



Santiago, 25 de noviembre de 2016

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

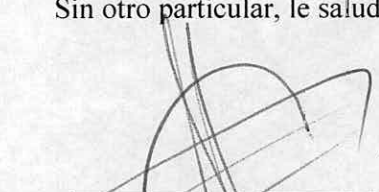
Ref.: Ingresar Información Colocación de Bonos Serie P, Serie Q y Serie R de Cencosud S.A., con cargo a la Línea de Bonos inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 816 con fecha 14 de julio de 2015.

De nuestra consideración:

En virtud de lo dispuesto en la Ley No. 18.045, de Mercado de Valores, y en la Sección IV de la Norma de Carácter General N° 30 de esta Superintendencia, y sus posteriores modificaciones, especialmente el numeral 5.1.1, solicito a Ud. tener por acompañada una versión actualizada del prospecto de la emisión relativa a la colocación de los bonos Serie P, Serie Q y Serie R, a efectuarse por Cencosud S.A. con cargo a la línea de bonos, a 30 años plazo, inscrita en el Registro de Valores de esta Superintendencia bajo el N° 816 con fecha 14 de julio de 2015 (la "Línea").

La nueva versión del prospecto sólo comprende la actualización de la información financiera de Cencosud S.A. al 30 de septiembre de 2016.

Sin otro particular, le saluda muy atentamente,


Sebastián Rivera Martínez
pp. Cencosud S.A.


Rodrigo Larraín Kaplan


DECLARACIONES DE RESPONSABILIDAD

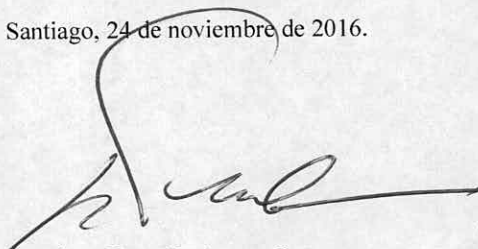
Declaración Jurada de Veracidad

En cumplimiento a lo dispuesto en la Norma de Carácter General N° 30, emitida por la Superintendencia de Valores y Seguros, el Presidente del Directorio y el Gerente General de Cencosud S.A., firmantes de esta declaración de responsabilidad, se hacen responsables, bajo juramento, respecto de la veracidad de toda la información proporcionada con motivo de la colocación de los bonos Serie P, Serie Q y Serie R con cargo a la línea de bonos de Cencosud S.A., inscrita en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros bajo el N° 816, con fecha 14 de julio de 2015, como asimismo de toda la información presentada a la Superintendencia de Valores y Seguros con anterioridad a esta fecha en relación con la inscripción de dicha emisión.

Declaración Jurada Especial

Asimismo, el Presidente y el Gerente General de Cencosud S.A., abajo firmantes, en cumplimiento de lo dispuesto en la Norma de Carácter General N°30, emitida por la Superintendencia de Valores y Seguros, declaran, bajo juramento, que Cencosud S.A. no se encuentra en cesación de pagos.

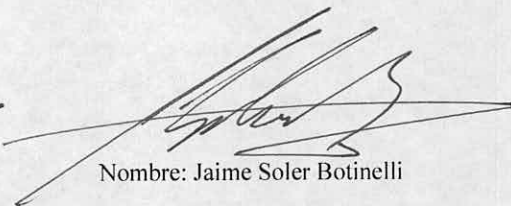
Santiago, 24 de noviembre de 2016.



Nombre: Horst Paulmann Kemna

Rut N°: 3.294.888-K

Cargo: Presidente Directorio



Nombre: Jaime Soler Botinelli

Rut N°: 7.107.025-5

Cargo: Gerente General

CENCOSUD S.A.

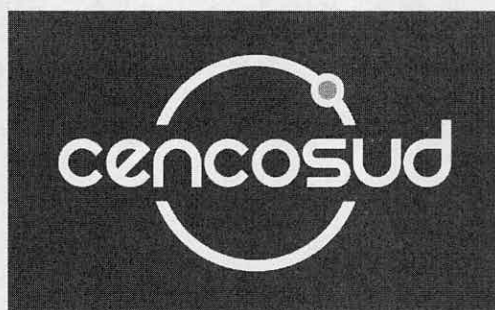
**PROSPECTO DE EMISIÓN DE BONOS POR LÍNEA DE
TÍTULOS**

AL PORTADOR DESMATERIALIZADOS

Línea Inscrita en el Registro de Valores N° 816

Primera Emisión de Bonos con Cargo a la Línea

Series P, Q y R



Santiago, Noviembre 2016

1.0 INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Intermediarios participantes en la elaboración del prospecto: Este prospecto ha sido elaborado por Cencosud S.A., en adelante también “Cencosud”, la “Sociedad”, la “Compañía” o el “Emisor”, con la ayuda de BBVA Asesorías Financieras S.A. y Bci Asesoría Financiera S.A.

1.2. Leyenda de responsabilidad:

“LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR, Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.”

1.3. Fecha Prospecto: Noviembre de 2016

2.0 IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR

2.1. Nombre o Razón Social:	Cencosud S.A.
2.2. Nombre de Fantasía:	No tiene
2.3. R.U.T:	93.834.000-5
2.4. N° y fecha de Inscripción Registro de Valores:	743 de 21 de agosto de 2001
2.5. Dirección:	Av. Kennedy 9001, Piso 7, Las Condes.
2.6. Teléfono:	22959-0700
2.7. Fax:	22959-0040
2.8. Dirección Electrónica:	www.cencosud.com

3.0 ACTIVIDADES Y NEGOCIOS DE LA SOCIEDAD

Somos uno de los principales minoristas multi-formato multi-marca en Sudamérica, en base a los ingresos, al espacio de ventas, al número de tiendas y a la superficie arrendable bruta en los sectores y en los países en los que operamos.

Operamos a través de distintos formatos, entre los que se incluyen supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar, centros comerciales y tiendas por departamento.

Nuestra casa matriz está en Chile y tenemos operaciones en Chile, Brasil, Argentina, Colombia y Perú. Nuestro negocio consta de cinco segmentos, que nos permiten llegar a una amplia gama de clientes ofreciendo distintas combinaciones de productos, precios, calidad y servicios. Complementando nuestra oferta de negocio minorista, participamos activamente en toda la región en el negocio del desarrollo inmobiliario comercial, en Chile, Argentina, Perú y Colombia con 53 centros comerciales que representan 784.949 metros cuadrados de superficie arrendable a terceros y 2 millones de metros cuadrados en total al incluir las superficies arrendables a nuestros formatos Retail relacionados al 30 de junio de 2016. También ofrecemos tarjetas de crédito de marca propia, préstamos de consumo y servicios financieros a nuestros clientes minoristas.

Durante nuestros más de 50 años de historia de crecimiento desarrollamos, adquirimos, integramos y ampliamos varios negocios minoristas con sólidas marcas en los distintos mercados en los que operamos. Desde el 1° de enero de 2005, hemos aumentado el número total de nuestras tiendas y centros comerciales desde 425 a 1.166 al 30 de junio de 2016 y el espacio total de ventas de nuestras tiendas minoristas y centros comerciales desde 1.433.838 a 4.385.962 metros cuadrados al 30 de junio de 2016.

Nuestra estrategia de operar como una compañía minorista integrado multi-formato y multi-marca, unida a nuestra amplia oferta de productos, sobresaliente calidad de servicio, calidad de productos, portafolio de marcas y localización han sido ventajas estratégicas claves para el exitoso desarrollo de nuestros negocios. Hoy tenemos una presencia operacional y geográfica diversificada en los mayores mercados sudamericanos con una demografía muy atractiva. Creemos que nuestra amplia presencia y posición competitiva en mercados claves seguirá permitiéndonos consolidar el mercado minorista y beneficiarnos del fuerte crecimiento esperado en mercados minoristas sub-penetrados en la región.

Al 30 de junio de 2016, nuestro portafolio de marcas incluye las siguientes marcas principales:





El siguiente cuadro presenta el número total de nuestras tiendas y centros comerciales por país al 30 de junio de 2016.

	Chile	Argentina	Brasil	Perú	Colombia	Total
Supermercados.....	245	283	211	89	102	930
Tiendas de Mejoramiento del Hogar.....	35	51	—	—	10	96
Tiendas por Departamento.....	78	—	—	9	—	87
Centros Comerciales.....	25	22	—	4	2	53
Total.....	383	356	211	102	114	1.166

El siguiente cuadro indica los ingresos de actividades ordinarias, margen bruto y el EBITDA Ajustado, según estos se definen más adelante, obtenidos en cada uno de nuestros mercados geográficos a junio de 2016.

	Chile	Argentina	Brasil	Perú	Colombia	Consolidado
(en millones de CLP)						
Ingresos	2.081.200	1.230.528	765.225	489.262	424.969	4.991.184
Margen bruto	597.645	465.730	173.990	126.482	90.283	1.454.130
EBITDA Ajustado	229.418	106.064	7.258	36.698	12.786	392.224

A la misma fecha, el 73,0% de las ventas netas provenían de la división supermercados, 12,6% de la división tiendas de mejoramiento para el hogar, 10,3% de la división tiendas por departamentos, 2,3% de la división centros comerciales, 1,7% de la división servicios financieros y 0,1% corresponden al segmento Otros, en donde se incluyen los ingresos de los centros de entretenimiento Aventura Center, el programa de fidelidad y el back-office.

Para los últimos seis meses terminados al 30 de junio de 2016, la siguiente tabla presenta información respecto a los ingresos de actividades ordinarias, margen bruto y el EBITDA Ajustado generado por cada línea de negocios:

Por los 6 meses terminados el 30 de junio 2016						
	Supermercados	Mejoramiento del Hogar	Tiendas por Departam.	Centros Comerciales	Serv. Financ.	Otros
(en millones de CLP)						
Ingresos	3.642.399	628.802	515.953	115.003	82.880	6.145
Margen	933.555	215.198	142.021	105.112	54.729	3.515

bruto							
EBITDA	216.560	70.708	18.903	89.916	35.480	-39.344	392.224
Ajustado							

3.1 Reseña Histórica

Cencosud cuenta con una historia de crecimiento orgánico así como de adquisiciones importantes destinadas a mejorar nuestra impronta en las industrias en las que operamos y a aumentar nuestra participación de mercado y el reconocimiento de nuestra marca.

1960 – 2001

Nuestros orígenes se remontan a la apertura en 1960 de nuestro primer supermercado, con una superficie de ventas de 160 metros cuadrados en Temuco, Chile. A mediados de 1970, ampliamos nuestro negocio abriendo el primer hipermercado Jumbo en Chile con una superficie de ventas de 7.000 metros cuadrados, ubicado en la avenida Kennedy en Santiago.

En 1982, comenzamos nuestras operaciones en Argentina con la inauguración del primer hipermercado Jumbo que tenía un espacio de ventas de 9.282 metros cuadrados. Seguimos ampliándonos en Argentina con la construcción de Unicenter en 1988, el centro comercial más grande del país. En 1993 abrimos Lomas Center, el primer centro comercial en el sur del área metropolitana de Buenos Aires. En 1994 abrimos San Martín Factory (un centro comercial con tiendas outlet). En 1996 abrimos el centro comercial de Palermo en Buenos Aires. Entre 1997 y 2003 abrimos Quilmes Factory (un centro comercial de tiendas outlet), Palmas de Pilar y El Portal de Escobar, todos los cuales se ubican en el Gran Buenos Aires.

En 1993, ampliamos nuestro negocio de los centros comerciales en Chile abriendo el Alto Las Condes. El mismo año, ampliamos nuestra línea de negocios abriendo las tiendas de mejoramiento del hogar Easy en Chile y Argentina, que ofrecen productos para mejorar y mantener el hogar, así como materiales de construcción y productos de diseño y decoración. Ese año abrimos nuestra primera tienda Easy de mejoramiento del hogar en el centro comercial Alto Las Condes en Chile y el centro comercial Parque Brown Factory en Argentina.

2002 – 2006

En 2002, seguimos ampliándonos en Chile abriendo tres nuevos hipermercados Jumbo, cuatro nuevas tiendas de mejoramiento del hogar Easy y el centro comercial Portal La Reina. En noviembre de 2002, ampliamos significativamente nuestra presencia en el sector chileno dedicado al mejoramiento del hogar con la compra de Proterra, una pequeña cadena de tiendas “hágalo usted mismo” en el sur de Chile y convertimos sus siete tiendas en nuestras tiendas de mejoramiento del hogar Easy. En 2002, compramos las operaciones de Home Depot (Argentina).

En 2003, compramos la cadena de supermercados Santa Isabel, convirtiéndonos en el segundo operador de supermercado más grande de Chile en términos de ingresos, según nuestras estimaciones. También abrimos, dos nuevos centros comerciales, el Florida Center y Portal La Dehesa, ambos en Santiago. También iniciamos nuestro negocio de tarjetas de créditos con la constitución de nuestra subsidiaria Cencosud Administradora de Tarjetas de Créditos S.A., y lanzamos la tarjeta de crédito Jumbo Más.

En abril de 2004, compramos la cadena de supermercados Las Brisas, que mejoró nuestra cobertura geográfica en varias áreas. En mayo de 2004, realizamos nuestra oferta pública inicial en Chile y nos registramos en la Bolsa de Valores de Santiago. Al mismo tiempo, emitimos ADS en los mercados de capitales internacionales en una oferta pública en virtud de la Norma 144A y de la Regulación S, recaudando más de US\$330 millones. En noviembre de 2004, compramos la cadena de supermercados Disco en Argentina, una de las principales cadenas de supermercados en dicho

país, lo que creemos consolidó nuestra posición como el segundo operador de supermercados más grandes de ese mercado en términos de ingresos. Además, en octubre de 2004, abrimos un segundo centro comercial en la Argentina, Portal de Rosario.

En marzo de 2005, entramos al negocio de las grandes tiendas adquiriendo Empresas Almacenes Paris S.A., una de las cadenas de grandes tiendas más importantes de Chile y que también operaba una agencia de viajes, una corredora de seguros y Banco Paris.

2007 – Hasta la Fecha

En junio de 2007, compramos otras dos cadenas de supermercados en Chile con presencia en Antofagasta y Santiago. Asimismo, ampliamos nuestro negocio de Tiendas por Departamento mediante las compras de Foster y Eurofashion. En noviembre de 2007, compramos la cadena de supermercados e hipermercados GBarbosa en el Nordeste de Brasil.

En diciembre de 2007, compramos GSW S.A., el operador de la cadena de supermercados, hipermercados y centros comerciales Wong en el Perú.

En mayo de 2007, firmamos un contrato de asociación con Casino Guichard-Perrachon S.A. (“Casino”) para desarrollar el negocio de las tiendas de mejoramiento del hogar en Colombia. En virtud del contrato de asociación, inicialmente teníamos una participación de 70% en la sociedad y estábamos a cargo de administrar las operaciones de Easy Colombia S.A., de la que Casino poseía el 30% restante. En abril de 2009, compramos las acciones de Casino en la sociedad, aumentando nuestra participación en la propiedad al 100%.

En 2008, entramos al negocio del financiamiento en Argentina y compramos Blaisten, una cadena de Mejoramiento del Hogar.

En 2010, ampliamos nuestra presencia en el mercado brasilero comprando tres cadenas de supermercados (Superfamilia, Perini y Bretas). En octubre, adquirimos la cadena de supermercados más grande en el estado brasilero de Minas Gerais, Bretas. Con esta adquisición consolidamos nuestra posición como el cuarto el operador de supermercados más grandes de Brasil en términos de ingresos, según la medición de ABRAS.

A principio de 2011 emitimos US\$750 millones en bonos con vencimiento el 2021 en una oferta bajo la Norma 144A /Reglamento-S en el mercado internacional de capitales, con una tasa de interés fija de 5,50%. Además, en junio de 2011 emitimos una obligación local en pesos chilenos por un monto de CLP 54.000 millones en bonos con vencimiento el 2031 en el mercado local chileno, con una tasa de interés fija de 7,40%.

En marzo de 2011, UBS AG Sucursal en Londres (“UBS”) firmó un pacto de accionista para comprarles a inversionistas una participación de 38,636% en la filial de Cencosud, Jumbo Retail Argentina, que opera nuestros supermercados en la Argentina, por US\$442 millones.

En agosto de 2011, Cencosud Brasil firmó un contrato con el Banco Bradesco para prestar servicios financieros en las tiendas Cencosud en Brasil.

En diciembre de 2011, adquirimos el 85,58% de las acciones de capital de Johnson S.A. por un precio total de compra de CLP32.606 millones. En diciembre de 2013, Cencosud ejerció su opción de compra de las acciones restantes que no poseía, pagando UF 315.935,76.

El 2 de enero de 2012, compramos el 100% de las acciones de Prezunic. El precio de compra total de la operación fue de R\$875 millones (o aproximadamente CLP 242.690 millones). Estimamos que, en ese momento Prezunic era la tercera cadena de supermercados más grande de Río de Janeiro con 31 tiendas.

El 13 de junio de 2012, abrimos el centro comercial Costanera Center, el centro comercial más grande de Chile y que incluye dos torres de oficinas. El 29 de junio de 2012, recomparamos

38,636% de las acciones de capital de Jumbo Retail Argentina a UBS. El 3 de julio de 2012, realizamos nuestra oferta pública de acciones inicial registrada ante la SEC de 105.000.000 de acciones ordinarias bajo la forma de acciones ordinarias y ADS registradas en la Bolsa de Valores de Nueva York.

El 30 de noviembre de 2012, adquirimos supermercados Carrefour Colombia por un precio de compra de €2 billones, operaban bajo las marcas “Carrefour” y “Maxi”. La adquisición incluyó la compra de 92 tiendas, incluyendo 72 hipermercados, 16 minimarkets, cuatro tiendas de autoservicio y 40 gasolineras. En el momento de la adquisición colocó a Cencosud como el segundo operador más grande de supermercados en Colombia en términos de venta. Desde el 31 de mayo de 2013 operamos bajo las marcas Jumbo y Metro en el país. Para financiar la adquisición, el 17 de octubre de 2012 la Compañía contrajo un préstamo de enlace con un sindicato de bancos por US\$2.500 millones. El 6 de diciembre de 2012, la Compañía emitió un bono internacional por US\$1.200 millones con vencimiento el 2023 en una oferta bajo la Norma 144A y del Reglamento S en los mercados de capital internacionales. Las obligaciones con vencimiento el 2023 devengan intereses a una tasa fija de 4,875%. El producto de esa oferta se usó para amortizar parcialmente los préstamos de enlace y el remanente fue pagado con el aumento de capital del 14 de marzo de 2013.

En febrero de 2013, anunciamos una oferta de derechos preferenciales en el mercado chileno en virtud de un aumento de capital por un monto de US\$1.600 millones. Esta oferta se realizó el 14 de marzo de 2013, recaudando CLP770.647 millones (98,9% de suscripción). El resto de las acciones ofrecidas se remató exitosamente en la Bolsa de Valores de Santiago.

El 20 de junio de 2014 Cencosud firmó un Joint Venture a 15 años con Scotiabank para el desarrollo conjunto del negocio de las operaciones de retail financiero en Chile. Scotiabank adquirió el 51% de las acciones de Cencosud Administradora de Tarjetas (CAT) por USD 280 millones y financio el 100% de la cartera que, a la fecha alcanzaba a aproximadamente USD 1.000 millones, lo que permitió a Cencosud recuperar dichos fondos.

Al 4 de septiembre 2014, los bonos serie E y F emitidas por Cencosud fueron modificados para permitir la reducción de la participación de Cencosud en el capital de CAT hasta un mínimo de 45% de dicho patrimonio. Las modificaciones mencionadas anteriormente estaban destinadas a impedir un incumplimiento bajo el contrato de Fideicomiso para la serie E y F en relación con consumación de las transacciones contempladas en el Acuerdo de Joint Venture.

El 17 de octubre de 2014, la compañía anunció que estaba llamando a los tenedores de bonos de serie A, C y D emitidos bajo el número 443 del registro de valores, para el rescate anticipado. Como se establecía en el contrato, los bonos Emisión N° 443 estaban programados para ser redimidos el 19 de noviembre de 2014. El total de bonos con emisión N° 443 ascendió a un monto total de UF 10.000.000. El pago de los bonos era en pesos chilenos de acuerdo con el valor de la UF en la fecha de rescate.

El 12 de febrero de 2015, la compañía accedió exitosamente a los mercados internacionales de deuda y emitió US\$ 1.000 millones de títulos de deuda en una oferta de dos tramos, en un esfuerzo para refinanciar pasivos, incluyendo el reembolso del crédito puente antes mencionado con BNS y HSBC Bank EE.UU. El saldo de los recursos fue utilizado para refinanciar ciertos pasivos pendientes.

El 5 de agosto el año 2015 Cencosud recibió la autorización para la comercialización de los primeros 15.000 metros cuadrados de las torres de oficinas de Costanera Center, que serán distribuidos entre torres 2 y 4 del complejo.

El 4 de noviembre de 2015, Cencosud anunció el acuerdo para la venta de 39 farmacias que el grupo operaba dentro de sus supermercados en Colombia, a la cadena Cruz Verde.

El 1 de marzo, el año 2016 Cencosud anunció la venta de su participación del 33,3% en la sociedad Viña del Mar S.A., empresa que posee y opera un centro comercial en de Viña del Mar y un centro comercial en Curicó, por un total de UF 4.275.000 (aproximadamente USD\$160 millones).

El de 29 de septiembre del año 2016 renovamos el acuerdo con Colpatria (filial de Scotiabank) para desarrollar el negocio de retail financiero en Colombia. El acuerdo implica un pago de Colpatria a Cencosud por única vez, y la distribución, en partes iguales, de la rentabilidad del negocio en el futuro.

3.2 Descripción del sector industrial.

Los países en los que operamos – Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú - representan una población total de aproximadamente 348,9 millones a diciembre de 2015 de acuerdo a las agencias de estadística de cada uno de los países. Chile, nuestro principal mercado en términos de ingresos tiene una población de aproximadamente 18,0 millones y experimentó un crecimiento del PIB de 6,0% en 2011, 5,5% en 2012, 4,7% en 2013, 1,8% en 2014 y 1,7% en 2015, de acuerdo a lo informado por el Banco Central. De acuerdo al informe de Septiembre 2016 del Banco Central respecto a expectativas económicas, se estima que el PIB habrá crecido entre 1,5%-2,0% en septiembre 2016 y entre 1,75% – 2,75% a septiembre 2017. Argentina, nuestro segundo mercado más importante en términos de ingresos, tiene una población de 43,1 millones y según el Banco Central de Argentina experimentó un crecimiento anual del PIB del 1,9% en 2012, 5,3% en 2013, 0,5% en 2014, según lo informado por el Ministerio de Economía Argentino y 2,4% en 2015 esta última cifra según el Banco Mundial. Brasil, nuestro tercer mercado más grande en términos de ingresos, tiene una población que supera los 204,0 millones y según el Banco Central de Brasil experimentó un crecimiento anual del PIB de aproximadamente 0,9% en 2012, 1,9% en 2013 y una contracción de 0,9% en 2014 y 3,3% en 2015.

Tenemos supermercados en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia; tiendas de mejoramiento del hogar en Argentina, Chile y Colombia; centros comerciales en Argentina, Chile, Perú y Colombia y tiendas por departamento en Chile y Perú.

