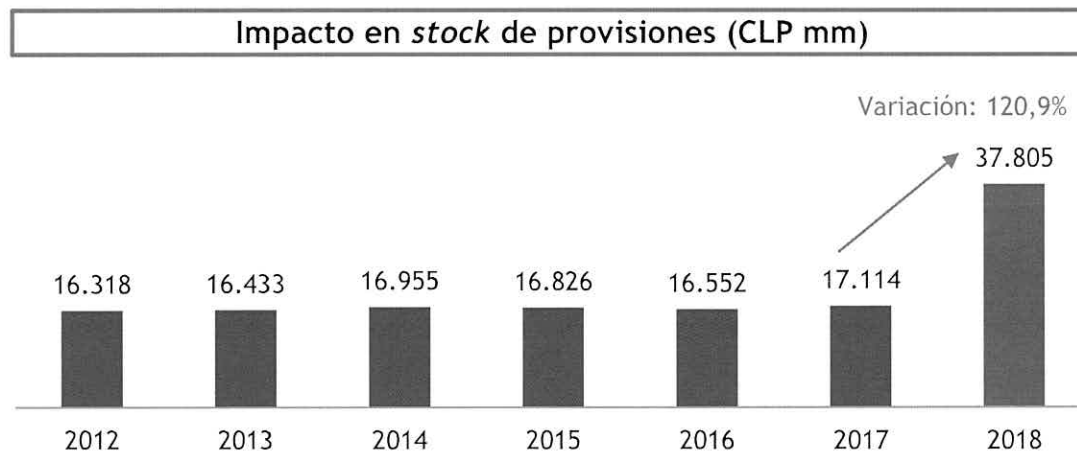
En enero de 2018 comenzó a regir la nueva norma contable



Implicancias del cambio normativo en contabilidad de Hites

Efectos por una sola vez:

- Δ^- Activo por aumento de stock de provisiones, por CLP 20.871 mm
- Δ^+ Activos por impuesto diferido por CLP 5.635 mm
- Δ^- Patrimonio por CLP 15.236 mm



Norma IFRS16 - Cambio en norma contable sobre el reconocimiento de *leasing* operativos

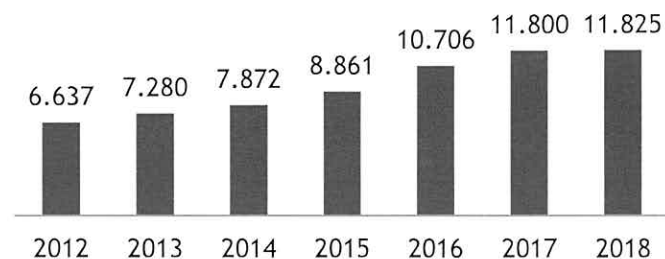
Principales cambios en la NIIF 16

- **El arriendo operativo (*leasing* operativo) se tratará de la misma manera que un arriendo financiero**, reflejando el activo en la cuenta de PP&E y activando el pago del arriendo en los pasivos financieros → se eliminará la diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos
- Los arrendamientos operativos (“*off balance*”) entrarán al balance
- Se reconocen todos los arrendamientos en el balance (como si fuesen compras financiadas)
- Esto se traduce en impactos operativos, financieros e incluso de tipo legal, como por ejemplo, la necesidad de homologar *covenants*

Principales implicancias del cambio normativo para Hites

- Δ^+ EBITDA debido a la disminución en gastos operacionales (arriendo)
- Δ^+ Activos (~28%)
- Δ^+ Pasivos financieros (~51%)
- Δ^- Patrimonio neto (~6%)
- Δ^+ Gastos financieros
- Δ^+ Amortización (derecho de uso)
- Δ^- Utilidad en los primeros periodos

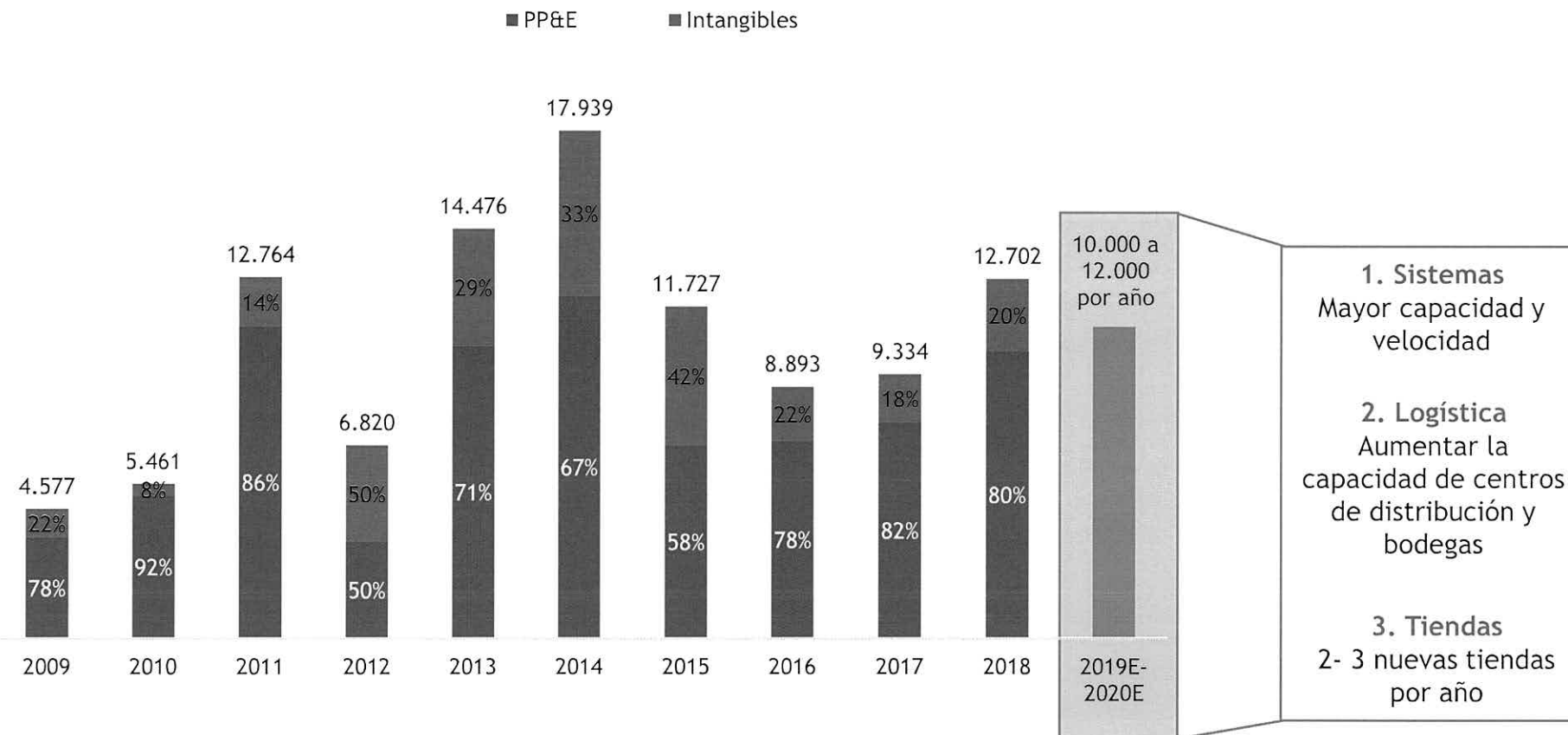
Arriendos operacionales (CLP mm)