3.2.1 Supermercados.

Chile

Al 31 de agosto 2016, de acuerdo al ISUP (Índice de Ventas de Supermercados) publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la industria de supermercados en Chile tuvo una variación de los últimos 12 meses de las ventas reales de los supermercados en el país del -4,0%. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la industria de los supermercados en Chile está compuesta por aproximadamente 1.382 tiendas en todo el país, incluyendo hipermercados y supermercados. El INE estima que el tamaño de la industria en 2015 fue de CLP 9.585.144 millones y CLP 8.836.989 millones en 2014 con 42,8% de las ventas netas concentradas en la Región Metropolitana de Santiago¹. Al 31 de diciembre de 2015, el Índice de Ventas de Supermercados registró una variación acumulada de 8,5% versus 8,1% en el mismo periodo en 2014, según el Instituto Nacional de Estadísticas chileno. En el periodo de 6 meses a junio 2016 y 12 meses a diciembre 2015 y 2014, las ventas nominales comparables de nuestros supermercados crecieron 4,0%, 4,6% y 4,3% respectivamente.

Las tendencias actuales de la industria de supermercados incluyen un mayor foco en la sustentabilidad, alimentación saludable y vida sana, omnicanalidad e e-commerce y mobility.

Nuestros competidores incluyen hipermercados, supermercados, tiendas con precios rebajados, tiendas de autoservicio, almacenes familiares de barrio tradicionales y ferias. Aun cuando ya existe una fuerte competencia en muchos lugares, creemos que la competencia seguirá intensificándose a medida que los actuales competidores amplíen el número de sus tiendas y mejoren la calidad de sus operaciones y a medida que nuevos competidores ingresen al mercado. La competencia se basa en el precio, la calidad, la variedad, el servicio al cliente y la ubicación de la tienda, enfatizando los distintos competidores estos factores en distintos niveles. El siguiente cuadro presenta cierta información sobre nosotros y nuestros principales competidores en la industria chilena de los supermercados al 30 de junio de 2016:

	Wal-Mart Chile	Cencosud	SMU	Falabella (Tottus)
Cantidad de tiendas	358	245	510	59
Superficie total de ventas (metros cuadrados)	911.000	577.547	590.809	202.603
Participación de mercado ⁽²⁾	40,9%	28,0%	23,6%	7,5%

Fuente: Presentaciones públicas, INE, ASACH, Nielsen.

(2) De acuerdo a los ingresos reportados por las 4 compañías mencionadas en el periodo de 6 meses terminados el 30 de junio de 2016.

Argentina

Históricamente la industria argentina de los supermercados ha sido dominada por almacenes de barrio familiares tradicionales. En 1980, empezaron a proliferar los supermercados y aparecieron los primeros hipermercados, una tendencia que se aceleró a principios de 1990 con una expansión significativa de supermercados modernos, incluyendo mini-mercados, supermercados e hipermercados en áreas urbanas. Durante los años 1990, cayeron las compras de abarrotes en los almacenes. Desde 1999, el nivel de la penetración de mercado ha permanecido relativamente estable.

De acuerdo al INDEC las ventas de supermercados de los últimos 7 meses a julio 2016 registraron una suma de Ar\$ 158.173 millones, lo cual representó un aumento de 27,7% al mismo mes del año anterior. Al mismo período del año anterior las ventas totales de supermercados alcanzaron a Ar\$ 124.286 millones. Existe una fuerte competencia de las pequeñas tiendas independientes y tiendas individuales que no pertenecen a ninguna cadena que representan una parte significativa y cada vez mayor del negocio de los alimentos y abarrotes en Argentina.

Por muchos años, grandes cadenas minoristas internacionales tales como Wal-Mart y Carrefour han operado en el mercado argentino.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y de nuestros principales competidores en Argentina al 30 de junio de 2016:

	Cencosud	Carrefour	Wal-Mart	Coto
Cantidad de tiendas	283	589 ⁽²⁾	107 ⁽³⁾	118
Participación de mercado ⁽¹⁾	17,6%	17,7%	12,4%	13,0%

Fuente: Presentaciones Públicas, INDEC, PlanetRetail.

(1) En términos de venta a diciembre de 2015

(2) Número de tiendas de Carrefour incluye formato Express

(3) Se incluyen Tiendas Walmart y Changomas y las cifras son a diciembre de 2015

Brasil

Durante el 2015, Brasil experimentó una contracción del PIB de 3,8%. De acuerdo al último sondeo realizado en marzo 2016 por el Banco Central entre economistas del mercado, se contraerá 3,66% en 2016. Según las estimaciones de ABRAS, el sector de los supermercados en Brasil registró R\$315,8 mil millones en ingresos en 2015, un crecimiento nominal de 7,1% en comparación con 2014. El resultado registrado en 2015 por el sector representa el 5,4% del PIB.

La industria minorista de los alimentos brasilera está muy fragmentada. A pesar de la consolidación dentro de la industria minorista de los alimentos brasilera, según ABRAS, en 2015, las 10 cadenas de supermercados más grandes representaron 57,5% de la industria minorista de los alimentos. Según la misma fuente, nuestras tiendas representaron aproximadamente 4,6% de las ventas brutas los 20 actores más relevantes de la industria minorista de los alimentos brasilera en 2015.

Tal como se indica en el siguiente cuadro, según los datos de ABRAS, en 2015 los diez principales comercios minoristas registraron ingresos de aproximadamente R\$182 billones, realizando su actividad comercial en aproximadamente 3.532tiendas.

Sociedad	Ingresos brutos		Cantidad de tiendas
	(R\$ billones)	%	
CBD	76,933	38.1%	2,181
Carrefour	42,702	21.2%	288
Walmart Brasil	29,323	14.5%	485
Cencosud Brasil	9,268	4.6%	222
Zaffari	4,508	2.2%	31
Cinco más grandes	162,734	80.7%	3,207
IrmãoMuffato&Cia	4,096	2.0%	44
CondorSuper Center.	3,816	1.9%	41
Supermercados BH.	3,973	2.0%	149
Sonda.	3,111	1.5%	39
SDB Comercio	3,884	1.9%	52
Diez más grandes	18,879	9.4%	325

Fuente: ABRAS.

* Muestra las ventas de compañías durante el período 2015.

Perú

Al 31 de diciembre de 2015, estimamos que la industria peruana de supermercados estaba compuesta de aproximadamente 248 tiendas en todo el país, incluyendo hipermercados y supermercados de las 3 principales cadenas del país. Creemos que la penetración en supermercados en el área metropolitana de Lima era de 34%.

El Banco Central de Reserva del Perú revela que el crecimiento del PIB para el año 2015 fue de 3,3% y a través de su última encuesta de expectativas económicas realizada el 30 de septiembre 2016, se ubican en 3,8% para 2016, 4,2% para 2017 y 4,4% para 2018. De acuerdo al Banco Central de Perú, el PIB de 2015 el sector comercio aumentó 4,9% en 2015.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y nuestros principales competidores en el Perú al 30 de junio de 2016:

	Cencosud	Supermercados Peruanos	Tottus (Falabella)
Cantidad de tiendas.....	89	129	55
Superficie total de ventas (metros cuadrados).....	267.301	288.241	201.801
Participación de mercado (1).....	36,2%	36,0%	27,8%

Fuente: Presentaciones públicas y Nielsen

(1) basado en ventas de los 3 principales actores de supermercados en Perú

Colombia

El mercado minorista colombiano está impulsado principalmente por el nivel general de la actividad económica y el crecimiento del ingreso per cápita en Colombia. Desde que salió de la recesión a principios de los años 2000, la economía colombiana ha experimentado un crecimiento significativo y ha mejorado las condiciones de seguridad. Según el Banco de la República, Banco Central de Colombia, el crecimiento del PIB en 2014 fue de 4,4%, 2015 fue de 3,1%, el primer trimestre de 2016 fue de 2,5% y en el segundo trimestre de 2016 fue de 2,0%. Según DANE, las ventas minoristas totales realizadas en los grandes almacenes e hipermercados minoristas alcanzaron COP\$44,2billones en 2015 un 11,8% de aumento versus 2014. Y a julio de 2016 las ventas reales del comercio minorista disminuyeron 3,3% respecto a lo registrado en el mismo mes de 2015.

El sector de los alimentos minoristas en Colombia incluye a varios tipos de tiendas, incluyendo los supermercados privados, las tiendas con una variedad de productos limitada y las tiendas de tipo minimarket, cooperativas subsidiadas por el gobierno y conocidas como cajas de compensación, tiendas especializadas (tales como carnicerías y panaderías) y negocios de entrega a domicilio. Muchos de los colombianos también compran a través de canales informales, tales como los almacenes de barrio y las ferias libres.

En los últimos años, el mercado formal ha crecido más rápido que el mercado informal, impulsado principalmente por un mayor poder adquisitivo, estrategias de penetración agresivas por comerciantes minoristas formales bien capitalizados, lo que ha reducido la ventaja de la cercanía que presentan los negocios informales, mayores opciones de envase en los canales formales, incluyendo mejores presentaciones a precios competitivos, y ofertas de productos de crédito cada vez mayores por los grandes comercios minoristas. El mercado minorista formal debería seguir creciendo en el mediano plazo debido a buenas perspectivas macroeconómicas, una mayor consolidación de mercado y relativamente baja penetración comparada con otros países. Creemos que el crecimiento del mercado formal también estará impulsado por la cada vez mayor concentración de la población colombiana en centros urbanos. Según el Banco Mundial, Colombia tiene una población de aproximadamente 48 millones a diciembre 2015, de la cual 44,6% tiene 25 años o menos. El negocio minorista de los alimentos y mercaderías en Colombia es competitivo y está caracterizado por una presión cada vez mayor sobre los márgenes. El número y el tipo de competidores y el nivel de competencia que vive cada una de nuestras tiendas varían según el lugar. La competencia se produce principalmente en base al precio, la ubicación, selección de mercaderías, calidad de las mercaderías (sobre todo para productos perecibles tales como los productos agrícolas), servicio, condiciones de la tienda y promociones.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y nuestros principales competidores en Colombia al 30 de junio 2016:

	Cencosud	Exito	Olimpica
Cantidad de tiendas.....	102	563	259
Superficie total de ventas (metros cuadrados).....	426.473	847.010	N/A

Fuente: Registros Públicos.

3.2.2 Mejoramiento del Hogar.

Creemos que somos el segundo mayor operador de tiendas de mejoras para el hogar en Chile y Colombia, además del mayor operador en Argentina en términos de ingresos basado en nuestra comparación con la información pública presentada por nuestros principales competidores al 31 de diciembre de 2015. Vendemos una gran variedad de materiales para la construcción, incluyendo productos de marca propia. Al 31 de diciembre de 2015, con 35 tiendas de mejoramiento para el hogar y 325.315 metros cuadrados de espacio de venta en Chile y 50 tiendas Easy y Blaisten con 383.786 metros cuadrados en Argentina. En octubre de 2008, se abrió la primera tienda de mejoramiento para el hogar en Colombia y al 31 de diciembre de 2015 tenemos en Colombia 10 tiendas con 82.320 metros cuadrados de superficie de venta.

Chile

Al 31 de diciembre 2015, estimamos que somos el segundo mayor operador de Mejoramiento del Hogar en Chile en términos de ventas netas basado en nuestra comparación respecto a información pública de los principales competidores a igual fecha.

Creemos que la industria está muy fragmentada, entre operadores de grandes superficies y varias cadenas minoristas (algunas de las cuales se han asociado, tales como MTS y Chilemat).El crecimiento de los principales actores de la industria se ha basado en la expansión de las industrias de la construcción y viviendas en Chile, así como la consolidación del sector.

La industria chilena del mejoramiento del hogar es muy competitiva y ha sido objeto de una mayor consolidación. En 1998, Home Depot ingresó al mercado chileno y fue posteriormente adquirida por Falabella, a través de su filial Home Store en 2001.En Noviembre de 2002, compramos las tiendas de mejoramiento del hogar y cadena de productos agrícolas, Proterra. En enero de 2011, la sociedad de control minorista chilena SMU compró la totalidad de las acciones de la cadena de ferreterías Construmart, que operaba 23 tiendas bajo la marca Construmart con un tamaño promedio de 2.500 metros cuadrado.

La industria del mejoramiento del hogar atiende los sectores del equipamiento y mejoramiento del hogar, reparaciones y mantenimiento y nuevas construcciones. Los clientes de este sector incluyen a dueños de casa, pequeños contratistas y grandes empresas constructoras que buscan materiales de construcción para nuevos proyectos. El sector se caracteriza por una alta sensibilidad de los precios y demanda de gran variedad de productos.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y de nuestros principales competidores en Chile al 30 de junio de 2016:

	Sodimac	Cencosud
Cantidad de tiendas.....	85	35
Superficie total de ventas (metros cuadrados).....	711.839	325.315

Fuente: Registros Públicos, PlanetRetail, estimaciones Internas.

Argentina

A diciembre 2015 creemos que somos el primer operador en la división de Mejoramiento del Hogar en términos de venta neta basada en nuestra comparación respecto información pública de nuestros principales competidores al 31 de diciembre 2015.

Creemos que la industria argentina de mejoramiento del hogar incluye a más de 70 tiendas de mejoramiento del hogar en todo el país, de las cuales nosotros administrábamos 50 al 31 de diciembre de 2015.Las tiendas restantes son operadas por Sodimac, Hiper Tehuelche y Barugel Azulay. También existen distintas ferreterías y tiendas más pequeñas especializadas en materiales para la construcción. Antes de 2002, enfrentamos la competencia de Home Depot (Argentina) hasta

que compramos sus operaciones en Argentina en Febrero de 2002. Enfrentamos una fuerte competencia de otras ferreterías y sobre todo de tiendas dedicadas a áreas específicas de la construcción y de mejoramiento del hogar. Hasta 2007, cuando Sodimac ingresó al mercado, éramos la única cadena de grandes superficies de mejoramiento del hogar en Argentina, con 17,9% de participación de mercado basado en superficie de ventas, según nuestras estimaciones. Creemos que el mercado argentino de mejoramiento del hogar aún ofrece mucho espacio para consolidación, dejándonos suficiente espacio para crecer durante los próximos años.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y de Sodimac, nuestro principal competidor en Argentina, al 30 de junio de 2016:

	Cencosud	Sodimac
Cantidad de tiendas	51	8
Superficie total de ventas (metros cuadrados)	391.546	83.352

Fuente: Registros Públicos de Falabella, estimaciones internas.

Colombia

Creemos que la industria colombiana de mejoramiento del hogar es la más subdesarrollada de los países en los que competimos. Para el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2015, existían 46 tiendas de mejoramiento del hogar en el país. Por lo tanto, la industria está muy fragmentada y compuesta tanto de minoristas generales como especializados.

Nuestro principal competidor es Sodimac Home Center, que es una sociedad entre el Grupo Corona colombiano (51%) y Falabella chilena (49%) que compiten en el mercado de mejoramiento del hogar en Colombia desde 1993. El siguiente cuadro presenta cierta información nuestra y de Home Center, nuestro principal competidor en Colombia al 30 de junio de 2016:

	Sodimac Home Center	Cencosud
Cantidad de tiendas	35	10
Superficie total de ventas (metros cuadrados)	341.114	82.320

Fuente: Presentaciones Públicas de Falabella, estimaciones internas.

3.2.3 Tiendas por departamento.

Creemos que somos el segundo mayor operador de tiendas por departamento en Chile, en términos de ingresos basado en nuestra comparación de la información pública entregada por nuestros principales competidores al 31 de diciembre de 2015. También creemos que tenemos el mayor espacio de venta para la división de Tiendas por Departamento en Chile. Operamos 79 tiendas en Chile bajo las marcas de París y Johnson con 374.153 metros cuadrados de espacio total de venta al 31 de diciembre de 2015 y 9 tiendas de París en Perú con superficie de venta de 45.233 metros cuadrados a igual fecha. Nuestras tiendas París venden una gran variedad de productos incluyendo ropa, artículos para el hogar, electrónica y artículos deportivos, con una amplia variedad de productos de marca propia.

Chile

La industria de las grandes tiendas en Chile se remonta a 1889, cuando Falabella abrió su primera tienda por departamentos en Chile. Desde entonces, otras empresas han ingresado al mercado chileno y la industria ha vivido una intensa consolidación, dado que los operadores más grandes han adquirido las tiendas independientes más pequeñas. Nosotros ingresamos al negocio de las grandes tiendas en marzo de 2005, con nuestra compra de Empresas Almacenes Paris S.A.

Nuestro principal competidor en Chile es Falabella que es más grande que París y Johnson en términos de ingresos. La industria de las grandes tiendas en Chile es muy madura y altamente competitiva. Competimos por clientes con los minoristas especializados, las grandes tiendas tradicionales y sofisticadas, las cadenas de ropa nacionales, las boutiques atendidas por sus propios dueños, las tiendas individuales de ropa especializada y las firmas de marketing directo. Competimos por clientes principalmente en base a la calidad y moda, servicio al cliente, precio, variedad y presentación de la mercadería, programas de marketing y de fidelización de clientes.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y de nuestros principales competidores al 30 de junio de 2016:

	Falabella	Cencosud	Ripley	La Polar
Cantidad de tiendas.....	44	78	42	37
Superficie total de ventas (metros cuadrados).....	306.441	370.688	269.446	150.000
Participación de mercado ⁽¹⁾	35,2%	25,1%	18,6%	7,6%

Fuente: Presentaciones Públicas de Falabella, presentaciones públicas de Ripley y estimaciones internas.

(1) Al 30 de junio de 2016, en base a los ingresos netos acumulados de 6 meses informados por las operaciones por departamentos en Chile; estimaciones de participación de mercado basadas únicamente en las ventas informadas por los seis principales operadores y que no toman en cuenta la participación de mercado de otros participantes más pequeños.

Perú

Las atractivas variables macroeconómicas y demográficas del mercado peruano, además de su baja penetración, llevaron a que distintos operadores chilenos ingresaran al país. Actualmente la industria de las grandes tiendas en Perú está conformada por Oechsle, Saga Falabella, Ripley y París.

Oechsle es una cadena con presencia nacional que pertenece al grupo InterCorp Perú, compañía que nació en 1994 después de que un grupo de emprendedores peruanos comprara el Banco Internacional del Perú que luego se convirtió en Interbank, hoy uno de los principales bancos del Perú. En 2003, el grupo compra Supermercados Peruanos, en el año 2014 inauguran el primer Real Plaza en Chiclayo y el 2009 lanzan su primera tienda por departamento bajo la marca Oechsle.

El año 1995 el Grupo Falabella ingresa al mercado peruano a través de la adquisición de Saga, hoy Saga Falabella, cadena que contaba con 28 tiendas y 172.143 m² de sala de venta al 30 de junio de 2016.

Ripley inaugura su primera tienda fuera de Chile el año 1997, Ripley Jockey Plaza, en Lima. Al 30 de junio 2016, Ripley operaba un total de 28 tiendas y 186.724 m² de sala de venta.

Cencosud ingresa al mercado peruano de tiendas por departamento, a través de su marca París, realizando su primera apertura el 26 de marzo de 2013 en el centro comercial de Arequipa, de propiedad de la Compañía. Al 30 de junio de 2016, Cencosud contaba con 9 tiendas y 45.233 m² de sala de venta.

El siguiente cuadro presenta cierta información acerca de nosotros y de nuestros principales competidores al 30 de junio de 2016:

	Ripley	Falabella	Cencosud	Oechsle
Cantidad de tiendas	28	28	9	20
Superficie total de ventas (metros cuadrados)	186.724	172.143	45.233	N.A.

Fuente: Presentaciones Públicas de Falabella, presentaciones públicas de Ripley y estimaciones internas

3.2.4 Industria de Centros Comerciales

Chile

Al 31 de diciembre de 2015, estimamos que somos el segundo mayor operador en Centros Comerciales en Chile en términos de superficie arrendable bruta basado en nuestra comparación respecto a la información publicada por nuestros principales competidores a diciembre 31 de 2015.

El primer centro comercial en Chile, Cosmocentro Apumanque, abrió en 1981. Las ventas en centros comerciales como porcentaje de las ventas minoristas totales del país han aumentado permanentemente desde entonces, según el Consejo Chileno de Centros Comerciales. Sin embargo, una mayoría de las ventas minoristas en Chile aún se efectúan en tiendas independientes, según el Consejo Internacional de Centros Comerciales. Cencosud ingresó a la industria de los centros comerciales en Chile a principios de los años 1990 con el centro comercial Alto Las Condes.

La industria de los centros comerciales chilenos es muy competitiva y al 31 de diciembre de 2015 constaba de aproximadamente 74 centros comerciales en todo el país, la mayoría de los cuales son operados por Cencosud, Grupo Plaza (controlado por Falabella), Parque Arauco y Espacio Urbano (vendido en mayo de 2016 por Walmart Chile a Confuturo filial de ILC y CorpSeguros), Vivo y Pasmár según estimaciones públicas e internas. Los centros comerciales no solo compiten con otros centros comerciales, sino que también con un número cada vez mayor de tiendas minoristas individuales.

El siguiente cuadro entrega cierta información acerca de nosotros y de nuestros competidores en Chile al 31 de diciembre de 2015:

	Superficie arrendable bruta ⁽¹⁾	Participación de mercado
Grupo Plaza (Falabella).....	1.199.000	45.4%
Espacio Urbano.....	278.293	10.5%
Cencosud	431.207	16.3%
Parque Arauco S.A.	409.500	15.5%
Vivo.....	162.806	6.2%
Pasmár.....	162.900	6.2%

Fuente: Consejo Chileno de Centros Comerciales e información pública entregada por Falabella, Parque Arauco y Walmart Chile, así como estimaciones internas.

(1) En metros cuadrados. Superficie indicada de Cencosud no incluye el área arrendada a empresas relacionadas.

Argentina

En 2015, la industria de Centros Comerciales en Argentina está compuesta por aproximadamente 37 Centros Comerciales, la mayoría de las cuales era operada por IRSA Inversiones Representaciones S.A. ("IRSA") y Cencosud.

El siguiente cuadro presenta cierta información sobre nosotros y nuestro principal competidor en Argentina, IRSA, al 31 de diciembre de 2015

	Participación de mercado	Superficie arrendable bruta (1)
IRSA	22.7%	338.904
Cencosud.....	18.6%	277.203
Otros.....	58.7%	875.557

Fuente: CASC, IRSA e INDEC.

(1) En metros cuadrados. Superficie indicada de Cencosud no incluye el área arrendada a empresas relacionadas.

Perú

Nuestro principal competidor en la industria de Centros Comerciales en Perú es Real Plaza, con superficie arrendable de 607.534 metros cuadrados y con una participación de mercado de aproximadamente 34,0%, basado en superficie arrendable bruta al 31 de diciembre de 2015.

Otros actores relevantes en el mercado peruano son Falabella, Parque Arauco y Jockey Plaza. La industria de los centros comerciales es relativamente nueva en el mercado Peruano y la mayoría de las ventas minoristas aún se realizan en tiendas minoristas individuales.

El siguiente cuadro muestra las participaciones de mercado de los principales operadores de centros comerciales en Perú al 31 de diciembre de 2015:

	Superficie arrendable bruta ⁽¹⁾	Participación de mercado ⁽²⁾
Real Plaza (Interbank)	607.534	34,0%
Aventura Plaza.....	285.000	15,9%
Open Plaza (Falabella).....	277.000	15,5%
Jockey Plaza	187.612	10,5%
Parque Arauco	137.684	7,7%
Cencosud.....	71.191	4,0%
Mega Plaza	221.773	12,4%

Fuente: Información entregada por la compañía.

(1) En metros cuadrados. Superficie indicada de Cencosud no incluye el área arrendada a empresas relacionadas

(2) En base a la superficie bruta arrendable e incluyendo solo los operadores que aparecen en el cuadro.

3.2.5 Servicios Financieros.

Creamos nuestra división de servicios financieros en el 2003, cuando lanzamos nuestra tarjeta de crédito “Jumbo Más” para facilitar las compras dentro de la tienda y desde entonces hemos aumentado significativamente nuestras operaciones de tarjetas de crédito en Chile, Argentina, Colombia, Brasil y Perú. Hemos crecido tanto a través de nuestras tarjetas de marcas propias como asociándonos con terceros emisores bancarios de tarjetas de créditos, principalmente para financiar las compras de nuestros clientes en nuestras tiendas. También somos dueños de Banco Paris, un banco especializado en consumidores minoristas en Chile el cual se encuentra en proceso de cierre. En agosto de 2010, lanzamos nuestra propia tarjeta de crédito de marca propia en el Perú y ampliamos nuestras ofertas de servicios financieros. En 2011, establecimos Banco Cencosud en el Perú y en junio de 2012 recibimos el permiso para operar de la Superintendencia de Bancos y Seguros e iniciamos nuestras operaciones en agosto de 2012 a través de nuestra tarjeta de crédito Cencosud. En 2011, celebramos un acuerdo con Banco Bradesco, para ofrecer servicios financieros a nuestros clientes en Brasil, particularmente la exclusiva emisión y operación de la tarjeta de crédito Cencosud Card (Cartão Cencosud) así como la oferta, dentro de las tiendas Cencosud en Brasil de préstamos de consumo, productos de financiamiento de compras y seguros. Prezunic actualmente no participa en la sociedad antes mencionada.

El 20 de junio de 2014 Cencosud firmó un Joint Venture a 15 años con Scotiabank para el desarrollo conjunto del negocio de las operaciones de retail financiero en Chile.. Scotiabank adquirió el 51% de las acciones de Cencosud Administradora de Tarjetas (CAT) por USD 280 millones y financió el 100% de la cartera que, a la fecha alcanzaba a aproximadamente USD 1.000 millones lo que permitió a Cencosud recuperar dichos fondos

Al 31 de diciembre 2015, alcanzamos un total de 5,8 millones de tarjetas de crédito en Chile, Argentina, Brasil, Colombia y Perú. Al 31 de diciembre de 2015, además alcanzamos US\$1,8

billones en préstamos a clientes vigentes. Nuestro segmento de servicios financieros también incluye nuestros servicios de corretajes de seguros en Argentina, Chile, Colombia, Brasil y Perú.

Chile

Tarjetas de Crédito

Participamos en el negocio de las tarjetas de crédito en Chile emitiendo tarjetas de crédito Cencosud, a través de un Joint Venture con Scotiabank. Contamos con Tarjetas abiertas (Visa y Mastercard) así como también con Tarjetas cerradas (que solo pueden ser utilizadas en nuestras tiendas y comercios asociados).

El siguiente cuadro indica el porcentaje que representan las ventas realizadas con tarjetas de crédito de Cencosud respecto a las ventas totales, por segmento de negocio para el período presentado:

Por los 12 meses terminados el 31 de diciembre de			
	2015	2014	2013
Hipermercados	15,4%	17,5%	17,6%
Supermercados	5,2%	6,2%	6,8%
Mejoramiento del Hogar	22,3%	20,7%	20,5%
Tiendas por Departamento	35,9%	43,6%	46,0%

Argentina

Tarjetas de crédito

El mercado argentino de servicios financieros es atendido por bancos privados nacionales y extranjeros, bancos del sector público, operadores de tarjetas de crédito y el comercio minorista. En abril de 2007, entramos a los mercados de los servicios financieros y de los seguros en Argentina lanzando nuestra “Tarjeta Más”, hoy llamada Tarjeta Cencosud. Al 30 de junio de 2016 manteníamos 921.275 clientes activos. Para el ejercicio cerrado el 30 de junio de 2016, los ingresos de nuestras tarjetas comerciales en Argentina representaban 1,0% de nuestros ingresos totales.

El siguiente cuadro muestra las ventas con tarjetas de crédito Cencosud, realizadas en Jumbo, Disco y Vea, e Easy en la Argentina y el porcentaje que esas ventas representan de las ventas totales de cada tienda para los períodos indicados.

Por los 12 meses terminados el 31 de diciembre de			
	2015	2014	2013
Jumbo	19,4%	20,8%	23,9%
Disco y Vea	6,0%	5,4%	5,5%
Easy⁽²⁾	23,7%	21,30%	21,2%
Total	13,3%	12,20%	12,6%

(1) No incluye a Blaisten.

El siguiente cuadro muestra cierta información respecto de nuestros créditos no redituables y castigos en la Argentina para los períodos indicados.

Por los 12 meses terminados el 31 de diciembre de

	2015	2014	2013
Créditos no redituables como % sobre el total de créditos	4,2%	3,8%	3,8%
Total de castigos (en millones de CLP)	7.252	7.104	7.226
Promedio de castigos mensuales como % de todos los créditos	0,23%	0,30%	0,36%

El siguiente cuadro contiene información respecto de nuestras cuentas por cobrar por concepto de Tarjetas de Crédito en la Argentina.

	Por los 12 meses terminados el 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de CLP) ⁽¹⁾		
Condición de la Cartera			
Productiva ⁽²⁾	255.829	211.947	163.092
Vencida:			
31-89 días	8.072	5.855	4.471
90-180 días	3.140	2.590	1.524
181-365 días	-	-	1
Total	267.041	220.392	169.088
Más de 365 días y cobranza judicial ⁽³⁾	-	-	-
Provisión por deuda incobrable como porcentaje de créditos vencidos	71,7%	94,6%	93,8%
Provisión por deuda incobrable como porcentaje de todos los créditos	3,0%	3,6%	3,3%

(1) Salvo porcentajes.

(2) Préstamos productivos no vencidos por más de 30 días.

(3) Portafolio completo castigado. Estas acreencias están sujetas a una provisión de 100%.

Corretaje de Seguros

Entramos al negocio de los seguros para complementar nuestra oferta de tarjetas de crédito, ofrecer garantías extendidas para ciertos productos electrónicos vendidos en nuestras tiendas y para ofrecer otros planes de seguros atractivos a nuestros actuales clientes minoristas. En la Argentina, ofrecemos corretaje de seguros en los siguientes sectores: las coberturas de seguros personales, seguros de vida, seguros para dueños de viviendas y seguros para arrendatarios, seguros automotrices, seguros de fraude, seguros de salud, seguros de desempleo, cobertura de garantía extendida, seguros para mascotas y otros. Los productos se venden en nuestras propias cadenas minoristas y también están disponibles vía telemarketing a través de nuestro centro de llamadas. El negocio de los seguros ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años, y creemos que seguirá creciendo a medida que se vayan introduciendo nuevos productos y que el uso de los seguros en la Argentina se vuelva más generalizado. Al 31 de diciembre de 2015, nuestras operaciones de corretaje de seguros en la Argentina representaban menos del 1,0% de nuestros ingresos consolidados ordinarios.

Brasil

En Brasil operamos nuestros servicios financieros a través de una sociedad con Banco Bradesco de Brasil, en virtud de la cual operamos nuestra tarjeta Cencosud.

Nuestras relaciones con Banco Bradesco comenzaron en mayo de 2006 cuando GBarbosa firmó un contrato de operaciones de cinco años con Banco Bradesco para explotar conjuntamente Credi-Hiper. Credi-Hiper fue creada hace 29 años y es una herramienta clave para mantener la fidelidad de los clientes de GBarbosa. En agosto de 2011, GBarbosa modificó y actualizó el contrato con Banco Bradesco ampliando su alcance.

En virtud del contrato modificado y actualizado, Cencosud Brasil Comercial, que opera nuestras tiendas GBarbosa, Bretas, Mercantil Rodrigues, Perini y Cencosud Brasil celebraron un contrato de asociación con Banco Bradesco en virtud del cual Banco Bradesco acordó ofrecer servicios financieros en las tiendas de Cencosud en Brasil. También se le otorgó a Banco Bradesco un derecho preferencial, sujeto a ciertas limitaciones, si decidimos ofrecer ciertos servicios financieros adicionales en las tiendas en dicho país. Banco Bradesco también tiene el derecho de exigirle a Cencosud Brasil que contrate a Banco Bradesco para administrar todos sus servicios de procesamiento de la planilla de sueldos y servicios afines, mientras el precio, los términos y condiciones de esos servicios de planilla de sueldos sean competitivos, a criterio nuestro. Además, las partes acordaron celebrar un contrato que establezca los términos y condiciones para que nuestras tiendas operen como representantes de Banco Bradesco en el procesamiento del pago de cuentas de tarjetas de crédito. También le otorgamos a Banco Bradesco un permiso limitado, intransferible de uso de marca comercial, para usar ciertas de nuestras marcas comerciales en la tarjeta Cencosud. En virtud de este contrato, Banco Bradesco nos pagó R\$300 millones, sujeto a determinadas condiciones comerciales. El plazo de este contrato es de 16 años contados desde la fecha de su suscripción, pero puede ponerse término en cualquier momento sujeto al pago de ciertas multas.

Nosotros creemos que nuestra asociación de largo plazo con Banco Bradesco facilita el crecimiento sostenible de nuestro segmento de servicios financieros en Brasil, proporcionando alternativas de financiamiento competitivas y productos de servicios financieros accesibles a nuestros clientes.

Colombia

En Colombia operamos nuestros servicios financieros asociados con el Banco Colpatria de Colombia (filial de Scotiabank). Este contrato fue renovado a fines de septiembre de 2016, la sociedad que comenzó en 2004 ahora fue extendida por 15 años más lo que esperamos se traduzca en un crecimiento significativo de las tarjetas de crédito en el país a través del uso de nuestro clientes de Jumbo, Metro e Easy.

Perú

En agosto de 2011, lanzamos nuestra tarjeta de crédito propia en Perú y estamos ampliando nuestras ofertas de servicios financieros. En dicho año Cencosud también comenzó con el proceso de constitución de su banco en Perú. En junio de 2012, recibimos el permiso para operar de la SBS y empezamos nuestras operaciones en agosto de 2012 a través de nuestra tarjeta de crédito Cencosud. Nuestros servicios financieros también incluyen servicios de corretaje de seguros. Además de nuestras tarjetas de marca propia, Cencosud ofrece las tarjetas de crédito Visa y Mastercard. Al 31 de diciembre de 2015, teníamos aproximadamente 608 mil cuentas de tarjetas de crédito activas en Perú.

El siguiente cuadro muestra las ventas con tarjetas de crédito Cencosud por segmento de negocio en el Perú y el porcentaje que esas ventas representan de las ventas totales de cada segmento para los períodos presentados:

Por los 12 meses terminados el 31 de diciembre de						
	2015		2014		2013	
	Ventas	%	Ventas	%	Ventas	%
	(En millones de CLP) ⁽¹⁾					
Tiendas por Departamento	22.742	32,6%	16.428	35,4%	4.556	26,6%
Supermercados	108.042	11,1%	91.246	15,5%	77.164	14,5%
Total⁽²⁾	130.748	14,8%	107.674	17,9%	81.720	14,5%

- (1)Salvo porcentajes.
(2)Incluye los impuestos al valor agregado.

Modelo de Riesgo

Bases:

El Modelo de Gestión del Riesgo está ligado a la escala y fragmentación del portafolio de titulares de tarjetas (más de 5.000.000 en la región) y una deuda promedio por titular de tarjeta en torno a US\$500.

En este contexto, el desafío consiste en administrar el portafolio de titulares de tarjetas y su riesgo asociado, forjando relaciones de largo plazo y volviendo la propuesta de valor y el negocio minorista sustentable en el tiempo. La gestión del riesgo se estructura de manera de garantizar:

- Una selección óptima de los titulares de tarjetas.
- Una gestión óptima del portafolio, lo que significa activar, fortalecer, mantener, reducir y contener a los titulares de tarjetas del portafolio.
- Una administración óptima de las cobranzas de los titulares de tarjetas morosos, maximizando la recuperación con altos estándares de calidad y servicio, sin afectar el vínculo con los clientes de Cencosud.

a. Factores de Gestión del Riesgo Clave

La gran escala y la fragmentación del negocio determinan la gestión del portafolio, en la que los siguientes factores de gestión del riesgo son clave:

- La automatización y centralización de la toma de decisiones.
- La segmentación de clientes.
- El manejo de la información y proyecciones de los ingresos.
- La gestión de las cobranzas.
- El modelo de control de gran escala y selectivo para el circuito de crédito y cobranzas.
- Los modelos de provisiones para cubrir el riesgo del portafolio de conformidad con los estándares de Basilea II.

La automatización y centralización de la toma de decisiones: las decisiones de crédito y de cobranzas son de gran escala y automatizadas y solo en casos muy específicos son analizadas por personal muy especializado. La Compañía cuenta con sistemas de gestión del riesgo y cobranzas de clase mundial, incluyendo CapstoneDecisionAccelerator (CDA), TRIAD, ModelBuilder (de Fair Isaac Corporation – FICO) y CyberFinacial (de Inffinix), entre otros.

La segmentación de clientes: los procesos se segmentan, diferencian por estrategia y tácticas de acción según el perfil del riesgo, el nivel de actividad y la probabilidad de que ocurra, entre otros.

El manejo de la información y proyecciones de utilidades: la Compañía maneja modelos globales de información y estadísticas de todas las variables del negocio y de clientes relevantes, lo que le permite tomar oportunamente sus decisiones.

La gestión de cobranzas: la Compañía tiene un modelo único de cobranzas para manejar las cobranzas de las tarjetas minoristas, que utiliza un modelo de cobranzas externalizado para recuperar de manera eficiente las deudas a través de una gestión de calidad de sus deudores.

Modelo de control de gran escala y selectivo para el circuito de crédito y cobranzas: la Compañía cuenta con controles de gran escala para todas las fases del proceso de crédito y cobranza, desde sus procesos centralizados hasta sus procesos en el punto de venta y cobranzas.

Modelos de provisión para cubrir el riesgo de portafolio conforme con los estándares de Basilea II: la Compañía tiene distintos modelos de provisiones para conformarse con las normas de cada país así como con los estándares de Basilea II, para dar cuenta de la manera más adecuada posible del riesgo del portafolio de titulares de tarjetas. También se incluyen variables externas que afectan el comportamiento de pago en los modelos estadísticos para estimar las provisiones. La Compañía está avanzando en cada país en implementar provisiones anti-cíclicas basadas en las mejores prácticas de la industria, empezando por Chile y el Perú y en el 2012, la Argentina. La Compañía también utiliza el back testing para monitorear periódicamente la suficiencia de las provisiones que establece.

Finalmente, la Compañía tiene una estrategia de gobierno corporativo que incluye, entre otros, Comités de Riesgo locales para cada país y un Comité de Riesgo Corporativo en el que participan directores y altos ejecutivos. Estos comités tienen los siguientes objetivos, entre otros:

- Monitorear los indicadores de principales riesgos del negocio.
- Monitorear el correcto funcionamiento de las políticas y los procesos de crédito y de cobranzas.
- Autorizar el ingreso a nuevos mercados y/o nuevos productos que afectan el riesgo.
- Autorizar modelos de provisiones y monitorear su suficiencia.

3.3 Gobierno Corporativo y Administración

Composición Actual del Directorio, Administradores y Liquidadores

RUT	Nombre	Cargo	Fecha Nombramiento
3.294.888-K	Horst Paulmann Kemna	Presidente	29/04/2016
8.953.510-7	Heike Paulmann Koepfer	Director	29/04/2016
8.953.509-3	Peter Paulmann Koepfer	Director	29/04/2016
3.413.232-1	David Patrick Gallagher Patrickson	Director	29/04/2016
4.773.765-6	Cristian Eyzaguirre Johnston	Director	29/04/2016
5.850.972-8	Mario Valcarce Duran	Director	29/04/2016
6.149.585-1	Richard Büchi Buc	Director	29/04/2016
21.814.616-3	Julio Moura	Director	29/04/2016
0-E (Extranjero)	Roberto Philipps	Director	29/04/2016

Horst Paulmann Kemna. El Sr. Paulmann es nuestro Presidente del Directorio y fundador de Cencosud S.A. Ha participado en nuestro directorio desde Noviembre de 1978 y ha sido Director de la Cámara de Comercio Chileno Alemán (CAMCHAL) y la Cámara de Comercio de Chile.

Heike Paulmann Koepfer. La Sra. Paulmann ha sido miembro de nuestro Directorio desde abril de 1999. Tiene título de ingeniero comercial de la Universidad de Chile y un magister de administración de negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Peter Paulmann Koepfer. El Sr. Paulmann es director desde septiembre de 1996. Actualmente es el Gerente General de la Sociedad Importadora y Comercial Regen Ltda. Es ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

David Gallagher. El Sr. Gallagher ha sido miembro del Directorio desde abril de 2011. Tiene un Magister en Idiomas Modernos de la Universidad de Oxford. Es Presidente y socio fundador de ASSET Chile S.A. y directorio miembro del Comité Ejecutivo del Centro de Estudios Públicos. Antes de fundar ASSET Chile en 1984, trabajó 10 años para Morgan Grenfell, donde llegó a ser el Gerente de la Banca de Inversiones para América Latina y director de Morgan Grenfell International.

Cristián Eyzaguirre. El Sr. Eyzaguirre es miembro de nuestro Directorio desde 2005. Es economista de la Universidad de Chile y tiene un Magister de Economía de la Universidad de California en Berkeley. El Sr. Eyzaguirre es ex Gerente General del Banco Bice y ex Gerente de Finanzas de Empresas CMPC S.A., y fue profesor de Economía en la Universidad de Chile. Actualmente es Director de Besalco, E-CL, Agunsa, Grupo GTD Teleductos, Telefónica del Sur, IPAL, Banco Paris, Banco Cencosud (Perú) y Wenco. También es vicepresidente del comité asesor del fondo de inversiones soberanas de Chile.

Mario Valcarce. El Sr. Valcarce es director independiente en nuestro Directorio desde el 29 de abril de 2016. Fue Gerente General de Enersis S.A. de 2003 a 2006 y Presidente de Endesa S.A. de 2006 a 2009. En la actualidad, es miembro del Directorio del Grupo Costanera SpA, Energía de la Patagonia, Aysén S.A., Empresas Navieras S.A., Besalco S.A. y Transelec S.A. Es ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.

Richard Büchi. El Sr. Büchi fue elegido director independiente en abril de 2013. Es ingeniero civil de la Universidad de Chile y tiene un Magister en Administración de Negocios de la Facultad de Negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania. En marzo de 2013, asumió la vicepresidencia ejecutiva de la división de telefonía móvil de ENTEL después de haber sido el Gerente General de la sociedad por 18 años. Adicionalmente, el Sr. Büchi fue presidente del directorio de Entel PCS y Entelphone.

Julio Moura. El Sr. Moura es director desde septiembre de 2011. También es director de Natura Cosméticos, Adecoagro y Brinor y Presidente del Instituto Arapyáú. Antes de llegar a Cencosud, fue Presidente de Masisa de 2002 a 2007 y Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Schindler de Suiza de 1992 a 1997. Posee un Magister de la Facultad de Administración Sloan del Instituto de Tecnología de Massachusetts y un título de ingeniería del Instituto Federal de Tecnología de Suiza (ETH).

Roberto Philipps. El Sr. Philipps ha sido director desde 2003. Ha tenido diferentes cargos ejecutivos con Grupo Techint y antes de eso, con Exxon Corporation. Es ex Presidente del Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas y director de empresas tanto en Chile como en Argentina. Tiene título de administración de negocios y contabilidad de la Universidad de Buenos Aires y terminó el Programa Ejecutivo Avanzado de la Facultad Kellogg de la Universidad Northwestern.

Composición Actual Gerentes, Ejecutivos Principales

Rut	Nombre	Cargo Ejec. Principal	Fecha Ingreso a Cencosud
7.107.025-5	Jaime Soler B.	Gerente General	28-06-2005
10.871.675-4	Renato Fernández B.	Gerente Corporativo de Asuntos Corporativos	01-08-2011
12.016.317-5	Rodrigo Hetz P.	Gerente Corporativo Recursos Humanos	04-04-2011
22.111.590-2	Bronislao Jandzio	Gerente Corporativo Auditoria	01-10-1998
10.973.139-0	Rodrigo Larrain K.	Gerente Corporativo de Administración y Finanzas	11-03-2013
21.231.962-7	Carlos Madina	Gerente División Centros Comerciales	16-03-1992
22.118.310-K	Carlos Mechetti	Gerente Corporativo Asuntos Legales	11-07-1994
8.547.686-6	Marcelo Reyes S.	Gerente Corporativo De Riesgo	17-02-2003
7.516.353-3	Patricio Rivas D.	Gerente División Retail Financiero	16-10-2002
10.745.810-7	Antonio Ureta V.	Gerente División Mejoramiento Del Hogar	22-08-2005

Jaime Soler (RUT 7.107.025-5) Fue nombrando, en enero de 2015, Gerente General de Cencosud, dejando atrás su labor como Gerente Corporativo de Retail. Anterior a ese cargo, desde el año 2008, se desempeñó como Gerente de la División de Tiendas por Departamento. Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile y graduado del Programa de Desarrollo de Ejecutivos de la Universidad de Kellogg, trabajó en Falabella como Gerente de Adquisiciones, para luego unirse a Cencosud en el año 2005.

Renato Fernández (10.871.675-4) Ha sido nuestro Gerente de Asuntos Corporativos desde 2011. Antes de unirse a Cencosud, trabajó como Gerente de Comunicación de Endesa Chile y Smartcom PCS. Desde diciembre 1997 hasta diciembre 2000, el Sr. Fernández fue Gerente de Comunicaciones en Hill & Knowlton Captiva. Es periodista de la Universidad Gabriela Mistral.

Rodrigo Hetz (12.016.317-5) Ha sido nuestro Gerente de Recursos Humanos desde abril del año 2011. Es Ingeniero Industrial de la Universidad de Chile y tiene un MBA de la Universidad de California Berkeley. También trabajó en la Consultora McKinsey Co. del año 2006 al 2011., asesorando en efectividad estratégica y organizacional a distintas empresas en varios países. Antes trabajó en Citibank, en la administración de Recursos Humanos.

Bronislao Jandzio (22.111.590-2) Ha sido nuestro Gerente Corporativo de Auditoría desde 1998. Antes de unirse a Cencosud, era Jefe Regional del Departamento de Contabilidad Global para el Grupo Deutsche Bank en Frankfurt, Alemania. El Sr. Jandzio tiene un diploma de la Academia bancaria alemana Banklehre.

Rodrigo Larrain (10.973.139-0) Es Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile y tiene un MBA de la Universidad Michigan Ross School of Business y completó el programa General Management de la Universidad de Harvard. El Sr. Larrain fue nuestro Gerente de la División de Centros Comerciales desde su incorporación a la Compañía en marzo 2013 hasta octubre 2015, fecha en la que asumió como Gerente Corporativo de Administración y Finanzas. Antes de integrarse a Cencosud fue Gerente de Finanzas y de Inversiones en Enjoy S.A. El Sr. Larrain también cuenta con más de 10 años de experiencia en Banca Corporativa e Inversión adquirida mientras trabajaba en Citigroup y BBVA

Carlos Madina (21.231.962-7) El Sr. Madina ha sido parte de Cencosud desde marzo 1992 y ha desarrollado toda su carrera profesional en la división de Centros Comerciales. En 1996 fue designado Gerente Comercial de Centros Comerciales Argentina; en agosto 2002 fue trasladado a Chile como Gerente de Centros Comerciales Chile y regresó a Argentina como Gerente General de Centros Comerciales Argentina en octubre 2009. Desde Marzo 2012 Carlos se desempeña como Gerente Comercial Regional en conjunto a su posición en Argentina. En octubre 2015, después de la designación de Rodrigo Larrain como Gerente Corporativo de Administración y Finanzas, el Sr. Madina fue promovido a Gerente de la División de Centros Comerciales.

Carlos Mechetti (22.118.310-K) Es nuestro Gerente Corporativo de Asuntos Legales desde 1999. Se graduó en la Universidad del Museo Social Argentino en 1993, y se unió a nosotros en 1994 como asesor de la división de centros comerciales en Argentina. El Sr. Mechetti después de haberse graduado, realizó varios cursos de postgrado en las universidades UBA, UADE, CEMA y Harvard.