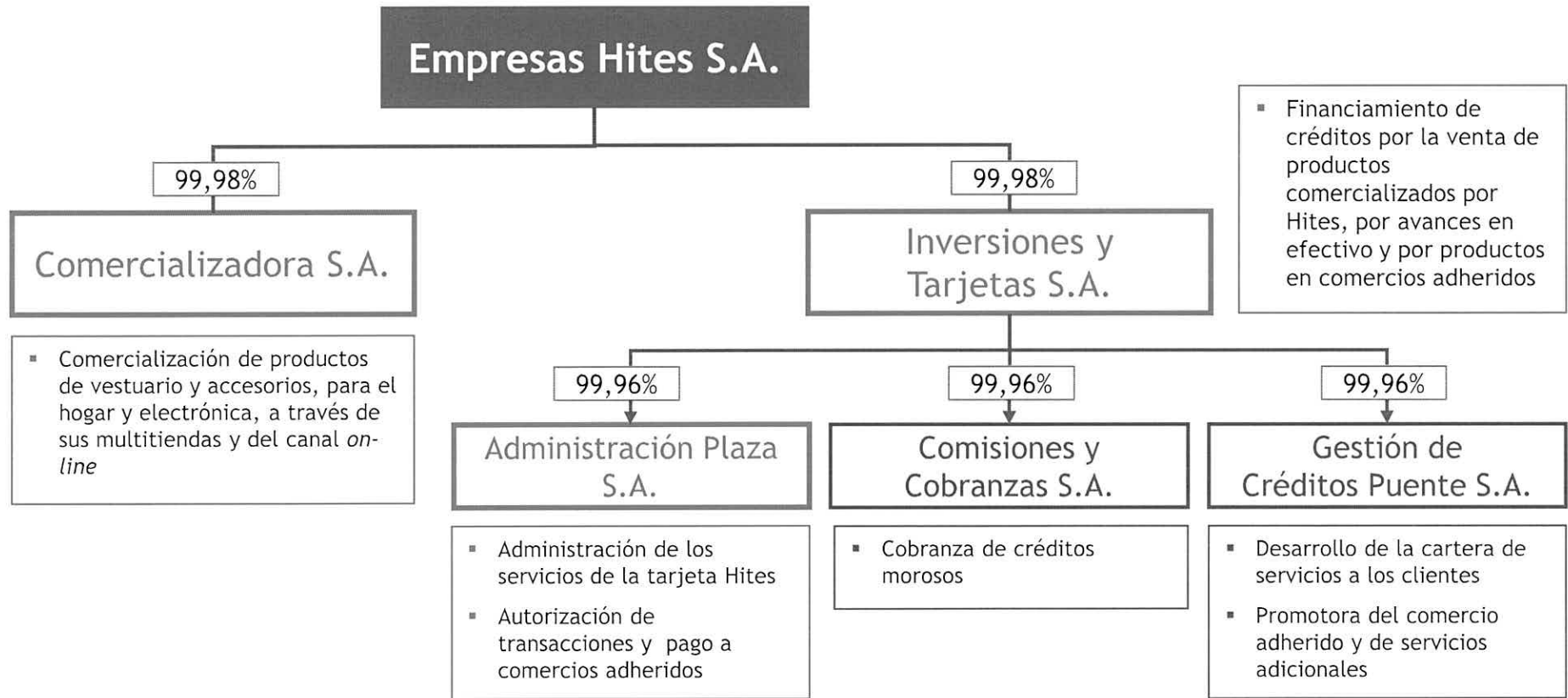
Plan de expansión contempla la apertura de 2 a 3 nuevas tiendas por año



Evolución del CapEx (CLP mm)



Desarrollo y optimización de sus negocios a través de sus filiales



Filiales garantes de bonos locales

Nota: el 0,02% restante de la propiedad de las filiales se distribuye en partes iguales entre Inversiones Niágara S.A. e Inversiones Paluma Uno Ltda., ambas sociedades controladoras de Hites

hites *Junto a ti*