Marcelo Reyes (RUT 8.547.686-6) Ha sido nuestro Gerente Corporativo de Riesgo desde diciembre de 2011 y ha trabajado en Cencosud en los últimos 9 años. Se graduó de Ingeniero Comercial en la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso y tiene un MBA en A.B. Freeman School of Business de Tulane University, New Orleans, Estados Unidos, y un MBA en la Universidad de Chile. Trabajó en el Banco Santander en distintas posiciones ejecutivas en Áreas de Riesgo, entre 1992 y 2002, además de desempeñarse en las Naciones Unidas entre los años 1990 y 1992.

Patricio Rivas (RUT: 7.516.353-3) Ha sido nuestro Gerente Corporativo de Tarjeta de Crédito desde diciembre de 2011. Anteriormente se desempeñó como Gerente Corporativo de Riesgo desde 2010 al 2011. Se graduó en Ingeniería Comercial por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Antes de unirse a Cencosud, trabajó durante 15 años en la banca, principalmente en Citibank, desempeñándose en las áreas de Tesorería, Control de Gestión, Planificación Estratégica, Sucursales e Inversiones.

Antonio Ureta (RUT: 10.745.810-7) Ingresó hace 12 años a Cencosud. Primero a la Unidad de Negocio de Supermercados y más adelante como Gerente de Desarrollo y Control de Gestión de Tiendas Paris. Posteriormente, dio un importante paso al asumir la Gerencia General de Eurofashion. En 2010, su trayectoria lo llevó a territorio internacional, para asumir la Gerencia General de la Oficina Comercial de Cencosud en China. Después de 4 años fuera del país, en julio de 2014, regresó a Chile para liderar la Gerencia División Mejoramiento del Hogar. Antonio es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Católica de Chile.

Comité

En conformidad a la ley de Sociedades Anónimas, Cencosud S.A. debe tener un Comité de Directores, cuyas funciones están especialmente indicadas en dicha ley.

Nombre	Cargo	Relación	Fecha Inicio
Gallagher Patrickson David	Director	No independiente	29/04/2016
Büchi Buc Richard	Director	Independiente	29/04/2016
Valcarce Duran Mario	Director	Independiente	29/04/2016

3.4 Factores de Riesgo

Los riesgos que más adelante se describen no son los únicos que enfrentan nuestra compañía o las inversiones en los países en los que operamos. Nuestros negocios, nuestra situación financiera o los resultados de nuestras operaciones podrían verse afectados por cualquiera de estos riesgos. Otros riesgos que actualmente no conocemos o que actualmente consideramos poco importantes también pueden eventualmente perjudicar nuestras operaciones comerciales. Nuestros resultados reales podrían ser significativamente distintos de los previstos, producto de diversos factores, incluyendo los riesgos que enfrenta nuestra compañía que se describen a continuación.

Condiciones económicas que afectan el gasto del consumidor podrían afectarnos gravemente.

La actual incertidumbre económica de la economía mundial podría afectar negativamente la confianza y el gasto de los consumidores, incluyendo gastos discrecionales. Podríamos vernos gravemente afectados por cambios en las condiciones económicas de los mercados o las regiones en los que operamos que afecten la confianza y el gasto de los consumidores, incluso los gastos discrecionales. Este riesgo puede verse exacerbado si los clientes optan por alternativas de menor costo a los productos que ofrecemos, en respuesta a las condiciones económicas. Particularmente, una caída del gasto discrecional podría afectar gravemente las ventas de ciertos productos de alto margen que ofrecemos. Futuras condiciones económicas que afectan los ingresos de los consumidores tales como los niveles de empleo, las condiciones comerciales, cambios en las condiciones del mercado de la vivienda, la disponibilidad de créditos, las tasas de interés, las tasas impositivas y los costos de los combustibles y de la energía también podrían reducir en general los gastos de los consumidores y hacer que estos se cambiaran a competidores que ofrezcan precios menores. Además, la inflación o deflación podría afectar nuestro negocio. La deflación de los

precios de los alimentos podría reducir el crecimiento de las ventas y los ingresos, en tanto que una inflación de los precios de los alimentos, unida a un menor gasto de los consumidores, podría reducir nuestros márgenes. Por lo tanto, no podemos garantizar que en caso de una mayor inflación podamos traspasar un aumento de precios a nuestros consumidores, lo que podría afectar nuestros resultados.

Enfrentamos una intensa competencia en cada uno de nuestros mercados.

El sector minorista en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia se caracteriza por una intensa competencia y una presión cada vez mayor sobre los márgenes de utilidad. El número y el tipo de competidores y el nivel de competencia que afecta a las tiendas individuales dependen del lugar donde se ubican. La competencia se basa en el precio, ubicación, la calidad de los productos y servicios, la variedad de productos y las condiciones de la tienda.

Enfrentamos una fuerte competencia de operadores internacionales y nacionales de supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar, tiendas por departamentos y centros comerciales, incluyendo Carrefour, Wal-Mart, Falabella y Casino, y de prestadores de servicios financieros, y es posible que a futuro ingresen a los mercados en los que competimos otros grandes minoristas internacionales o prestadores de servicios financieros, sea a través de operaciones conjuntas o directamente. También competimos con numerosos supermercados y cadenas de tiendas minoristas locales y regionales así como con pequeños almacenes familiares de barrio, mercados informales y vendedores ambulantes.

Una mayor competencia puede obligarnos a bajar nuestros precios, a aumentar nuestros gastos y a adoptar otras medidas que podrían afectarnos negativamente u obligarnos a reducir nuestro crecimiento y gastos de capital planificados. A medida que otros minoristas amplíen sus operaciones en Chile, Argentina, Brasil, Perú, Colombia y que otros minoristas internacionales ingresen en estos mercados, la competencia seguirá intensificándose. Una eventual capacidad de responder eficientemente a presiones de la competencia y a cambios en los mercados minoristas podría tener un efecto negativo para nosotros, llevándonos incluso a disminuir nuestra participación de mercado.

Nuestras tiendas minoristas, supermercados y centros comerciales tradicionales enfrentan la competencia cada vez mayor de las ventas por Internet, lo que puede afectar negativamente las ventas de los canales tradicionales.

En los últimos años han aumentado significativamente las ventas al detalle de alimentos, ropa y productos de mejoramiento del hogar por Internet en cada uno de los países en los que operamos. Los comerciantes minoristas que venden por Internet venden directamente a los consumidores, disminuyendo la importancia de los canales de distribución tradicionales tales como los supermercados y las tiendas minoristas. Ciertos vendedores minoristas de alimentos por Internet tienen costos de explotación significativamente inferiores a los hipermercados y supermercados tradicionales porque no cargan con una costosa red de puntos de venta al detalle o una gran fuerza de ventas. Por lo tanto, esos vendedores de alimentos por Internet podrían ofrecer sus productos a precios menores que los nuestros. Si bien aún incipiente en nuestros mercados, creemos que los consumidores están usando cada vez más la Internet para comprar en línea alimentos y otras mercaderías al por menor, y es probable que esta tendencia se prolongue. Si las ventas por Internet siguen creciendo, la dependencia de los consumidores de canales de distribución tradicionales tales como nuestros supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar, tiendas por departamentos y centros comerciales podría disminuir significativamente, lo que podría afectarnos gravemente.

Nuestros mercados se están consolidando rápidamente

Durante los últimos años, los sectores minoristas de venta de alimentos, tiendas por departamentos y de mejoramiento del hogar en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia se han ido

consolidando a medida que grandes cadenas minoristas han aumentado su participación de mercado a expensas de las pequeñas tiendas operadas por y pertenecientes a independientes, y grandes cadenas de supermercados locales e internacionales se han consolidado. Creemos que es probable que sigan produciéndose más consolidaciones en todos estos mercados a medida que se intensifica la competencia y las economías de escalas se vuelven cada vez más importantes. Una mayor consolidación podría eventualmente afectar nuestra posición de mercado.

Nuestro crecimiento en los últimos años se ha debido a una serie de adquisiciones importantes que muy probablemente no se repetirá a futuro.

Debido a la consolidación que se ha producido en el sector minorista, un componente importante de nuestro crecimiento de los últimos años se ha debido a las adquisiciones. En los últimos años, compramos varias cadenas de supermercados y tiendas por departamentos, incluyendo Paris en Chile en 2005, GBarbosa en Brasil en 2007, Wong en el Perú en 2007, Perini, SuperFamilia y Bretas en Brasil en 2010, Cardoso en Brasil, Johnson en Chile en 2011, Prezunic en Brasil y, últimamente, el 30 de noviembre de 2012, cerramos la compra de las operaciones del supermercado Carrefour en Colombia. Tal como lo señalamos más arriba, creemos que es probable que la industria en la que operamos se consolide aún más. Sin embargo, algunos de nuestros principales competidores podrían estar mejor posicionados para aprovechar las oportunidades de compras estratégicas y consolidación. No podemos garantizar que a futuro sigan existiendo candidatos a adquisición adecuados a precios favorables y bajo términos y condiciones ventajosos o que podremos competir con nuestros competidores para futuras adquisiciones. Por lo tanto, es probable que en adelante nuestra tasa de crecimiento sea significativamente inferior a la de los últimos años.

La no integración exitosa de las empresas adquiridas puede afectarnos negativamente.

Durante los últimos años, hemos realizado adquisiciones importantes y creemos que estas nos brindan oportunidades de desarrollo estratégicas. Lograr los beneficios esperados de estas adquisiciones dependerá, en parte, de nuestra capacidad para integrar estos negocios de manera eficiente y efectiva. Entre los desafíos que conlleva integrar exitosamente adquisiciones se incluye: descubrir que la empresa o los activos adquiridos no contribuyen a nuestra estrategia comercial, que sobreestimamos los beneficios que esperábamos de las adquisiciones, podemos descubrir nuevas contingencias no identificadas durante nuestra revisión financiera y legal, o que las condiciones económicas han cambiado, todo lo cual puede significar una futura carga; podemos tener dificultades para integrar las operaciones y el personal del negocio adquirido y podemos experimentar dificultades en mantener a los clientes y/o al personal clave del negocio adquirido; podemos tener dificultades en incorporar e integrar las tecnologías adquiridas en nuestro negocio; la atención de nuestros actuales negocios y de nuestra gerencia puede verse interrumpida o desviada por problemas debidos a la transición o integración y la complejidad de administrar distintos lugares; podemos tener dificultades en mantener normas, controles, procedimientos y políticas uniformes en distintos lugares; una adquisición puede provocar un litigio con los empleados de la empresa adquirida que hayan sido despedidos o terceros; y podemos tener problemas u obligaciones significativos asociados con contingencias tecnológicas y legales de la empresa adquirida. Estos factores o una incapacidad de integrar exitosamente las adquisiciones podrían afectarnos gravemente.

La expansión de nuestro negocio a través de adquisiciones conlleva riesgos que pueden reducir las utilidades que esperamos obtener de estas operaciones.

Como parte de nuestra estrategia, hemos crecido significativamente a través de adquisiciones. Nuestra decisión de realizar una adquisición se funda en nuestra creencia de que esa adquisición complementará nuestras operaciones y hará crecer nuestro negocio. Sin embargo, nuestra gerencia no puede prever si o cuando cualquiera posible adquisición se producirá, o la probabilidad de que

cierta operación se realice bajo términos y condiciones favorables. Nuestra capacidad de seguir ampliando exitosamente nuestro negocio mediante adquisiciones depende de muchos factores, incluyendo nuestra capacidad para identificar adquisiciones, la capacidad para negociar términos favorables para la operación y nuestra capacidad para financiar cualquiera de tales adquisiciones con recursos internos o externos.

Las adquisiciones también nos exponen al riesgo de las obligaciones del sucesor en lo que se refiere a litigios, demandas tributarias u otras acciones que involucren a una empresa adquirida, su gerencia u obligaciones contingentes asumidas antes de la compra. La revisión de due diligence que realizamos para cada adquisición, y cualquiera garantía o indemnización contractual que recibamos de los vendedores de empresas adquiridas, pueden no ser suficientes para protegernos de, o indemnizarnos por obligaciones reales o potenciales. Cualquiera obligación importante asociada con una compra podría tener un efecto grave o un efecto significativo para nosotros, incluso para nuestra reputación, y reducir los beneficios de tal adquisición.

Leyes antimonopólicas en Chile, Argentina, Brasil, Perú o Colombia podrían limitar nuestra capacidad de ampliar nuestros negocios a través de adquisiciones o asociaciones.

Las leyes antimonopólicas chilenas, argentinas, brasileras y colombianas incluyen disposiciones que exigen la autorización de las autoridades antimonopolios de esos países para adquirir, o celebrar contratos de asociación con empresas con una participación de mercado relevante. Esas autorizaciones han sido negadas en algunos casos relacionados con las industrias en las que operamos, tal como ocurrió en Chile con el rechazo por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia de la fusión entre Distribución y Servicio de D&S S.A. (“D&S”) y Falabella en enero de 2008. Perú actualmente no aplica esos controles, pero no podemos garantizar que no los impondrá a futuro. Por consiguiente, nuestra capacidad para ampliar nuestro negocio mediante adquisiciones en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia puede verse limitada.

Actualmente, Cencosud no puede realizar ninguna operación de concentración de supermercado en Chile, sin la debida autorización estatal debido a un avenimiento alcanzado en 2008 con las autoridades antimonopolios. Como parte del acuerdo se dispuso que, antes de realizar cualquier operación de concentración de supermercados, Cencosud necesita la autorización previa del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia chileno. Esta restricción sólo puede ser levantada previa consulta al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia chileno.

Además, el 14 de diciembre de 2011, la Fiscalía Nacional Económica, o “FNE” anunció una investigación de prácticas anticompetitivas en el sector de la venta de alimentos al por menor. La investigación incluye a varios operadores locales, entre los que se incluye Cencosud. El 6 de enero 2016 la FNE presentó un requerimiento en contra de Cencosud, Walmart Chile y SMU (sociedad holding de supermercados Unimarc), haciendo una acusación de colusión para no vender pollo debajo del precio de costo.

Cencosud cree que ha cumplido con todas las normas aplicables en materia de Libre Competencia en la realización de sus negocios y llevará a cabo su defensa en los ámbitos correspondientes, esperando probar que no se ha coludido con otros operadores de supermercados para controlar los precios, pero no podemos garantizar este resultado.

Mientras la investigación puede dar a lugar la imposición de multas a las partes investigadas, incluyendo Cencosud, la Compañía no cree que dichas multas puedan tener un efecto significativo en los resultados de la operación. La multa podría llegar a ser de hasta 30.000 UTA (aproximadamente el 23 MMUSD en el momento de la presentación de la demanda). Sin embargo, no podemos asegurar que esta investigación o futuras investigaciones, no dará lugar a un efecto adverso significativo en nosotros, incluyendo daño financiero y reputacional.

Podemos no ser capaces de generar u obtener el capital que necesitamos para seguir expandiéndonos.

Esperamos seguir teniendo suficiente liquidez y recursos de capital para financiar el desarrollo de nuestros negocios. Pretendemos depender de los fondos generados internamente por nuestras operaciones y, de ser necesario, de deuda y/o de la colocación de acciones en mercados internacionales de capital y deuda bancaria. No podemos asegurarles, sin embargo, que seamos capaces de generar suficientes flujos de fondos de nuestras operaciones u obtener suficientes fondos de fuentes externas para financiar nuestros requerimientos en gastos de capital.

Nuestra capacidad futura para acceder a mercados financieros en cantidades suficientes y bajo términos y costos aceptables para financiar nuestras operaciones, financiar nuestros gastos de capital proyectados y pagar dividendos dependerá en gran medida de las condiciones vigentes en los mercados de capital y financieros, los que no los controlamos, y por tanto, no podemos asegurarles que seamos capaces de hacerlo. No poder generar suficientes flujos de fondos de las operaciones o no ser capaces de obtener financiamiento de terceros podría atrasarnos o hacernos abandonar algunos o todos nuestros proyectos de ampliación, incluyendo gastos de capital, lo que a su vez podría afectarnos negativamente.

Nuestros ingresos de explotación son sensibles a condiciones que afectan el costo de los productos que vendemos en nuestras tiendas.

Nuestros negocios se caracterizan por una rotación de existencias relativamente alta con bajos márgenes de utilidad. Realizamos una parte importante de nuestras ventas a precios de costo del producto más un porcentaje de margen de utilidad. Por lo tanto, nuestros niveles de utilidad pueden verse gravemente afectados durante períodos de precios bajos. Además, nuestro negocio podría verse gravemente afectado por otros factores, incluyendo el control de existencias, presiones de la competencia sobre el precio, condiciones climáticas extremas y aumentos inesperados de los costos relacionados con el combustible u otros costos de transporte que aumenten el costo de los productos que vendemos en nuestras tiendas. Si no somos capaces de traspasar estos aumentos de costos a nuestros clientes, nuestro margen de utilidad disminuirá, afectándonos materialmente.

Nuestros resultados minoristas son altamente estacionales y por ello cualquiera circunstancia que afecte negativamente nuestro negocio minorista durante nuestra temporada de alta demanda puede afectarnos gravemente.

Históricamente hemos experimentado la estacionalidad de nuestras ventas minoristas en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia, principalmente debido a mayores ventas durante los períodos de las vacaciones de Navidad y de Año Nuevo y durante el principio del año escolar en marzo y menores ventas durante los meses de enero y febrero debido a las vacaciones de verano. Por ejemplo, en 2013, 2014 y 2015, 27,7%, 28,0% y 27,7% de nuestros ingresos consolidados se generaron durante el cuarto trimestre, respectivamente. Cualquiera contracción económica, interrupción de nuestra actividad comercial o de los negocios de nuestros proveedores o cualquiera otra circunstancia que pueda afectar nuestros negocios durante el primero o el último trimestre de cualquier ejercicio financiero puede por tanto afectarnos significativamente.

Además, preparándonos para nuestra alta demanda estacional, debemos aumentar las existencias a niveles sustancialmente más altos de los que mantenemos durante el resto del año, y contratar personal temporal para nuestras tiendas. Cualquiera caída imprevista de la demanda, error en nuestras proyecciones de demanda o en la selección de los productos, o atrasos de nuestros proveedores en cumplir con nuestra demanda durante estas temporadas podría forzarnos a vender existencias a precios significativamente menores, lo que también podría afectarnos gravemente.

La industria minorista de ropa se ve negativamente afectada por caídas en el poder adquisitivo de los consumidores de ingresos medios y bajos debido a ciclos económicos desfavorables.

El éxito de las operaciones de nuestras tiendas por departamento depende en gran medida de factores relacionados con la estabilidad o el aumento del gasto de los consumidores, sobre todo por grupos socioeconómicos de ingresos medios y bajos. Históricamente, el poder adquisitivo de esos grupos ha estado significativamente ligado a factores que afectan los ingresos, tales como la tasa de interés, la inflación, la disponibilidad de créditos de consumo, los impuestos, los niveles de empleo, la confianza del consumidor y los niveles de sueldo. Por ello, en tiempos de contracción económica, el poder adquisitivo de ese grupo disminuye a medida que disminuyen sus ingresos. Además, nuestros clientes de ingresos medios y bajos pueden considerar superflua la compra de ropa durante períodos de menores ingresos, lo que muy probablemente significaría una caída de la demanda de ese grupo por nuestra ropa. Esa disminución de la demanda de nuestros clientes de ingresos medios y bajos unida a una caída general de su poder adquisitivo podría afectarnos gravemente.

Cambios en los descuentos e incentivos promocionales de los proveedores podrían afectar la rentabilidad y tener un impacto negativo para nosotros.

Obtenemos una parte significativa de nuestros ingresos de los descuentos y los incentivos promocionales habituales que nos dan nuestros proveedores. Por ejemplo, nuestros ingresos habituales incluyen comisiones de los proveedores por la venta de sus productos en nuestras tiendas, descuentos y primas de los proveedores, rebajas y comisiones promocionales de los proveedores, y comisiones por actividades publicitarias realizadas por terceros, usando información privada de nuestros clientes. Para el año terminado el 31 de diciembre 2015, las asignaciones de proveedores e incentivos promocionales ascendieron a 16,1% del costo de la división de supermercados, 9,4% del costo de la división de mejoramiento del hogar y 5,7% del costo de la división de tiendas por departamento. Para el año terminado el 31 de diciembre de 2015, la cantidad de estas asignaciones e incentivos promocionales ascendió a CLP 1.299.604 millones y se registró como una reducción del costo de inventario y costo de ventas. No podemos garantizar que podremos obtener un nivel similar de comisiones, rebajas, primas o descuentos en el futuro. Cualquiera rebaja o eliminación de estos acuerdos por parte de cualquiera de nuestros proveedores claves afectaría nuestro margen de utilidad sobre el producto afectado, lo que a su vez tendría un efecto significativo y grave para nosotros.

Nuestra actual estrategia puede no tener los resultados esperados sobre nuestra rentabilidad.

Nuestra estrategia pretende entregarles a nuestros clientes una experiencia de compra superior, ofreciéndoles una mayor variedad de productos y servicios de calidad que nuestros competidores. Esta estrategia se basa en ahorros logrados a través de eficiencias operacionales que pueden traspasarse al cliente. Agregamos a esta estrategia una focalización en ampliar nuestra posición tanto en Chile como en otros mercados latinoamericanos que, creemos, ofrecen perspectivas de crecimiento atractivas. El éxito de largo plazo de nuestra estrategia conlleva riesgos significativos, incluso no ser capaces de generar el volumen de ventas adicional esperado y de reducir los gastos de ventas y administrativos; reducciones de precios por los competidores, dificultades en obtener descuentos adicionales de los proveedores por los montos esperados y dentro de los plazos necesarios; dificultades en ampliar las operaciones debido a escenarios económicos adversos; dificultades en encontrar empleados y atrasos en implementar nuestra estrategia. Cualquiera de estos factores podría afectarnos grave y negativamente.

La potencial separación de nuestra división de Centros Comerciales puede enfrentar ciertos desafíos y puede no resultar tener los beneficios esperados

El 30 de enero 2015 el directorio de la Compañía resolvió estudiar una potencial separación de la división de Centros Comerciales con el objetivo de obtener recursos frescos por medio de la incorporación de terceros a su propiedad través de un aumento de capital. Esta eventual operación permitiría impulsar el desarrollo de un plan de inversión adicional para expansiones y nuevos proyectos y la Compañía mantendría una participación mayoritaria en la entidad legal resultante. La Compañía no ha tomado una decisión definitiva al respecto y mantiene el proceso detenido por tiempo indefinido. Cualquier transacción estará sujeta a la aprobación del Directorio de la Compañía, así como de cualquier otra autorización regulatoria requerida por la ley aplicable.

La decisión de realizar o no esta operación dependerá de un número de factores, incluyendo condiciones de mercado y nuestra capacidad de obtener cualquier aprobación regulatoria necesaria. En caso de materializar la operación, nuestro perfil financiero podría verse impactado y no podríamos garantizar que tenga resultados favorables para la compañía.

Estamos sujetos a los riesgos que afectan a los centros comerciales que pueden afectarnos material y adversamente.

La explotación de nuestros centros comerciales (que arriendan espacios a terceros) está sujeta a varios factores que afectan su desarrollo, administración y rentabilidad. Estos factores incluyen lo accesible y lo atractivo del lugar donde se ubica el centro comercial y del centro comercial mismo; el flujo de personas y el nivel de ventas de cada unidad de alquiler del centro comercial; la sobreoferta de espacios para minoristas o una disminución de la demanda por espacio minorista, lo que podría provocar menores precios de arriendo y menores ingresos; el aumento de la competencia de otros centros comerciales que nos obliguen a bajar nuestros precios y nuestras utilidades; nuestra incapacidad de cobrar las rentas de arrendamiento debido a quiebras, insolvencia de los inquilinos u otros; la capacidad de nuestros arrendatarios de proporcionar un mantenimiento y seguros adecuados; y variaciones en los niveles de ocupación de nuestros centros comerciales.

Muchos de nuestros hipermercados, supermercados, tiendas por departamento y tiendas de mejoramiento del hogar se ubican en centros comerciales y por lo tanto una parte importante de nuestros ingresos está sujeta a factores que afectan a éstos y a otros centros comerciales. Asimismo, una contracción económica de los países o regiones en los que se ubican nuestros centros comerciales podría provocar la quiebra de nuestros arrendatarios y una caída en las ventas de nuestros centros comerciales debido a una caída de los ingresos disponibles, lo que podría afectarnos negativamente.

Estamos sujetos al riesgo de que cambios en las tendencias de compras nos afecten gravemente.

En los mercados desarrollados, los consumidores han empezado a expresar una preferencia por las tiendas pequeñas, huyendo de las grandes superficies tradicionales. Esta tendencia en mercados tales como los Estados Unidos y el Reino Unido, se ha vuelto más evidente en el canal de los alimentos frescos al paso y de los abarrotes. Por ello, minoristas de estos mercados tales como Walmart, Tesco y Target han respondido recurriendo a tiendas más pequeñas para impulsar el crecimiento, como un mecanismo para llegar a consumidores más urbanos y como motor para ampliar los ingresos. Esto ha significado el lanzamiento de nuevos formatos tales como Walmart Express, Tesco Express y Fresh and Easy Express en formatos de hasta 1.400 metros cuadrados, distanciándose de las tradicionales grandes superficies de ventas de más de 10.000 metros cuadrados. No hemos observado esta tendencia de manera habitual en los mercados en los que operamos. Sin embargo, actualmente estamos emprendiendo una estrategia que incluye todo tipo de formatos para llegar a una amplia gama de consumidores. Si esa tendencia que favorece a las pequeñas tiendas se materializara en los mercados en los que operamos, ello podría afectar gravemente nuestros resultados de las operaciones y situación financiera.

Nuestras actividades de desarrollo dependen de encontrar ubicaciones inmobiliarias atractivas a precios razonables.

Una parte importante de nuestra estrategia de crecimiento depende de nuestra capacidad para desarrollar y abrir nuevas tiendas. Una parte importante de nuestra estrategia de crecimiento se basa en nuestra capacidad de desarrollar y abrir nuevas tiendas. Enfrentamos una intensa competencia de otros operadores minoristas y también de desarrolladores inmobiliarios al buscar nuevos emplazamientos para nuestras tiendas. Por consiguiente, podemos no ser capaces de encontrar emplazamientos atractivos para nuestros inmuebles a precios razonables que nos permitan mantener nuestro crecimiento, lo que podría tener un efecto grave para nosotros.

Estamos sujetos a los riesgos asociados con la urbanización y construcción.

El desarrollo, la renovación y construcción de nuestros hipermercados, supermercados, tiendas por departamentos, tiendas de mejoramiento del hogar y centros comerciales conlleva ciertos riesgos tales como no prever correctamente los costos de construcción, menores tasas de ocupación y arriendo de la esperada en proyectos recién terminados, la no obtención de financiamiento bajo condiciones favorables, atrasos en la construcción y arrendamiento inicial y la no obtención de los permisos y autorizaciones necesarios de urbanización, uso de terreno, construcción, ocupación y otros permisos y autorizaciones requeridos.

Continuamente estamos desarrollando proyectos y efectuando remodelaciones de nuestras tiendas. En 2012 completamos la construcción del centro comercial Costanera Center en Santiago de Chile, parte de un desarrollo que incluye dos torres, una de las cuales es actualmente el edificio más alto de Sudamérica. Enfrentamos ciertos riesgos asociados con el proyecto, tales como obtención de permisos correspondientes para su completa operación, que la tasa de ocupación y arriendo no sean lo suficientes para que el proyecto sea rentable y que podemos ser incapaces de obtener o vernos enfrentados a demoras en obtener cualquiera aprobación para un programa de mitigación de tránsito necesario.

Cualquiera de tales atrasos o cualquier atraso imprevisto sustancial o gasto relacionado con la torre de oficinas del Costanera Center u otros proyectos futuros de construcción o renovación pueden reducir nuestras entradas netas para los períodos relevantes y podrían afectarnos negativamente.

Nuestras actividades de desarrollo dependen de nuestra capacidad para obtener y mantener autorizaciones de urbanización, medioambientales y de uso de suelo y otras aprobaciones gubernamentales que podríamos no obtener.

Nuestras actividades están sujetas a leyes nacionales, federales, estatales y municipales y a normas, autorizaciones y licencias requeridas respecto de la construcción, zonificación, uso del suelo, protección ambiental y herencia histórica, de protección del consumidor y otros requisitos en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia, todas las cuales afectan nuestra capacidad para adquirir o arrendar terrenos, desarrollar y construir proyectos y negociar con clientes. En caso de incumplimiento de esas leyes, reglamentos, licencias y autorizaciones, podemos quedar afectados a multas, cierres de proyectos, anulaciones de licencias y revocaciones de autorizaciones.

Además, la reglamentación de temas relacionados con la protección del medioambiente no está tan bien desarrollada en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia como en los Estados Unidos y en algunos otros países. Por lo tanto, prevemos que en estos países se promulgue con el tiempo leyes y normas adicionales en materias ambientales. Si las autoridades públicas dictan normas nuevas y más estrictas o aplican o interpretan las leyes o los reglamentos existentes de manera más restrictiva, podemos vernos forzados a asumir gastos para cumplir con estas nuevas normas.

Nuestras operaciones de tarjetas de crédito y bancarias nos exponen a mayores riesgos crediticios y financieros que pueden tener un efecto negativo para nosotros.

Aun cuando no son parte de nuestro negocio esencial, nuestras operaciones de tarjetas de crédito y financiamiento a los consumidores en Chile, Argentina, Perú y Brasil son un segmento en crecimiento de nuestros negocios. Actualmente, asumimos todo el riesgo crediticio asociado con nuestras tarjetas de crédito en Argentina y el Perú. En Brasil explotamos nuestra tarjeta de crédito asociándonos con el Banco Bradesco de Brasil, asumimos el 50% del riesgo crediticio asociado con nuestras tarjetas, incluyendo los incumplimientos de pago y las pérdidas y Banco Bradesco asume el riesgo restante. En Colombia nos asociamos con el Banco Colpatría de Colombia a través del cual asumimos el 50% del riesgo crediticio asociado con las tarjetas de crédito emitidas. En Chile nos asociamos con el Banco Scotiabank de Chile a través del cual asumimos el 49% del riesgo crediticio asociado con las tarjetas de crédito emitidas.

Nuestro negocio de tarjetas de créditos y financiamiento de los consumidores puede verse gravemente afectado por la morosidad en las cuentas de tarjetas de crédito, incumplimiento de pago por titulares de tarjetas de créditos, extensos juicios para la cobranza de pagos, cuentas de dudosa cobranza o pérdidas de cuentas por cobrar. Además, los actuales niveles de morosidad, trámites de cobranza y pérdidas de efectos por cobrar pueden variar y pueden verse afectados por distintos factores, que incluyen entre otros:

- cambios negativos en las economías regionales;
- la aceptación de solicitantes con malos antecedentes de solvencia;
- la incapacidad de prever futuros castigos de deudas;
- cambios en el uso de tarjetas de crédito;
- la inestabilidad política;
- el aumento del desempleo; y
- la pérdida de valor de los salarios reales.

Estos y otros factores pueden tener un efecto negativo sobre las actuales tasas de morosidad, trámites de cobranza y pérdidas, uno o varios de los cuales podrían tener un efecto grave para nosotros. Especialmente, nuestro negocio de tarjetas de créditos ha crecido significativamente en los últimos años y en relación con ese crecimiento, también han crecido nuestras cuentas por cobrar de tarjetas de créditos vencidas. No podemos garantizar que no aumentarán nuestras actuales tasas de morosidad, y si estas aumentan ello tendría un efecto negativo grave para nosotros.

Además, para aumentar el volumen de nuestras ventas al detalle, uno de nuestros objetivos comerciales consiste en promover un mayor uso de nuestras tarjetas de créditos y otras actividades de financiamiento en Chile, Argentina, Perú, Colombia y Brasil. Por ello nuestra exposición al riesgo crediticio de nuestros titulares de tarjetas y clientes bancarios probablemente aumente en un futuro próximo. No podemos garantizarle que cualquiera ampliación de nuestras operaciones de tarjeta de crédito (incluyendo la asunción del riesgo de aprobación de cuentas y crediticio por nosotros) y nuestras otras operaciones de préstamos, tales como avances en efectivo y préstamos de consumo que ofrecemos a nuestros clientes de tarjetas de crédito, no menoscabaran el portafolio crediticio de nuestro negocio de tarjetas de crédito y bancario en Chile, Perú, Colombia, Argentina y Brasil. Cualquiera de tales menoscabos tendría un efecto negativo para nosotros.

Nuestras actividades de tarjetas de crédito y banca dependen de nuestra capacidad para cumplir con las normas del gobierno tanto actuales como futuras, así como de nuestra capacidad de obtener y mantener autorizaciones del gobierno.

Nuestras operaciones de tarjetas de crédito y banca están sujetas a mucha normativa. Debemos cumplir con las leyes nacionales, estatales y municipales, y con los reglamentos, autorizaciones y permisos requeridos respecto de las actividades de tarjetas de crédito y banca. Invertimos en

recursos financieros y administrativos para cumplir con estas leyes y los requisitos de permisos afines.

No cumplir con las leyes de tarjetas de créditos y bancarias y las exigencias de permisos afines podría dejarnos afectos a investigaciones, a acciones coercitivas, multas y sanciones. Por ejemplo, el 24 de abril de 2013, la Corte Suprema de Chile falló en el juicio colectivo entablado por el Servicio Nacional del Consumidor o “SERNAC”, una entidad gubernamental chilena. La Corte falló en favor del demandante y en este punto no cabe apelación alguna. En el fallo, la Corte le ordenó a Cencosud Administradora de Tarjetas S.A. (“CAT”) reembolsarle a ciertos titulares de tarjetas la comisión de mantenimiento mensual cobrada en exceso desde 2006 más reajustes por concepto de inflación e intereses.

Además, si las leyes y los reglamentos aplicables, o la interpretación o aplicación de los mismos se vuelve más estricto en el futuro, nuestros costos de capital o de operaciones podrían aumentar más allá de lo que actualmente está previsto y la obtención o renovación de permisos para nuestras actividades podría verse obstaculizada o incluso rechazada por las autoridades competentes. No podemos garantizar que las autoridades con potestad normativa no impondrán límites más restrictivos a las actividades de nuestras operaciones de tarjetas de crédito o bancarias a futuro que las que actualmente están vigentes. Cualquiera de tales cambios podría afectarnos materialmente.

Nuestro negocio minorista de venta de alimentos se abastece de productos frescos de productores locales. Los cambios climáticos pueden afectar su capacidad de producir y por lo tanto afectar nuestra capacidad de ofrecer esos productos.

Existen indicadores de un actual cambio climático en todo el mundo, los cambios de las temperaturas y de los patrones de precipitaciones pueden afectar negativamente la capacidad de ciertas regiones de producir productos frescos tales como frutas y verduras frescas y productos lácteos.

Estamos muy enfocados en los productos perecibles. Las ventas de productos perecibles representaron aproximadamente el 37,1% y 36,1% del total de nuestras ventas en 2014 y 2013, respectivamente. Como compramos parte de nuestros productos frescos a productores locales, esos cambios climáticos podrían menoscabar o restringir nuestra posibilidad de adquirir esos productos afectando así nuestra capacidad de ofrecer todo el abanico de productos que ofrecemos normalmente. Cualquiera de tales interrupciones podría tener un efecto grave para nosotros.

Dependemos de personal clave.

El desarrollo, funcionamiento y crecimiento nuestro y de nuestras filiales han dependido significativamente del esfuerzo y experiencia de nuestro directorio y alta gerencia. Si por cualquier motivo, incluso por jubilación, ya no dispusiéramos de los servicios de dichas personas, y no lográramos encontrar y mantener a reemplazantes adecuados para esas personas de manera oportuna, podría producirse un efecto negativo para nuestras operaciones.

Ciertos de nuestros instrumentos de deuda imponen restricciones operativas y financieras importantes y en caso de un incumplimiento todos nuestros préstamos podrían volverse inmediatamente vencidos y pagaderos.

Los términos de nuestro endeudamiento financiero imponen, y los términos de nuestras futuras deudas financieras pueden imponer, restricciones operativas y de otra índole significativas tanto a nosotros como a muchas de nuestras filiales. Los convenios que rigen nuestras facilidades de créditos y emisiones de obligaciones corporativas contienen acuerdos restrictivos y exigen que cumplamos con cierta cantidad de acuerdos “de mantenimiento” de restricciones financieras, incluyendo coeficientes de endeudamiento total sobre patrimonio, índices de activo líquido a pasivo total, razones de deuda financiera neta a patrimonio, así como niveles mínimos de activos totales y activos libres de gravamen. Nuestra capacidad para cumplir con estos índices puede verse afectada

por hechos fuera de nuestro control. Estas restricciones y razones financieras podrían limitar nuestra capacidad de planificar o de reaccionar a condiciones de mercado, restringir de otra manera nuestras actividades o planes de negocios y podrían tener un efecto negativo grave para nosotros, incluyendo nuestra capacidad de financiar operaciones en curso o inversiones estratégicas o de dedicarnos a otras actividades comerciales.

Una parte importante de nuestra deuda financiera también está sujeta a disposiciones de incumplimiento recíproco. Nuestro incumplimiento de cualquiera de estos acuerdos restrictivos o nuestra incapacidad de cumplir con los índices de mantenimiento financiero provocaría un incumplimiento de otros instrumentos de deuda aplicables. De producirse cualquiera de tales incumplimientos, los acreedores pueden optar por declarar inmediatamente vencidos y pagaderos todos nuestros préstamos vigentes, junto con sus intereses devengados y otras comisiones. Si no podemos amortizar préstamos vigentes al vencimiento de estos, los acreedores estarán facultados para ejercer sus derechos y recursos en contra de nosotros y no podemos asegurar que nuestros activos serían suficientes para amortizar íntegramente nuestras obligaciones. Nuestra incapacidad de amortizar nuestras obligaciones podría tener un efecto grave para nosotros.

Una rebaja en nuestra calificación de solvencia podría afectar gravemente nuestras obligaciones en virtud de los compromisos crediticios existentes y líneas de crédito.

Firmamos trece acuerdos de apoyo crediticio de operaciones de derivados de cobertura con distintas instituciones financieras internacionales y locales. Cada acuerdo de apoyo crediticio establece obligaciones de garantía entre las contrapartes para mitigar el riesgo crediticio inherente a la operación. Si se rebaja nuestra calificación de solvencia, esto podría significar que tengamos que constituir garantías adicionales en relación con un “Llamado de Margen” (“MarginCall”) y que tengamos que pagar una garantía en efectivo u otra garantía elegible para cubrir el pasivo asumido en una determinada fecha de valoración. Al 31 de diciembre 2015, los montos nominales en derivados de cobertura con diferentes contrapartes alcanzaron aproximadamente USD 1.900 millones.

Adicionalmente, ciertos de nuestros créditos bancarios contienen una estructura de “rating grid”. Bajo estas estructuras, los costos de nuestros créditos podrían ajustarse dependiendo de nuestra calificación de solvencia. Si una rebaja de nuestra calificación ocurre, podríamos ver un incremento en los costos de la deuda.

Una rebaja de nuestra calificación de solvencia podría afectar negativamente nuestro costo de y capacidad para acceder a capital.

Nuestras calificaciones de solvencia son una parte importante de mantener nuestra liquidez. Una rebaja de nuestra calificación de solvencia podría posiblemente aumentar nuestros costos de los empréstitos o, según la gravedad de la rebaja, restringir sustancialmente nuestro acceso a mercados de capital, exigirnos realizar pagos en efectivo o constituir garantías y permitir el término por contrapartes de ciertos contratos importantes. Algunos factores que pueden afectar nuestra calificación de solvencia incluyen, entre otros, niveles de deuda, compras o ventas de activos planeadas, y oportunidades de crecimiento de corto y largo plazo. Factores tales como la liquidez, la calidad del activo, la estructura de costos, mezclas de productos y otros también son tomados en consideración por las agencias calificadoras. Una rebaja de la calificación podría afectar negativamente nuestra capacidad de acceder a mercados de deuda a futuro, aumentar el costo de futuras deudas y potencialmente obligarnos a abrir cartas de créditos para ciertas obligaciones.

Riesgo de refinanciamiento de pasivos financieros

Como parte de nuestra estrategia financiera, financiamos nuestros activos combinando capital y deuda. Nuestro portafolio de pasivos financieros tiene vencimientos y amortizaciones cada año. Como dedicamos una parte importante de nuestro flujo de caja libre a financiar nuestros gastos de

capital, enfrentamos riesgos de refinanciamiento, sobretudo en tiempos de restricciones de liquidez en los mercados financieros.

Además, nuestro principal mercado para obtener financiamiento es Chile, incluyendo tanto el mercado de capitales de deuda como los bancos locales. Como estamos entre las empresas más grandes de Chile y entre los emisores locales más importantes, nos hemos convertido en una de las mayores inversiones (en términos de cartera de valores y deudas) en los portafolios de los inversionistas institucionales locales, lo que limita nuestra capacidad de otras emisiones en el mercado local. Asimismo, bancos locales en Chile tienen topes legales de exposición crediticia pudiendo limitar nuestra capacidad de obtener financiamientos en el mercado local.

Aunque creemos que tenemos una estrategia financiera sólida y que hemos estructurado nuestros vencimientos y amortizaciones de una manera que reduce las necesidades de refinanciamiento en un único año, no podemos garantizar que lograremos obtener financiamiento en el futuro para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Si no logramos obtener ese financiamiento, necesitaremos reducir nuestros gastos de capital para dedicar una mayor parte de nuestro flujo de fondos libres para cubrir nuestras obligaciones financieras, reduciendo así nuestras posibilidades de crecimiento, y posiblemente enfrentar un eventual incumplimiento de nuestras obligaciones financieras.

De producirse cualquier incumplimiento de ese tipo, los acreedores podrán optar por declarar inmediatamente vencidos y pagaderos todos los préstamos vigentes, junto con todos los intereses devengados y otras comisiones. Si no somos incapaces de amortizar nuestros préstamos vigentes al vencimiento de estos, los acreedores estarán facultados para ejercer sus derechos y recursos en contra de nosotros y no podemos asegurar que nuestros activos serían suficientes para amortizar íntegramente nuestras obligaciones. Nuestra incapacidad de amortizar nuestras obligaciones podría tener un efecto negativo grave para nosotros.

Estamos sujetos a riesgos asociados con las inversiones inmobiliarias.

Nuestras inversiones inmobiliarias están sujetas a los riesgos comunes que afectan a propiedades comerciales y residenciales en general, muchos de los cuales escapan a nuestro control. Por ejemplo, la rentabilidad de inversiones de capital en bienes raíces depende del nivel de ingresos por concepto de ventas o arriendos generados y gastos asumidos. Además, nuestra capacidad de generar suficientes ingresos de nuestras propiedades para atender el servicio de nuestras deudas y cubrir otros gastos puede verse gravemente afectada por los siguientes factores entre otros, algunos de los cuales escapan a nuestro control:

- cambios desfavorables en el clima económico nacional, regional y local;
- cambios en las tasas de interés y disponibilidad de financiamiento;
- disturbios civiles, terremotos y otros desastres naturales o actos terroristas o actos bélicos que pueden provocar pérdidas no aseguradas o subaseguradas;
- cambios de nuestra capacidad o de la capacidad de nuestros arrendatarios de proporcionar un mantenimiento y seguro adecuados, lo que podría reducir la vida útil y los ingresos de la propiedad;
- reformas legales y normas gubernamentales (tales como aquellas que rigen los impuestos al uso, de zonificación y las contribuciones de bienes raíces).
- un exceso de oferta de espacio para comercios minoristas o una reducción de la demanda por espacio para comercios minoristas, lo que podría provocar menores precios de arriendos y menores ingresos para nosotros;

- una mayor competencia de otros operadores inmobiliarios lo que podría hacer caer nuestros precios y utilidades;
- mayores costos de explotación debido a la inflación u otros factores tales como gastos de seguros, servicios canalizados, contribuciones de bienes raíces, impuestos estatales y locales y mayores gastos de seguridad y limpieza;
- la imposibilidad de cobrar los arriendos por quiebra o insolvencia de los arrendatarios u otro motivo;
- la necesidad de renovar, reparar y liberar espacios periódicamente, y los mayores costos de ello;
- la imposibilidad de revisar los términos comerciales de nuestros contratos de arriendo para dar cuenta de altos índices inflacionarios o de fluctuaciones cambiarias en mercados donde nuestros arriendos se basan en la moneda nominal local o en moneda extranjera;
- la quiebra de arrendatarios y la caída de las ventas en el centro comercial debido a un menor ingreso disponible;
- el ejercicio por nuestros arrendatarios de su derecho legal de ponerle término anticipado a sus arriendos; y
- la imposibilidad de encontrar nuevos arrendatarios cuando los arriendos de nuestras propiedades venzan o terminen anticipadamente.

Cualquiera combinación de los factores antes enumerados podría disminuir significativamente los ingresos que percibimos por nuestras inversiones inmobiliarias, lo que a su vez podría tener un efecto negativo grave para nosotros.

Los trámites de desalojo en Chile, Argentina, Colombia y el Perú son difíciles y toman mucho tiempo, y por lo tanto podríamos no ser capaces de expulsar arrendatarios incumplidores de nuestros centros comerciales.

En nuestro negocio de los centros comerciales, mantenemos varios arriendos comerciales con terceros arrendatarios. Aun cuando las leyes chilenas, colombianas, argentinas y peruanas permiten un juicio abreviado para cobrar rentas impagas y un procedimiento especial para expulsar a los inquilinos, los juicios de desalojo en estos países son difíciles y demoran mucho tiempo. Un juicio de desalojo en general demora entre seis meses y dos años desde la fecha en que se entable el juicio hasta la fecha del desalojo real, dado que la sobrecarga de trabajo de los tribunales y los numerosos procedimientos requeridos generalmente han demorado los esfuerzos de los arrendadores, incluyendo los nuestros, para desalojar arrendatarios. Históricamente, la morosidad en el pago del canon de arrendamiento de nuestras oficinas ha sido bajo, y generalmente hemos tratado de negociar el término de contratos de arriendo con arrendatarios incumplidores después de los primeros pocos meses de no pago para evitar juicios.

No podemos asegurarles, sin embargo, que las tasas de morosidad en el futuro no aumentarán significativamente o que nuestras negociaciones con los arrendatarios resultarán tan exitosas como lo han sido en el pasado, lo que podría afectarnos negativamente.

Cualquiera interrupción en las operaciones de nuestros centros de distribución puede afectarnos grave y negativamente.

Una parte importante de los productos que vendemos en nuestras tiendas se distribuyen a través de nuestros centros de distribución. Si cualquiera de estos centros de distribución sufriera una interrupción de sus operaciones, podemos no ser capaces de distribuir eficientemente los productos que vendemos, lo que puede afectarnos gravemente.

Además, nuestra estrategia de crecimiento contempla la apertura de nuevas tiendas en los países en los que operamos, lo que puede requerir un aumento de la capacidad de nuestros centros de distribución, la reorganización de nuestros actuales centros de distribución y la creación de nuevos centros de distribución. Si no lográramos ubicar propiedades adecuadas para construir nuevos centros de distribución, si no lográramos integrar efectivamente nuevos centros de distribución o ampliar los centros de distribución existentes, podemos no ser capaces de entregar oportunamente mercadería a nuestras tiendas, lo que puede afectarnos negativamente.

Cualquier interrupción en el funcionamiento de nuestros centros de distribución puede tener un efecto material adverso en nosotros.

Una parte sustancial de los productos que vendemos en nuestras tiendas se distribuyen a través de nuestros centros de distribución. Si alguno de estos centros de distribución experimentara una interrupción en sus operaciones, es posible que no seamos capaces de distribuir con eficacia los productos que vendemos, lo que puede tener un efecto material adverso en nosotros.

Además, nuestra estrategia de crecimiento contempla la apertura de nuevas tiendas en los países en los que operamos, que pueden requerir un aumento en la capacidad de nuestros centros de distribución, la reorganización de los centros de distribución existentes o la creación de nuevos centros de distribución. Si fallásemos en encontrar ubicaciones adecuadas para construir nuevos centros de distribución, o en integrar eficazmente nuevos centros o sus expansiones, podríamos no ser capaces de entregar el inventario de nuestras tiendas en el momento oportuno, lo cual puede tener un material efecto adverso sobre nosotros.

Un aumento de los aranceles y los controles de las exportaciones o importaciones puede tener un efecto negativo grave para nosotros.

Nuestro futuro éxito depende de nuestra capacidad para escoger y comprar mercaderías de calidad a precios atractivos. Si bien históricamente hemos sido capaces de ubicar y comprar mercaderías de calidad a buenos precios, esas mercaderías pueden ser objeto de impuestos a las importaciones más altos que los que se aplican actualmente. Por ejemplo el gobierno argentino les exigió a los importadores mantener un equilibrio en los pagos, obligándolos a exportar cantidades equivalentes de mercadería. En respuesta a lo cual, hemos logrado colocar productos fabricados en Argentina en nuestras tiendas en los mercados en los que operamos. Desde 2002, el gobierno argentino impuso aranceles a las exportaciones de distintos productos primarios y manufacturados, entre algunos de los cuales se encuentran los que vendemos en nuestras tiendas. Esos derechos han experimentado alzas significativas, alcanzando un máximo de 35% para ciertos artículos. No podemos asegurarles que no habrá más aumentos en los impuestos a las exportaciones o que el gobierno argentino no impondrá nuevos impuestos o cuotas a las exportaciones o importaciones o bien, otros países en los que operamos podrían adoptar medidas similares. Además, las política de comercio exterior, los aranceles y otras imposiciones y requisitos que afectan a las mercaderías importadas, que pueden depender del lugar de origen de los productos o de la naturaleza y especificaciones de estos, así como otros factores relacionados con el comercio exterior de los países en los que operamos están de fuera de nuestro control y podrían provocar dificultades para obtener mercaderías de calidad y de bajo costo de estos países y, por lo tanto, podrían afectarnos grave y negativamente.

Las relaciones laborales pueden tener un efecto negativo grave para nosotros.

Al 31 de diciembre de 2015, aproximadamente 40,9% de nuestros empleados de tiendas minoristas estaban sindicalizados en virtud de distintos convenios de negociación colectiva. Aunque actualmente tenemos buenas relaciones con nuestros empleados y sus sindicatos, hemos tenido huelgas laborales en el pasado y no podemos asegurarles que las relaciones laborales seguirán positivas y que un deterioro de las relaciones laborales no tendrá un efecto negativo grave para nosotros.

Seguridad Cibernética

Nuestra plataforma de seguridad nos permite gestionar las identidades de usuario, asignar recursos a los usuarios y garantizar el acceso a los recursos corporativos. Nuestro Departamento de Seguridad Informática y la Dirección General de Auditoría revisan la separación de funciones. Los propietarios de negocios proceso de revisión de los perfiles de los usuarios finales de manera regular para garantizar la exactitud. Tenemos un proceso de gestión de acceso para todas las aplicaciones clave que apoyan las unidades de negocio basados en Chile, Argentina, Perú, Brasil y Colombia.

Los sistemas de detección de ataque cibernético están actualmente en vigor, incluyendo muros cortafuegos y sistemas de prevención de intrusiones. Hemos desplegado soluciones antivirus para estaciones y servidores, antispam y antivirus para correo electrónico corporativo y una solución de filtrado web para asegurar el acceso a Internet. La infraestructura de seguridad se implementa en Chile, Argentina, Perú, Brasil y Colombia. Además, los diferentes niveles de pruebas de penetración se ejecutan periódicamente para validar la fuerza de la defensa del perímetro y sugerir medidas de mejora si es necesario.

Durante los últimos cinco años hemos estado trabajando en un plan para adoptar progresivamente los requisitos y las mejores prácticas de la industria de tarjetas de pago con el fin de aumentar los controles en torno a los datos del titular y reducir el fraude de tarjetas de crédito a través de su exposición.

Todos nuestros centros de distribución tienen un enlace de red de copia de seguridad, sistema de alimentación ininterrumpida y sistemas de energía de emergencia con el fin de ser protegidos de los recortes de enlace y las principales interrupciones del suministro eléctrico. También utilizamos un sistema de copia de seguridad de datos todos los días y tienen contratos de servicio en el lugar para reparar los fallos de hardware.

Podríamos vernos perjudicados por una falla o interrupción de nuestros sistemas de tecnologías de información o administrativos.

Dependemos de nuestros sistemas informáticos y administrativos para administrar de manera eficiente nuestros datos comerciales, las comunicaciones, la cadena de abastecimiento, los precios, los ingresos de pedidos y cumplimiento de los mismos y otros procesos comerciales. Utilizamos distintas plataformas informáticas de clase mundial en nuestros segmentos de servicios minoristas y financieros en todos los países en los que operamos. No obstante, hasta los sistemas tecnológicos más avanzados están sujetos a defectos, interrupciones y fallas. Si nuestros sistemas informáticos o administrativos no funcionan como lo esperamos, podrían interrumpir nuestros negocios y provocar errores en las operaciones e ineficiencias en el procesamiento y la pérdida de ventas y clientes, lo que a su vez podría provocar una caída de los ingresos, mayores gastos fijos y niveles demasiado altos de existencias o existencias agotadas lo que podría afectarnos negativamente.

Además, nuestros sistemas informáticos y administrativos pueden ser vulnerables a daños o interrupciones debidos a circunstancias que escapan a nuestro control, incluyendo incendios, desastres naturales, fallas de sistema, virus y violaciones de la seguridad, incluyendo violaciones de nuestros sistemas de procesamiento de las operaciones u otros sistemas que pudieran comprometer la confidencialidad de datos de clientes. Cualquiera de tales daños o interrupciones podría tener un efecto grave para nosotros, incluso exponernos a multas importantes, obligaciones de notificación de los clientes o costosos litigios, dañando nuestra reputación ante nuestros clientes o exigiéndonos invertir una cantidad de tiempo significativa y asumir gastos importantes desarrollando, manteniendo o mejorando nuestros sistemas informáticos o administrativos, o impidiéndonos pagar a nuestros proveedores o empleados, recibir pagos de nuestros clientes o prestar otros servicios informáticos o administrativos oportunamente.

Actualmente, estamos mejorando nuestra infraestructura informática y durante el período de implementación y transición podríamos experimentar atrasos y retos inesperados que podrían afectar nuestras operaciones.

Además, si bien tenemos sistemas de procesamiento de datos de respaldo que podrían usarse en caso de catástrofe o de una falla de nuestros sistemas principales, aún no tenemos un plan integrado de recuperación en caso de desastre ni un centro de datos de respaldo que cubra todas las regiones en las que operamos. Si bien nos esforzamos por prepararnos para casos de falla de nuestro sistema con sistemas y procedimientos de respaldo, no podemos garantizar que nuestros actuales sistemas y procedimientos de respaldo funcionarán satisfactoriamente en caso de una emergencia regional. Cualquiera falla importante de nuestros sistemas de respaldo en responder efectiva u oportunamente podría tener un efecto negativo grave para nosotros.

Si se viola la seguridad de los datos y se divulga información confidencial de clientes podemos vernos sujetos a multas y a una publicidad negativa que podría afectar nuestra relación con los clientes y afectarnos gravemente.

Nosotros y nuestros clientes podríamos vernos perjudicados si terceros, por alguna falla de nuestros sistemas de seguridad, acceden a información de los clientes. La recopilación de datos y el procesamiento de las operaciones nos exigen recibir y almacenar una gran cantidad de información personalmente identificable. Este tipo de datos están sujetos a leyes y reglamentos en distintas jurisdicciones. Recientemente, la violación de la seguridad de datos experimentada por empresas e instituciones bien conocidas ha llamado la atención de una gran cantidad de medios, urgiendo propuestas legislativas tanto estatales como federales en los Estados Unidos para abordar la privacidad y la seguridad de los datos. Si los países en los que operamos adoptan proyectos similares, podríamos tener que cumplir con mayores requisitos para proteger la información de los clientes que procesamos para la compra de nuestros productos.

En abril 2014 experimentamos una falla de seguridad mediante el cual varios sitios web de compañías en Chile fueron atacados por un grupo organizado de hackers. Como consecuencia, muchos de los sitios fueron sacados de línea. Hemos experimentado violaciones de datos en dos sitios web, en los cuales se obtuvo acceso a nuestro servidor, pero con bajo impacto y sin obtención de información sobre nuestros clientes. Desde entonces hemos tomado medidas para remediar las debilidades de seguridad en nuestros sitios web, incluso a través de pruebas de seguridad para nuestros sitios web por terceros, el fortalecimiento de los protocolos y procedimientos de seguridad que proporciona una formación técnica relevante a los administradores de TI, aumentando pruebas periódicas por equipos especializados de terceros y contratación de servicios de monitoreo en tiempo real para nuestros sitios críticos más importantes, con el objeto de mantener alerta a cualquier actividad maliciosa. Sin embargo, estos eventos, así como fallas de seguridad futuras, podrían disminuir la confianza de nuestros consumidores en nosotros, dañar nuestra reputación y exponernos a posibles responsabilidades.

Podemos quedar expuestos a posibles responsabilidades civiles por los datos que recopilamos, manejamos y procesamos y podemos tener que asumir costos legales si nuestras políticas y sistemas de seguridad de la información no son efectivos o si debemos defender nuestros métodos de recopilación, procesamiento y almacenamiento de datos personales. Investigaciones adicionales, juicios o publicidad negativa respecto de nuestros métodos para manejar los datos personales podrían tener un efecto grave para nuestros negocios, los resultados de nuestras operaciones, nuestra situación financiera y flujos de fondos debido a los costos y a la reacción negativa del mercado respecto de estos hechos.

Chile, Argentina, Perú y Colombia están ubicados en una región sísmica.

Chile, Argentina, Perú y Colombia están propensos a terremotos debido a su ubicación cerca de las principales fallas geográficas. Un terremoto importante, tal como los que afectaron a Chile en el

2010 y 2015, podría tener consecuencias negativas significativas para nuestras operaciones y para la infraestructura general en Chile o cualquiera de los otros países antes mencionados, tales como caminos, vías férreas y accesos a los bienes. Aun cuando tenemos pólizas de seguro tipo para esta industria con cobertura para terremotos, no podemos asegurarles que un sismo futuro no tendría un efecto grave para nosotros.

Desastres naturales podrían afectar nuestro negocio y resultados de operación.

Estamos expuestos a los desastres naturales en los países en los que operamos, como terremotos, erupciones volcánicas, inundaciones, tormentas tropicales y huracanes. En el caso de un desastre natural, los planes de recuperación de desastres pueden resultar ineficaces, lo que podría tener un efecto adverso significativo sobre nuestra capacidad para llevar a cabo nuestro negocio, sobre todo si tal ocurrencia afecta basado en computadora de procesamiento de datos, transmisión, almacenamiento y recuperación sistemas o destruye cliente u otros datos. Además, si un número significativo de nuestros empleados y altos directivos no estaban disponibles debido a un desastre natural, nuestra capacidad para llevar a cabo nuestro negocio podría verse comprometida. Desastres naturales o eventos similares también podrían dar lugar a una volatilidad sustancial en nuestros resultados para cualquier trimestre o año fiscal.

Malestar económico y social en los países en los que operamos y las medidas que el gobierno pueda tomar para hacer frente a ellas puede afectar negativamente a la economía de la región y por lo tanto podría tener un efecto material adverso en nosotros.

A pesar de la recuperación económica y la relativa estabilización desde principios de 2000, las tensiones sociales y políticas, y los altos niveles de pobreza y desempleo continúan a lo largo de América Latina. Si el crecimiento se desacelera en los países en los que operamos, esto podría dar lugar a tensiones y protestas políticas fuertes, similares a las recientes huelgas agrícolas en Colombia, el malestar social en Brasil y Argentina. Si estas situaciones se convirtieran en medidas generalizadas y las medidas gubernamentales para reducir la desigualdad fallaran, podríamos tener un efecto adverso en nuestro negocio.

El desarrollo de nuestras capacidades de venta por Internet está sujeto a la tecnología y otros riesgos.

Actualmente estamos en el proceso de hacer mejoras significativas a nuestras capacidades de venta por Internet, con el objetivo de consolidar las ventas por Internet como parte de nuestro negocio. Sin embargo, nos enfrentamos a la competencia de los minoristas de Internet existentes, muchos de los cuales tienen más experiencia en la distribución a través de Internet. Por otra parte, podemos experimentar interrupciones y retrasos que podrían hacer que nuestros sitios web y servicios disponibles o sean lentos para responder y nos impidan cumplir con pedidos de manera eficiente, lo que puede reducir nuestras ventas y el atractivo de nuestros productos. El costo de mejorar nuestros sistemas y la infraestructura de red, y tomar otras medidas para mejorar la eficiencia de nuestros sistemas de venta al por menor de Internet, puede ser considerable, y este tipo de iniciativas puede desviar el tiempo y la atención de la administración.

Nuestros sistemas y operaciones informáticas y de comunicaciones podrían resultar dañados o interrumpidos por incendios, inundaciones, pérdida de energía, fallas de telecomunicaciones, terremotos, actos de guerra o terrorismo, desastres naturales, los virus informáticos, robos físicos o electrónicos, y eventos similares o interrupciones. Cualquiera de estos eventos podría causar la interrupción del sistema, el retraso, pérdida de datos importantes, y podrían impedir que la aceptación y cumplimiento de pedidos de los clientes, lo que podría hacer que nuestra oferta de productos menos atractivos y nos sujeta a responsabilidad. Cualquiera de estos eventos podría dañar nuestra reputación, y, en consecuencia, pueden tener un efecto adverso en nuestras ventas y resultados de operación.

La legislación tributaria recientemente promulgada en Chile podría aumentar nuestros costos operativos y de cumplimiento.

La tasa de impuesto corporativo aumentó desde 22,5% en 2015 a 24% en 2016. Se esperan aumentos adicionales en los años siguientes para alcanzar un 27%. La Reforma Tributaria cambió las normas relativas a la capitalización mínima, y la tributación de las inversiones chilenas en el extranjero (la norma de corporaciones controladas por sociedades extranjeras), entre otros. Las nuevas normas se establecen para entrar en vigor gradualmente, comenzando el proceso de implementación el 1 de octubre de 2014 hasta ser completado antes del 1 de enero de 2018. Los efectos de esta reforma tributaria podrían aumentar nuestros costos operativos y de cumplimiento, lo que podría negativamente afectar nuestros resultados financieros y nuestra capacidad para hacer crecer nuestro negocio. La ley de reforma fiscal se simplificó el 1 de febrero de 2016, pero los principales cambios y efectos de la reforma se mantuvieron.

La nueva legislación de reforma tributaria en Perú y Colombia puede afectar los resultados operativos, y reducir el monto de los dividendos que recibimos de nuestras subsidiarias peruanas y colombianas.

En diciembre de 2014 Perú promulgó la Ley N° 4007, reformando el régimen tributario del país. La nueva ley, que entró en vigor el 1 de enero de 2015, obliga a una disminución gradual de la tasa de impuesto de sociedades y un aumento en la tasa de impuesto para los dividendos distribuidos por compañías peruanas a accionistas chilenos. Como resultado, la tasa impositiva vigente aplicable a la renta de sociedades peruanas distribuida a accionistas chilenos se incrementará de la tasa aplicable actual del 34,1%, a 34,8% para 2015 y 2016, a 35% para 2017 y 2018, y a 35,3% para 2019 en adelante. Como resultado, se espera que el nuevo régimen tributario peruano reduzca el monto de los dividendos que recibimos de nuestras subsidiarias peruanas.

Además, en diciembre de 2014, el poder legislativo de Colombia aprobó un proyecto de ley de reforma fiscal que entró en vigor el 1 de enero de 2015. De acuerdo al nuevo proyecto de ley de impuestos, las empresas colombianas tendrán que pagar un impuesto anual a la riqueza (entre 0,2% y 1,5%, en función de la base imponible) y un impuesto mayor sobre la renta CREE (3% de recargo para los años 2015, 2016, 2017 y 2018). Se espera que el aumento resultante de la deuda tributaria de nuestras filiales colombianas disminuya la cantidad de ingresos disponibles para dividendos.

Devaluación de monedas y fluctuaciones de monedas extranjeras podrían tener un efecto sobre nuestras operaciones.

El peso chileno, argentino, real brasilero y peso colombiano se han visto sujetos a fuertes devaluaciones y apreciaciones en el pasado y podrían estar afectados a variaciones significativas en el futuro. El principal impulsor de volatilidad en los tipos de cambio en el pasado ha sido la devaluación significativa de otras monedas latinoamericanas, además de incertidumbre y desequilibrios comerciales en los mercados globales. Más recientemente, el principal impulsor de la volatilidad del tipo de cambio ha sido la sustancial devaluación de monedas latinoamericanas, incluyendo el peso chileno, peso argentino, real brasilero y peso colombiano versus el dólar americano. El valor del peso chileno vs el dólar americano puede seguir fluctuando significativamente en el futuro, y lo mismo puede ocurrir con el real brasilero y el peso colombiano.

Riesgos relacionados con Chile

Nuestro crecimiento y nuestra rentabilidad dependen del nivel de la actividad económica en Chile y otros mercados.

37,6%, 36,3% y 36,9% de nuestros ingresos ordinarios durante los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente, provienen de nuestros ingresos obtenidos en Chile. Por lo tanto, nuestros resultados de operaciones y nuestra situación financiera dependen en gran medida del nivel de la actividad económica en Chile. La economía chilena se ha visto

influenciada en distintos grados por la situación económica de otros países de mercados emergentes. No podemos garantizarles que la economía chilena siga creciendo a futuro o que futuros hechos en o que afecten a la economía chilena, incluso otras consecuencias de las dificultades económicas de Brasil, Argentina y otros mercados emergentes no nos afectarán materialmente.

En situaciones económicas adversas, los consumidores pueden tratar de reducir el gasto discrecional por lo que dejarían de realizar la compra de algunos de nuestros productos, eligiendo menores servicios de alto margen u obteniendo productos y servicios de bajo costo ofrecidos por nuestros competidores. Si cualquiera de estos eventos ocurriera, podría tener un efecto material adverso en nuestras operaciones.

Problemas económicos y políticos de otros países pueden afectar la economía chilena y por lo tanto nuestros negocios y los resultados de nuestras operaciones así como el valor comercial de nuestros valores.

Los precios de los valores emitidos por las empresas chilenas son influenciados en distintos niveles por consideraciones económicas y comerciales de otros países. No podemos asegurarles que futuros hechos en o que afecten a la economía chilena, incluso consecuencias de dificultades económicas en otros mercados, no nos afectarán gravemente.

También estamos directamente expuestos a los riesgos relacionados con la fragilidad e inestabilidad de la situación económica y la política en Asia, Estados Unidos, Europa, Brasil, Argentina y otros países. Si las condiciones económicas de esos países se deterioran, la economía chilena, sea como vecino o como socio comercial de estos países, también podría verse afectada y experimentar un menor crecimiento que en los últimos años con el posible efecto negativo para nuestros clientes y proveedores. Las crisis e incertidumbres políticas de otros países latinoamericanos también podrían afectar negativamente la economía chilena y, por lo tanto, los resultados de nuestras operaciones y el valor comercial de nuestros valores.

Chile también está involucrado en un litigio en la Corte Internacional de la Haya con su país vecino Bolivia respecto de los actuales límites. Chile también estuvo involucrado en un litigio internacional con el Perú respecto a los límites marítimos, el cual se resolvió en 2013 en la Corte Internacional de la Haya, y ha tenido otros conflictos con países vecinos en el pasado. No podemos garantizarles que crisis e incertidumbres políticas de otros países latinoamericanos no afectarán negativamente a la economía chilena y por lo tanto, los resultados de nuestras operaciones y el valor comercial de nuestros valores.

Las industrias chilenas de los supermercados y las tiendas por departamentos muestran señales de saturación lo que podría menoscabar nuestra capacidad de aumentar nuestra rentabilidad en Chile.

Creemos que la industria chilena de los supermercados muestra ciertas señales de saturación. Debido a ello, las tiendas recién abiertas canibalizan las ventas de las tiendas existentes en cierta medida. Nuestras proyecciones de crecimiento en el sector minorista de la venta de alimentos en Chile dependerán en gran medida del futuro crecimiento del PIB chileno o de las adquisiciones de otras cadenas de supermercados, y no podemos garantizarles que cualquiera de los anteriores ocurra realmente. Por ello, no podemos asegurarles que a futuro logremos un real crecimiento de las ventas comparables en Chile. Creemos que la industria chilena de las tiendas por departamentos también muestra señales de saturación debido al crecimiento agresivo en los últimos años de los principales participantes en la industria.

Además, es cada vez más difícil encontrar buenas ubicaciones, especialmente para nuestras tiendas de grandes superficies. Muchos de los principales minoristas han inmovilizado propiedades claves en los centros comerciales y controlan grandes terrenos de construcción que han adquirido para inversión de largo plazo y por lo tanto tenemos dificultades en encontrar lugares aceptables

para abrir supermercados de medianos a grandes. Podemos ser vulnerables a la expansión de pequeños supermercados tales como minimarkets, los que pueden encontrar más fácilmente propiedades adecuadas.

La inflación y las medidas del gobierno para detener la inflación pueden afectar gravemente a la economía chilena y afectarnos gravemente a nosotros.

Chile ha tenido altos niveles de inflación en el pasado comparado a la meta inflacionaria del Banco Central. Chile experimentó una inflación de 4,4% en 2011, 1,6% en 2012, 3,0% en 2013, 4,6% en 2014 y 4,4% en 2015, según el Banco Central de Chile.

Las medidas adoptadas por el Banco Central de Chile para controlar la inflación a menudo han incluido mantener una estricta política monetaria con altas tasas de interés, restringiendo así la disponibilidad de crédito y retardando el crecimiento económico. La inflación, las medidas para combatir la inflación y la especulación pública sobre posibles medidas adicionales también han contribuido significativamente a la incertidumbre económica en Chile y a aumentar la inestabilidad de su mercado de valores. Períodos de mayor inflación también pueden hacer disminuir la tasa de crecimiento de la economía chilena, lo que podría provocar una menor demanda por nuestros productos y servicios y menores ventas. También es probable que la inflación aumente algunos de nuestros costos y gastos, dado que la mayoría de nuestros contratos de abastecimiento están denominados en unidades de fomentos o se reajustan según el índice de precios al consumidor chileno, y podemos no ser capaces de traspasar íntegramente cualquiera de tales aumentos a nuestros clientes, lo que podría afectarnos gravemente. Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2015, aproximadamente el 14,6% de nuestra deuda vigente estaba denominada en UF. Por ello, fuertes aumentos de la inflación podrían afectar la economía chilena y podrían tener un efecto negativo grave para nosotros.

Las devaluaciones monetarias y las fluctuaciones cambiarias pueden afectarnos gravemente.

El peso chileno ha sido objeto de grandes devaluaciones y valorizaciones en el pasado y podría ser objeto de fluctuaciones significativas en el futuro. El principal factor de la inestabilidad cambiaria en los últimos años fue las devaluaciones significativas ocurridas en otros países latinoamericanos, principalmente Brasil, así como la incertidumbre general y los desequilibrios comerciales en los mercados globales. En 2007, la apreciación del peso chileno se debió a un mejoramiento de los indicadores económicos chilenos y a precios record de los commodities, junto con el mal desempeño del dólar estadounidense. Últimamente, el principal factor de la inestabilidad cambiaria ha sido la importante valorización de las monedas latinoamericanas, incluyendo el peso chileno respecto del dólar estadounidense. El valor del peso chileno respecto del dólar estadounidense puede seguir variando significativamente en el futuro.

Históricamente, una parte importante de nuestra deuda ha sido denominada en dólares estadounidenses, en tanto que una parte importante de nuestros ingresos y de nuestros gastos de explotación ha sido denominada en pesos chilenos. Si el valor del peso chileno cae respecto del dólar, necesitaremos más pesos chilenos para amortizar la misma cantidad de deuda denominada en dólares. Debido a ello, fluctuaciones del tipo de cambio del peso chileno respecto del dólar estadounidense pueden afectarnos. Al 31 de diciembre de 2015, el 74% de nuestra deuda financiera (préstamos bancarios y obligaciones) estaba denominada en dólares estadounidenses, y el 57,2% estaba totalmente cubierta contra variaciones del tipo de cambio entre el peso chileno y el dólar estadounidense a través de instrumentos financieros tales como acuerdo de cambio a plazo y swaps de divisas. El resto de nuestra deuda a intereses está principalmente denominada en UF o en pesos chilenos y por ello no está sujeta a riesgos cambiarios. No podemos asegurarles que nuestras políticas de cobertura nos evitarán futuras pérdidas por variaciones cambiarias. Cualquiera

devaluación de moneda o fluctuación de moneda extranjera significativa a futuro puede afectar el desempeño de la economía chilena y afectarnos gravemente.

Chile tiene normas contables y de información de las sociedades distintas de aquellas que les son conocidas en los Estados Unidos.

Los requisitos de entrega de información financiera y de valores en Chile difieren en ciertos aspectos significativos de los que se exigen en los Estados Unidos. También existen diferencias importantes entre las IFRS y los U.S. GAAP. Por lo tanto, la información sobre Cencosud S.A. de la que ustedes podrán disponer no será la misma que la información de la que dispongan los titulares de acciones emitidas por una empresa estadounidense. Además, la Ley de Mercado de Valores chilena que rige a las sociedades abiertas o a las sociedades cuyas acciones se transan en la bolsa, como nosotros, impone requisitos información más limitados que los existen en los Estados Unidos en ciertos aspectos importantes. Además, aun cuando la legislación chilena impone restricciones a las operaciones, a la especulación aprovechando información privilegiada y manipulación de precios, las leyes chilenas aplicables son distintas a las que existen en los Estados Unidos, y los mercados de valores chilenos no están tan normados y supervisados como los mercados de valores de los Estados Unidos.

Las posibles modificaciones resultantes de una ley de reforma laboral propuesta en Chile pueden tener un efecto adverso en nuestras operaciones y resultados financieros.

El 29 de diciembre de 2014, el Poder Ejecutivo chileno, liderado por la Presidenta Michelle Bachelet, firmó una ley de reforma laboral que fue enviada al Congreso Chileno para su trámite y aprobación parlamentaria. A la luz del ejecutivo, que tiene un apoyo mayoritario de Chile en las dos cámaras del Congreso de Chile, esperamos que el proyecto de ley sea aprobado en su redacción o bajo alguna forma modificada tras el debate del proyecto de ley en ambas cámaras.

El actual proyecto de ley contempla varias modificaciones al marco laboral vigente en Chile, incluyendo, entre otros puntos: la cobertura de la negociación colectiva se expande a determinados empleados que no pudieron ejercer este derecho en el pasado, tales como principiantes, trabajadores temporales y otros.

- Los sindicatos son reconocidos como la única parte con facultad para ejercer el derecho de negociación colectiva en nombre de los trabajadores.
- Los beneficios obtenidos por el sindicato en el curso de una negociación se extienden a cualquier trabajador que se haya incorporado a este después de que la negociación haya concluido. La extensión de dichos beneficios a los empleados estaría sujeta a la aprobación de cada sindicato.
- Los contratos colectivos vigentes en la actualidad constituirían un piso para la negociación de nuevas condiciones de empleo. La situación financiera de la empresa o negocio a la fecha de negociaciones de un nuevo acuerdo no tendrían ninguna incidencia en las negociaciones en curso.
- El derecho del empleador para sustituir a los trabajadores que participan en una huelga con los empleados actuales o nuevos, mientras que la huelga está teniendo lugar se acorta y se sustituye por la obligación de los sindicatos de proporcionar el personal necesario para cumplir con los "servicios mínimos" a través de "los equipos de emergencia."
- Los asuntos que puedan ser objeto de acuerdos de negociación colectiva se expanden, permitiendo la negociación de días de trabajo más flexibles, sistemas adaptables y otros.
- Los sindicatos pueden solicitar anualmente a las grandes empresas información sobre remuneraciones y obligaciones que corresponden a cada categoría de empleados.

La aprobación y ejecución del proyecto de ley, que aumenta el poder de negociación colectiva de los sindicatos, o reformas similares pueden tener efectos adversos sobre nuestro empleo y los costos operativos generales y pueden aumentar la probabilidad de interrupciones en el negocio de nuestros diferentes actividades en Chile, lo que podría negativamente afectar nuestros resultados financieros y nuestra capacidad para hacer crecer nuestro negocio.

Riesgos relacionados con Argentina

Del 1 de abril de 1991 hasta finales de 2001, la Ley de Convertibilidad N° 23.928 y Decreto Reglamentario N° 529/91 (en conjunto, "Ley de Convertibilidad") estableció un tipo de cambio fijo en que el Banco Central de Argentina estaba obligado a vender dólares a una tasa fija de un peso argentino por dólar. El 6 de enero de 2002, el Congreso argentino promulgó la Ley de Emergencia, que suspendió algunas disposiciones de la Ley de Convertibilidad, incluyendo el tipo de cambio fijo de ARS 1,00 a USD 1,00, y le concedió a la rama ejecutiva del gobierno argentino el poder de fijar el tipo de cambio entre el peso argentino y las divisas extranjeras y para emitir reglamentos relacionados con el mercado de divisas. Después de un breve período durante el cual el gobierno argentino estableció un sistema de tipo de cambio dual temporal, de conformidad con la Ley de Emergencia Pública, el peso argentino ha estado sujeto a libre flotación frente a otras monedas desde febrero de 2002. En los últimos años, el gobierno argentino ha mantenido una política de intervención en los mercados de divisas, la realización de transacciones periódicas para la compra y venta de dólares estadounidenses. No hay manera de predecir si esta tendencia continuará en el futuro.

El 25 de octubre 2015 se llevaron a cabo las elecciones presidenciales y del Congreso en Argentina, y una segunda vuelta (ballotage) entre los dos principales candidatos presidenciales se realizó el 22 de noviembre de 2015, que resultó en la elección de Mauricio Macri como presidente de la república de Argentina. El gobierno de Macri asumió el mando el 10 de diciembre de 2015. El gobierno de Macri implementó, después del 17 de diciembre de 2015, varias reformas al mercado de divisas para proporcionar una mayor flexibilidad y facilidad de acceso al mercado cambiario incluyendo lo siguiente: (i) la eliminación de la obligación de registrar las transacciones en divisas en el Programa de Consulta Transacciones de cambio de la AFIP, (ii) la deuda externa ya no está sujeta a repatriación obligatoria y conversión a pesos; sin embargo, dicha repatriación y conversión son requeridas en el mercado de divisas para pagar dicha deuda y sus intereses; (iii) se restableció el derecho de residentes argentinos a la compra de moneda extranjera hasta el límite de USD 2,0 millones mensuales con fines de ahorro e inversiones, (iv) la exigencia de mantener un depósito obligatorio, no transferible y sin devengo de intereses, en dólares americanos equivalente al 30% de la cantidad de flujo entrante por un plazo de 365 días calendario, en relación a ciertas operaciones de ingreso de divisas, se redujo a 0%, (v) la reducción del período de estancia mínima, de 365 días a 120 días calendario (contados a partir de la fecha en que los fondos son transferidos a la Argentina y convertidos a pesos) en relación con préstamos e inversiones de cartera. No obstante lo anterior, el período de estancia mínima no es aplicable a las emisiones primarias de bonos u otros valores que se muestran en una bolsa de valores, (vi) en caso de pago anticipado parcial o total del capital de deuda financiera en el exterior, el acceso al mercado de divisas es admitido sujeto al cumplimiento previo con el período de estancia mínima mencionado en (v) y (vi) la eliminación de la exigencia de un plazo mínimo (72 horas hábiles desde el depósito de los valores en la cuenta del cedente) para las compras y posterior venta de los títulos valores en moneda extranjera que sostiene. Adicionalmente, el 17 de diciembre de 2015, por el levantamiento de ciertas restricciones, el peso se devaluó frente al dólar americano considerablemente.

Aunque las condiciones económicas generales en Argentina se han recuperado significativamente después de la crisis de 2002, existe incertidumbre en cuanto a si este crecimiento es sostenible, especialmente teniendo en cuenta las tasas de crecimiento más bajas de los últimos años, y el déficit fiscal público actual. Esto debido principalmente a que el crecimiento económico

dependió inicialmente de una importante devaluación del peso argentino y una alta capacidad de producción en exceso derivada de un largo período de profunda recesión, y se vio favorecido por los altos precios de las materias primas. La crisis económica mundial de 2008 ha dado lugar a una desaceleración brusca de la economía, acompañada de agitación política y social, presiones inflacionarias, la depreciación del peso argentino, falta de confianza de los consumidores y de los inversores. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Instituto Nacional de Estadísticas de Argentina y Censos, o "INDEC"), el producto interno bruto de Argentina, en términos reales, creció un 0,1% en 2009, 9,4% en 2010 y se estima que creció 8,5%, 0,9% y 2,9% en 2011, 2012 y 2013, respectivamente, mientras que la expansión de 2014 fue de 0,5%. No podemos asegurar que el PIB aumentará o permanecerá estable en el futuro. El crecimiento económico en Argentina podría enfrentar desafíos relacionados con su balanza de pagos y los niveles de reservas. Después de 2013, las restricciones de divisas en Argentina se hicieron más estrictas en un esfuerzo del gobierno para frenar su fuga. Sin embargo, las reformas implementadas por la nueva administración desde diciembre del año 2015 aliviaron muchas restricciones a la compra y transferencia de divisas. Ahora el peso flota frente al dólar americano en el mercado de divisas con una intervención limitada por el Banco Central.

Tras los informes del FMI respecto a los datos elaborados por el INDEC en 2014, el INDEC publicó el IPCNu, un índice que mide los precios de las mercancías en todo el país en sustitución del índice anterior que sólo mide la inflación en la zona urbana de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El gobierno de Macri designó nuevas autoridades en el INDEC, para implementar los cambios metodológicos y ajustar las estadísticas sobre la base de estas reformas. En enero de 2016, las nuevas autoridades del INDEC anunciaron la suspensión de la metodología utilizada por la administración anterior y declaró el estado de emergencia estadística, a través del cual se suspendió la publicación de los índices de forma indefinida hasta que el INDEC sea capaz de calcular los datos oficiales precisos. Por esta razón, el PIB y la tasa de inflación para el año 2015 aún no se han dado a conocer.

Hay un cierto grado de incertidumbre con respecto a la capacidad futura de Argentina de acceder a los mercados internacionales de capital. Los factores antes mencionados, en conjunto a los precios menos favorables para las principales exportaciones agrícolas de Argentina, podrían tener un efecto negativo sobre el crecimiento económico y un efecto material adverso en nosotros.

El impacto que las medidas adoptadas por la nueva administración tendrán sobre la economía argentina en su conjunto y el sector financiero, en particular, no se puede predecir. Además, existe incertidumbre en cuanto a qué medidas anunciadas durante la campaña electoral se llevarán a cabo por la administración de Macri y cuándo. En particular, no podemos predecir cómo el gobierno de Macri abordará ciertas cuestiones políticas y económicas que fueron fundamentales durante la campaña electoral, tales como la financiación de los gastos públicos, subsidios de servicios públicos y las reformas fiscales, o el impacto que tales medidas tendrán sobre la economía argentina en su conjunto. Además, en las últimas elecciones, los partidos políticos de oposición a la administración Macri conservaron la mayoría de los escaños en el Congreso Argentino, lo que requerirá que la administración de Macri busque el apoyo político de la oposición para sus propuestas económicas. Esto crea más incertidumbre en la capacidad de la administración de Macri para aprobar cualquier medida. La incapacidad de la administración de Macri para poner en práctica las medidas proyectadas como resultado de la falta de apoyo político puede afectar negativamente a la economía argentina y la situación financiera y, como consecuencia, nuestra situación financiera.

Litigios iniciados por los holdouts, así como las reclamaciones con el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID por sus siglas en inglés) se han traducido y pueden continuar dando a lugar a sentencias contra el gobierno argentino, que, si no se paga, podría impedir a la Argentina desde la obtención de créditos de organismos multilaterales. Acreedores

judiciales han buscado y pueden seguir buscando embargos o medidas relacionadas a los activos de Argentina, que el gobierno destina a otros usos.

Durante 2016, el gobierno de Macri acordó con varios grupos de tenedores de deuda en default (incluyendo NML Capital Ltd, el fondo administrado por Elliott, Aurelio capital, Davidson Kempner y Bracebridge Capital). Tras el pago se ha resuelto el 85% de las reclamaciones de los que holdouts que mantenían derechos de "paripassu" y "yo también" ("me-too").

Sin embargo, todavía hay holdouts que no alcanzaron un acuerdo con Argentina. Como resultado de esta continua y posible litigio futuro, así como los mandatos judiciales emitidos por los tribunales de los Estados Unidos que impiden los tenedores de bonos de recibir sus pagos de intereses sobre los bonos emitidos relacionados a las ofertas de 2005 y 2010 de cambio y los acontecimientos posteriores relacionados, el Gobierno argentino puede no tener los recursos financieros necesarios para implementar las reformas y fomentar el crecimiento económico, el cual, a su vez, podría tener un efecto adverso significativo sobre la economía del país.

Existe preocupación sobre la exactitud de las mediciones del INDEC y por lo tanto su impacto sobre nosotros.

En enero de 2007, el INDEC modificó la metodología que usaba para calcular el índice de precios al consumidor. Al mismo tiempo el gobierno argentino reemplazó a algunos de los integrantes claves del personal del INDEC, suscitando quejas de interferencia del gobierno por parte del personal técnico del INDEC. Además, el FMI le pidió al gobierno que aclarara sus tasas de inflación. En junio de 2008, el INDEC publicó un nuevo índice de precios al consumidor que eliminó casi la mitad de los artículos incluidos en los estudios anteriores e introdujo ponderaciones ajustables para la fruta, verduras y vestuario, que tienen variaciones de costos estacionales.

El nuevo índice ha sido criticado por economistas e inversionistas después que su informe inicial señaló aumentos de precios muy por debajo de los esperados. Estos hechos han afectado la credibilidad del índice de precios al consumidor publicado por el INDEC, así como otro índice publicado por el INDEC que usa el índice de precios al consumidor en sus cálculos, incluyendo el índice de pobreza, el índice de desempleo y el PIB real. El 1º de febrero de 2013, la Argentina pasó a ser el primer país miembro del FMI censurado debido a dudas de que puede estar aminorando las cifras de inflación y del PIB informadas. El FMI le dio a la Argentina como último plazo el 29 de septiembre de 2013 para adoptar "medidas correctivas" para mejorar la exactitud de la información entregada. En enero de 2014, el gobierno argentino reveló un nuevo índice de inflación sobre la base de una nueva metodología de cálculo. En 2014 y 2015 el FMI reaccionó con cautela al índice, indicando que seguiría examinando el progreso realizados por la República de Argentina en la revisión de la inflación y las estadísticas del producto interno bruto hacia 2016.

La nueva medida reveló que los precios al consumidor aumentaron a una tasa de 24% en 2014. La administración de Macri reemplazó las autoridades del INDEC y está en el proceso de implementación de una nueva metodología. INDEC aún no revela las cifras de 2015. Previo a la suspensión de la publicación de los índices, los precios del consumidor mostraron un incremento de 11,9% de enero a octubre 2015. Se espera que el nuevo director del INDEC, el Sr. Jorge Todesca, realice cambios relevantes a la metodología del instituto y por lo tanto, se publiquen estadísticas más confiables.

La intervención del gobierno argentino en la economía argentina ha aumentado y esta puede afectar directamente nuestros precios y ventas.

En el pasado el gobierno argentino fijó las condiciones y precios de mercado de ciertas industrias. En marzo de 2002, el gobierno argentino fijó el precio de la leche después de un conflicto entre productores. Otras intervenciones del gobierno en la economía podrían tener un efecto adverso sobre los niveles de la inversión extranjera en la Argentina, el acceso de empresas

argentinas a los mercados de capitales internacionales y las relaciones comerciales y diplomáticas entre la Argentina y otros países, lo que a su vez podría tener un efecto negativo grave sobre la economía argentina y por lo tanto, sobre nuestros negocios, capacidad de financiamiento, resultados de las operaciones y situación financiera. No podemos asegurar que el gobierno argentino no interferirá en otras áreas de la industria minorista en la operamos fijando los precios o regulando otras condiciones de mercado. Por lo tanto, no podemos asegurar que los precios y otras condiciones de mercado que el gobierno argentino podría imponer nos permitirán negociar libremente los precios de nuestros productos, todo lo cual podría afectarnos gravemente.

Actualmente el control de precios en la República Argentina se aplica en el marco del programa de "Precios Cuidados", un acuerdo entre el gobierno y los minoristas. Este programa refleja la canasta básica de productos para la población del país y a marzo 2016 constaba de más de 300 productos en las industrias de supermercados y mejoramiento del hogar. Si estos programas fueran ampliados, podrían tener un efecto adverso en nosotros.

En diciembre 2015 el Presidente Macri promulgó dos decretos de ley en un esfuerzo para promover el ingreso de capitales extranjeros a Argentina y limitar las obligaciones a la exportación; (i) Decreto 133/2015, que eliminó los impuestos a las exportaciones de trigo y maíz, carne bovina, y la disminución del impuesto a las exportaciones de soja; y (ii) el Decreto 160/2015 que elimina casi la totalidad de las obligaciones de las exportaciones industriales. El gobierno de Macri también eliminó las restricciones de divisas para los pagos de las importaciones.

Riesgos relacionados con Brasil

Las condiciones económicas y políticas brasileiras y las percepciones de estas condiciones en los mercados internacionales tienen un efecto directo sobre nuestros negocios y nuestro acceso a capitales y los mercados de deuda internacionales y podría afectarnos gravemente.

En los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, nuestras operaciones en Brasil representaron un 15,3%, 20,1% y 19,8% de nuestros ingresos ordinarios consolidados para esos períodos, respectivamente. Por lo tanto, nuestra situación financiera y resultados de operaciones dependen de las condiciones económicas vigentes en Brasil. La economía brasileira ha experimentado una inestabilidad importante en las últimas décadas, caracterizada por períodos de bajo crecimiento o crecimiento negativos, niveles de inflación altos y variables y la devaluación de la moneda. El producto nacional bruto de Brasil, en términos reales creció 1,9% en 2012 y 2,3% en 2013, según el Banco Central de Brasil. Las actuales estimaciones del Banco Central de Brasil indican que el producto interno bruto cayó 0,2% en 2014 y 3,8% en 2015. No podemos garantizarle que el PIB seguirá creciendo o estable en el futuro. Acontecimientos en la economía brasileira pueden afectar las tasas de crecimiento de Brasil y, por lo tanto, el consumo de nuestros productos. Por lo tanto, estos hechos podrían afectarnos gravemente. Históricamente, la situación política de Brasil ha influenciado el desempeño de la economía brasileira, y las crisis políticas han afectado la confianza de los inversionistas y del público en general, lo que ha provocado una desaceleración económica y aumentando la volatilidad de los valores emitidos en el extranjero por empresas brasileiras. Futuros acontecimientos en las políticas del gobierno brasileiro y/o la incertidumbre de si y cuando pueden implementarse esas políticas y normas, todo lo cual está fuera de nuestro control, podrían tener un efecto negativo importante para nosotros.

Cambios en las leyes tributarias brasileiras pueden aumentar nuestra carga fiscal.

El gobierno brasileiro a menudo implementa cambios en los regímenes tributarios que pueden afectarnos a nosotros y a nuestros clientes. Estos cambios incluyen cambios en las tasas impositivas vigentes y ocasionalmente la promulgación de impuestos provisorios, cuyos montos están destinados a determinados propósitos del gobierno. Algunos de estos cambios pueden significar un aumento de nuestros pagos de impuestos, lo que podría afectar negativamente la rentabilidad de la

industria y aumentar los precios de nuestros productos, restringir nuestra capacidad de hacer negocios en nuestros actuales mercados y en los mercados fijados como objetivo y afectarnos gravemente. No podemos garantizarles que seremos capaces de mantener nuestro flujo de fondos y rentabilidad proyectados después que se nos aplique un aumento de los impuestos brasileiros.

El gobierno brasileiro ha ejercido y sigue ejerciendo una influencia significativa sobre la economía brasileira.

El gobierno brasileiro interviene frecuentemente en la economía brasileira y ocasionalmente introduce cambios significativos en las políticas y normas. Las medidas del gobierno para controlar la inflación y otras políticas y normas a menudo han significado, entre otras, aumentar las tasas de interés, cambios en las políticas fiscales, controles de precios, devaluaciones de moneda, controles de capitales y límites a las exportaciones e importaciones. Podemos vernos negativamente afectados por cambios en las políticas o normas que signifiquen o afecten a factores tales como:

- las tasas de interés;
- la política monetaria
- los controles cambiarios y restricciones a las remesas al extranjero;
- fluctuaciones de monedas;
- inflación;
- liquidez de los mercados internos de capital y financiero;
- política fiscal; y
- otras políticas o hechos políticos, sociales y económicos en o que afecten a Brasil.

La incertidumbre respecto de si el gobierno brasileiro implementará políticas o normas cambiarias que afecten a estos u otros factores a futuro pueden contribuir a mantener la incertidumbre económica en Brasil. Por lo tanto, estas incertidumbres y otros futuros acontecimientos en la economía brasileira pueden afectarnos gravemente.

La inflación y las medidas que adopte el gobierno brasileiro para combatir la inflación pueden generar incertidumbre económica en Brasil.

Brasil ha experimentado históricamente altas tasas de inflación. En un pasado reciente la inflación, así como los esfuerzos del gobierno por combatirla han tenido efectos negativos importantes en la economía brasileira y han contribuido a aumentar la volatilidad en los mercados de valores brasileiros. Las medidas que ha adoptado el gobierno brasileiro para controlar la inflación a menudo han incluido mantener una estricta política monetaria con altas tasas de interés, restringiendo así la disponibilidad de crédito y reduciendo el crecimiento económico. Debido a ello, las tasas de interés han variado significativamente.

La tasa de interés del Sistema Especial de Liquidação e Custódia o “SELIC” en Brasil al 31 de diciembre era de 10,0% en 2013, 11,75% en 2014 y 14,25% en 2015, según el Comité de Política Monetaria do Banco Central. En octubre 2016 el Banco central bajó la tasa SELIC a 14%.

Las medidas adoptadas por el gobierno brasileiro, incluyendo cambios de la tasa de interés, intervención del mercado cambiario, expansión de la política fiscal y medidas para ajustar o fijar el valor del Real, pueden aumentar la inflación. Si Brasil tiene una inflación importante en el futuro, las consecuencias pueden incluir una mayor incertidumbre económica y mayores costos para nosotros, lo que puede afectarnos gravemente.

La inestabilidad del tipo de cambio puede afectar negativamente a la economía brasileira y a nosotros.

La moneda brasilera históricamente ha experimentado fluctuaciones frecuentes. En el pasado, el gobierno brasilero implementó distintos planes económicos y adoptó cierta cantidad de políticas cambiarias, incluyendo devaluaciones repentinas, mini devaluaciones periódicas (durante las cuales la frecuencia de los ajustes varió de día a día a mensualmente), sistemas cambiarios flotantes, controles cambiarios y mercados cambiarios dobles. A menudo hubo fluctuaciones importantes del tipo de cambio entre la moneda brasilera, el dólar estadounidense, el euro y otras monedas. Esta inestabilidad puede afectar nuestros estados financieros consolidados, debido a la importancia cada vez mayor de nuestras operaciones brasileras en nuestro portafolio de negocios, lo que podría afectarnos materialmente

Nuestro negocio en Brasil está sujeto a regulación del gobierno.

Nuestras operaciones brasileras están sujetas a múltiples leyes y reglamentos nacionales, estatales y locales, incluyendo leyes ambientales, agrícolas, sanitarias y de seguridad y laborales. Invertimos recursos financieros y gerenciales para cumplir con estas leyes y los permisos afines requeridos. No hacerlo podría ocasionarnos multas o sanciones, acciones coercitivas, demandas por lesiones personales o daños a los bienes, u obligaciones de investigar y/o subsanar perjuicios o lesiones. Además, si las leyes o los reglamentos aplicables o la interpretación o aplicación de éstos se vuelven más estrictos en el futuro, nuestros costos de capital u operativos podrían aumentar más allá de lo que prevemos actualmente, y las autoridades competentes podrían obstaculizar e incluso oponerse a que obtengamos o renovemos los permisos para nuestras actividades.

La operación regular de nuestras tiendas y centros de distribución dependen de servicios públicos, incluyendo la electricidad y la implementación de planes de conservación de energía como resultado de una hidrología desfavorable u otros factores que podrían tener un efecto negativo en la demanda del consumidor, y por ende, tener un efecto negativo en nuestras operaciones y gestión de inventarios.

El sector de generación de energía en Brasil depende de, entre otros, plantas hidroeléctricas, cuyos niveles de generación pueden estar afectados por condiciones hidrológicas, las cuales dependen de los niveles de lluvia y calor. Si las condiciones hidrológicas producen un bajo nivel de suministro de energía en Brasil, podría causar, entre otras cosas, la implementación de programas de conservación de energía, incluyendo reducciones obligatorias de generación y consumo de energía. Las condiciones hidrológicas a fines de 2007 y comienzos del 2008 también han sido deficientes, particularmente impactando los niveles de las reservas en las regiones del nordeste y sureste del país.

Riesgos relacionados con Perú

Acontecimientos económicos, sociales y políticos en Perú, incluyendo la inestabilidad política, inflación y desempleo, podrían afectarnos gravemente.

Nuestras operaciones en Perú representaron 9,1%, 8,7% y 7,9% de los ingresos ordinarios consolidados para los años 2015, 2014 y 2013, respectivamente. Nuestros resultados operativos y nuestra situación financiera pueden verse afectados por cambios en las políticas económicas y de otra índole del gobierno peruano que ha ejercido y sigue ejerciendo una influencia importante sobre muchos aspectos del sector privado, así como por otros acontecimientos económicos, sociales y políticos en el Perú, incluyendo la devaluación, controles cambiarios y crecimiento económico.

Hasta comienzos de la década del 90, Perú ha pasado por períodos de alta inflación, que han socavado gravemente la economía peruana y la capacidad del gobierno para crear condiciones que pudiesen apoyar el crecimiento económico.

Con la reciente elección de Pedro Pablo Kuczynski en julio de 2016, existe un cierto optimismo a nivel interno y externo para el desarrollo de proyectos de inversión, lo que genera un clima de mayor perspectiva de desarrollo en el Perú.

De otro lado, el contexto internacional plantea algunos riesgos a la baja para la economía que debido a la desaceleración abrupta de China y la caída de precios de las materias primas, así como la incertidumbre respecto del inicio y la magnitud del incremento de la tasa de política monetaria de la Reserva Federal de Estados Unidos. Asimismo, está la salida súbita y masiva de capitales desde economías emergentes activada por una mayor caída de precios de materias primas y/o retiro del estímulo monetario en Estados Unidos.

Una devaluación de la moneda peruana o cambios inesperados de los controles cambiarios podrían afectarnos gravemente.

La moneda peruana históricamente ha experimentado una cantidad importante de devaluaciones y, por lo tanto, el gobierno peruano ha adoptado y funcionado bajo distintas prácticas y políticas de determinación del tipo de cambio, que van desde el estricto control hasta la determinación por el mercado de los tipos de cambio. El Nuevo Sol se apreció respecto del dólar en 5,7% en 2012, y se depreció respecto del dólar estadounidense en 9,6% en 2013, 6,7% en 2014 y 2,6% en 2015. Como la economía peruana está parcialmente dolarizada, la devaluación del Nuevo Sol respecto del dólar estadounidense podría tener un efecto negativo en la economía, por lo que cualquiera devaluación importante del Nuevo Sol respecto del dólar estadounidense podría afectarnos gravemente.

Riesgos relacionados con Colombia

Nuestras operaciones minoristas y de supermercados en Colombia son muy dependientes de las condiciones económicas y políticas.

Debido a nuestra adquisición del supermercado Carrefour en Colombia, el mercado colombiano se ha convertido en una parte significativa de nuestro negocio de supermercados y los resultados operativos afines. Colombia ha experimentado en el pasado períodos de importante inestabilidad económica y política. Colombia representó 8,3%, 10,2% y 9,7% del total de nuestros ingresos en 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

Los ingresos de nuestras operaciones en Colombia dependen en una medida significativa de las condiciones macroeconómicas y políticas. Caídas de la tasa de crecimiento, períodos de crecimiento negativo, cambios de la ley, aumentos de la inflación, cambios en las leyes o las políticas, o futuras interpretaciones judiciales de políticas relacionadas con controles cambiarios u otros asuntos tales como (más no limitados a) la devaluación de la moneda, tasas de interés, inflación, leyes y reglamentos fiscales, bancarios y otras novedades políticas o económicas en o que afecten a Colombia pueden afectar el ambiente global de los negocios y podrían a su vez afectar nuestra situación financiera y los resultados de las operaciones.

El déficit fiscal y la deuda pública cada vez mayor de Colombia podrían afectar la economía colombiana. El déficit fiscal en Colombia fue de 2,2% del PIB en 2013, 2,6% del PIB en 2014 y se estima que alcanzó el 3,2% del PIB en 2015, para 2016 se estima llegará a un 3,6% del PIB.

A pesar de la recuperación de la economía colombiana durante los últimos años, no podemos garantizar que ese crecimiento y relativa estabilidad se mantendrán. Si se deteriorara la situación de la economía colombiana, es probable que nos viéramos afectados negativamente.

El gobierno de Colombia interviene con frecuencia en la economía y de vez en cuando hace cambios significativos en la política monetaria, fiscal y regulatoria. Nuestros negocios y resultados operativos y situación financiera pueden verse afectados negativamente por cambios de las políticas gubernamentales o fiscales, y otras normas políticas, diplomáticas, sociales y económicas que puedan afectar a Colombia. No podemos prever qué políticas adoptará el gobierno colombiano y si esas políticas tendrán un efecto negativo sobre la economía colombiana o nuestro desempeño económico y financiero.

El gobierno colombiano y el Banco Central colombiano pueden tratar de implementar nuevas políticas destinadas a controlar nuevas fluctuaciones del peso colombiano respecto del dólar estadounidense e impulsar la estabilidad de precios internos. El Banco Central de Colombia puede imponer ciertos requisitos de depósito para los préstamos denominados en moneda extranjera obtenidos por residentes colombianos, incluyéndonos a nosotros. Aun cuando actualmente no existe ningún requisito de depósito, en 2008, después de la valorización del peso colombiano respecto de monedas extranjeras se fijó, un depósito legal de 40%. No podemos prever o controlar futuras medidas del Banco Central de Colombia respecto de esos requisitos de depósito, lo que puede significar la creación de un porcentaje de depósito legal distinto. El uso de esas medidas por parte del Banco Central colombiano puede ser una manera de desincentivarlos de obtener préstamos denominados en una moneda extranjera. No podemos prever los efectos que esas políticas tendrán en la economía colombiana. Además no podemos garantizar que el peso colombiano no se devaluará o revalorizará respecto de otras monedas en el futuro.

Nuestros activos ubicados en Colombia están afectos a distintos riesgos asociados con países de mercados emergentes, tales como Colombia.

La posesión de activos en Colombia, así como en otros países con mercados emergentes está sujeta a incertidumbres políticas, económicas y otras, incluyendo expropiaciones, renegociación o anulación de contratos existentes, restricciones cambiarias y variaciones monetarias internacionales. No podemos garantizar que nuestros resultados de operaciones no se verán afectados por cualquiera de tales hechos.

Las políticas del gobierno colombiano afectarán probablemente la economía de manera importante y por lo tanto nuestros negocios y operaciones en Colombia.

El gobierno colombiano ha ejercido históricamente una influencia importante sobre la economía colombiana y es probable que sus políticas sigan afectando significativamente nuestras operaciones en Colombia. Nuestro negocio en Colombia podría verse afectado negativamente por cambios en la política o en futuras interpretaciones judiciales de esas políticas, que afecten los controles cambiarios y otros temas tales como una devaluación de la moneda, inflación, tasa de interés, tributación, regulaciones y otros acontecimientos políticos o económicos en o que afecten a Colombia.

Aun cuando Colombia ha mantenido un crecimiento económico estable desde 2003 y una tasa de inflación bajo 8% durante los últimos 10 años, en el pasado, el crecimiento económico se ha visto afectado negativamente por una menor inversión extranjera directa y altas tasas de inflación y la percepción de una inestabilidad política. No podemos garantizar que el crecimiento alcanzado por la economía colombiana en los últimos años seguirá en periodos futuros. Si se deteriora la percepción de una mayor estabilidad general en Colombia o si cae la inversión extranjera directa, la economía colombiana puede enfrentar una recesión, lo que podría afectar negativamente los resultados de nuestras operaciones.

La economía colombiana sigue vulnerable a golpes externos que podrían deberse a que grandes socios comerciales regionales sufrieran dificultades económicas importantes o a efectos de “contagio” más generales lo que podría afectar gravemente el crecimiento de la economía colombiana y su capacidad para atender el servicio de su deuda.

El gobierno colombiano ha indicado que restringir las condiciones crediticias de los mercados financieros podría tener un efecto negativo, aunque limitado, sobre la economía colombiana sobre todo debido a menores flujos de inversión extranjera directa. Una caída significativa del crecimiento económico de cualquiera de los grandes socios comerciales de Colombia, tales como los Estados Unidos y Venezuela, podría tener un efecto negativo grave sobre la balanza comercial de Colombia y afectar negativamente el crecimiento económico de Colombia. Según el ministro de comercio colombiano, Estados Unidos es el principal mercado para las exportaciones colombianas. En 2015 y

2014, Estados Unidos representó el 27,6% y 25,9% del total de las exportaciones de Colombia, respectivamente. Los bienes importados a Estados Unidos desde Colombia totalizaron US 9.853 millones en 2015, una caída de 30,6% comparado a 2014 (US 14.200 millones). Las importaciones de Estados Unidos desde Colombia han decrecido desde 2011 (pre-FTA). Por lo tanto, una nueva caída de la demanda estadounidense podría afectar gravemente las exportaciones colombianas y el crecimiento económico de Colombia, lo que a su vez podría tener efectos perjudiciales para nuestras actividades comerciales. La crisis diplomática sufrida entre Colombia y Venezuela aunque ha tenido momentos de dificultad, para el 2016 la relación está bajo control.

Colombia ha experimentado varios períodos de violencia e inestabilidad y esa violencia e inestabilidad podrían afectar a la economía y nuestras operaciones.

Colombia ha experimentado varios períodos de severa violencia criminal durante las últimas cuatro décadas, principalmente debido a las actividades de la guerrilla, grupos paramilitares y carteles de la droga. En regiones lejanas del país, donde la presencia del gobierno es mínima, estos grupos han extendido su influencia sobre la población local y financian sus actividades protegiendo y prestando servicios a traficantes de droga. En respuesta a esto, el gobierno colombiano ha implementado distintas medidas de seguridad y fortalecido sus fuerzas militares y policíacas, incluyendo la creación de unidades especializadas. A pesar de estos esfuerzos, la actividad paramilitar, la guerrilla y la actividad criminal relacionadas con la droga siguen existiendo en Colombia. Cualquier aumento de la violencia asociada con estas actividades puede afectar negativamente la economía colombiana a futuro. En el contexto de inestabilidad política, se ha sostenido que existen vínculos entre miembros del gobierno colombiano y grupos paramilitares. Estas afirmaciones tienen un efecto negativo para la credibilidad del gobierno colombiano, lo que a su vez podría afectar negativamente la economía colombiana o nuestras operaciones en ese país a futuro. El gobierno Colombiano para el año 2016 firmó un acuerdo con el grupo guerrillero FARC para buscar su desmovilización y finalización del conflicto armado, el cual fue puesto a consideración de la ciudadanía colombiana mediante plebiscito, donde por una mayoría ajustada ganó su no aprobación, a pesar de esto el Gobierno Colombiano continua en negociaciones, incluyendo también al grupo subversivo ELN, existiendo a la fecha un pacto de no agresión entre estos grupos y el ejército nacional.

Las relaciones diplomáticas de Colombia con Venezuela y Ecuador pueden afectar la economía colombiana y por lo tanto los resultados de nuestra operaciones y nuestra situación financiera.

Las relaciones diplomáticas con Venezuela y Ecuador, dos de los principales socios comerciales de Colombia han estado periódicamente tensas, y se han visto afectadas por hechos que rodean el conflicto armado con las Fuerzas Revolucionarias de Colombia o FARC, sobre todo en las fronteras de Colombia con Venezuela y Ecuador. Cualquier deterioro adicional de las relaciones de Colombia con Venezuela y Ecuador puede significar el cierre de las fronteras, la imposición de barreras comerciales o la interrupción de las relaciones diplomáticas, cualquiera de los cuales podría afectar negativamente la balanza comercial, la economía y la seguridad nacional colombiana, lo que podría afectar nuestros resultados operativos.

Desastres naturales en Colombia podrían interrumpir nuestra actividad comercial y afectar nuestros resultados operativos en Colombia.

En Colombia estamos expuestos a desastres naturales como terremotos, erupciones volcánicas, inundaciones y tormentas tropicales. En caso de un desastre natural, nuestro plan de recuperación podría resultar ineficiente, lo que podría afectar gravemente nuestra capacidad para reactivar nuestros negocios en Colombia, sobre todo si tal hecho afecta el procesamiento, la transmisión, el almacenamiento y los sistemas de recuperación de datos computacionales o destruye los datos de nuestros clientes u otros. Además, si por un desastre natural ya no pudiéramos disponer de una

cantidad importante de nuestros empleados y altos gerentes, podría verse comprometida nuestra capacidad para llevar a cabo nuestra actividad comercial. Desastres naturales o hechos similares también podrían provocar una inestabilidad importante de los resultados de nuestras operaciones colombianas para cualquier trimestre fiscal o ejercicio financiero.

Nuestras operaciones colombianas están sujetas a fiscalización.

El negocio de los supermercados y comercio en general en Colombia está principalmente normado por la Oficina Colombiana de Protección al Consumidor y el libre mercado. Sin embargo, la Superintendencia de Industria y comercio Colombiana actúa como Organismo Supervisor para la aplicación de leyes permitidas por la Oficina de Protección al Consumidor Colombiana. El Ministro de la Industria y del Turismo colombiano también juega un rol importante en la industria dado que tiene a su alcance la posibilidad de adoptar cualquiera medida necesaria para garantizar la protección del mercado local para la industria nacional. En el pasado el ministerio ha asumido una amplia gama de medidas para lograr este objetivo, las que han incluido la creación de aranceles y controles de precios para productos específicos.

Además, todas las empresas están fiscalizadas por la Superintendencia de Sociedades colombianas. Este organismo gubernamental supervisa y aprueba hechos corporativos tales como las fusiones, adquisiciones y quiebras. Todas las empresas que caen dentro del alcance de este organismo en Colombia deben presentar estados financieros anuales ante este organismo.

Impuestos nuevos o más altos provocados por cambios en la legislación y las normas tributarias colombianas o la interpretación de estas podrían afectar negativamente nuestros resultados operativos en Colombia.

La promulgación de nuevas leyes y normas tributarias y la incertidumbre respecto de la aplicación o interpretación de futuras políticas tributarias, nos significa riesgos. En los últimos años, las autoridades fiscales colombianas han impuesto tributos adicionales en varios sectores, tales como impuestos a las operaciones financieras y otros impuestos al activo neto, han modificado las tasas de retención del impuesto sobre las utilidades de las sociedades y han eliminado ciertos beneficios tributarios. Para 2016 se espera la aprobación por parte del Congreso de la República de una reforma tributaria estructural, que tiene como objetivo controlar el crecimiento del déficit fiscal, distribuyendo la carga fiscal no solo para el sector empresarial que ha sido afectado por las últimas reformas, sino para las personas naturales contribuyentes, siendo una de las principales apuestas el incremento del IVA de un 16% a un 19%.

El gobierno colombiano podría incautar o expropiar nuestros activos bajo ciertas circunstancias.

En virtud del Artículo 58 de la constitución colombiana, el gobierno colombiano puede ejercer su derecho de expropiación respecto de nuestros activos en caso de que se requiera tal medida para proteger el interés público. Según la Ley 388 de 1997 y sus decretos reglamentarios, el derecho de expropiación puede ejercerse mediante: (i) una expropiación ordinaria; (ii) una expropiación administrativa; o (iii) una expropiación en caso de guerra. , está última únicamente con efectos temporales. En los dos primeros casos tendríamos derecho a una indemnización o reconocimiento de un valor razonable por el activo expropiado tal como se describe más adelante y siempre habrá espacio para negociar la enajenación voluntaria del inmueble. Además, como norma general, debe pagarse una indemnización antes de que se expropie realmente el activo.

En el caso de una expropiación ordinaria el gobierno colombiano puede expropiar cualquier activo. Antes de la expropiación, el gobierno colombiano debe ofrecer comprarle el activo a su dueño al valor de mercado determinado por un tasador independiente. Si las partes no llegan a un acuerdo después de 30 días de formulada esa oferta, el gobierno colombiano puede iniciar un juicio.

En el juicio, el tribunal correspondiente debería decidir sobre la validez de la expropiación y el monto de la indemnización.

Una expropiación administrativa puede ocurrir cuando los factores que apoyan la expropiación representan un riesgo eminente que afecta el interés público. Antes de realizar una expropiación administrativa, el gobierno colombiano debe ofrecerle al dueño comprar el activo al valor de mercado determinado por un tasador independiente. De no alcanzarse un acuerdo entre las partes después de 30 días de formulada esa oferta, el gobierno puede expropiar el activo directamente (es decir, sin tener que realizar un juicio y determinar el monto de la indemnización en base al valor de mercado del activo). Después de la expropiación, las partes pueden impugnar la validez de la expropiación y el monto de la indemnización otorgada a través de un juicio.

En una expropiación en caso de guerra, el gobierno colombiano puede expropiar bienes personales sin tener que pagar ninguna indemnización antes de la expropiación y ocupar temporalmente el bien raíz mientras lo requiera la seguridad nacional. La propiedad del bien raíz expropiado debe devolverse a su dueño original una vez que dejen de existir los motivos de la expropiación.

Fluctuaciones del tipo de cambio podrían afectar la economía colombiana y, por lo tanto, a nosotros.

El peso colombiano es una moneda muy inestable que ha sido objeto de importantes devaluaciones y revalorizaciones en el pasado y puede ser objeto de fluctuaciones similares en el futuro. Una devaluación o revalorización significativa del peso colombiano respecto del dólar estadounidense podría afectar la economía colombiana y, por lo tanto, nuestros resultados operativos.

Altas tasas de inflación pueden afectarnos negativamente.

Las tasas de interés en Colombia han sido históricamente altas y no podemos garantizar que la inflación no vuelva a ser alta. Las tasas de inflación fueron de 1,94% en 2013, 6,77% en 2014 y 6,77% en 2015. Las presiones inflacionarias pueden, entre otras cosas, reducir el poder adquisitivo de los consumidores y no podemos garantizar que las medidas adoptadas por el gobierno colombiano y el Banco Central de Colombia bastarán para frenar la inflación. Volver a una alta inflación en Colombia puede dañar nuestros resultados de explotación.

4.0 ANTECEDENTES FINANCIEROS

4.1 Estados Financieros.

Los Estados Financieros presentados a continuación corresponden a los publicados al 30 de septiembre de 2016.

4.1.1 Estado de Situación Financiera

ACTIVOS	30/09/2016 M\$	31/12/2015 M\$
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes al efectivo	196.541.377	268.275.126
Otros activos financieros corrientes	85.123.246	254.850.725
Otros activos no financieros corrientes	30.375.624	14.442.030
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	789.731.945	819.839.383
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	20.803.765	14.851.194
Inventarios corrientes	1.176.594.612	1.068.309.333
Activos por impuestos corrientes, corrientes	86.447.524	61.197.049
Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.385.618.093	2.501.764.840

Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	41.422.321	-
Activos corrientes totales	2.427.040.414	2.501.764.840
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Otros activos financieros no corrientes	316.576.387	421.532.586
Otros activos no financieros no corrientes	49.926.199	31.907.769
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar no corrientes	16.697.101	30.996.852
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	199.775.177	251.527.505
Activos intangibles distintos de la plusvalía	409.145.368	401.749.417
Plusvalía	1.442.790.696	1.391.692.072
Propiedades, planta y equipo	2.610.413.392	2.711.490.630
Propiedad de inversión	1.868.538.160	1.807.095.204
Activos por impuestos corrientes, no corrientes	5.330.299	8.854.347
Activos por impuestos diferidos	651.894.789	552.114.088
Total de activos no corrientes	7.571.087.568	7.608.960.470
TOTAL ACTIVOS	9.998.127.982	10.110.725.310

PATRIMONIO Y PASIVOS	30/09/2016 M\$	31/12/2015 M\$
PASIVOS CORRIENTES		
Otros pasivos financieros corrientes	586.580.085	356.173.111
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	1.556.245.897	1.856.524.795
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	21.424.259	29.196.949
Otras provisiones corrientes	11.817.424	15.641.961
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	92.647.613	49.433.829
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	114.594.969	97.889.042
Otros pasivos no financieros corrientes	68.827.127	21.225.549
Total pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.452.137.374	2.426.085.236
Pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	6.033.668	-
Total pasivos corrientes	2.458.171.042	2.426.085.236
PASIVOS NO CORRIENTES		
Otros pasivos financieros no corrientes	2.747.755.574	2.924.038.308
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar no corrientes	4.259.195	4.502.991
Otras provisiones no corrientes	72.302.967	78.188.586
Pasivo por impuestos diferidos	699.964.275	649.536.334
Otros pasivos no financieros no corrientes	61.141.013	57.562.037
Total pasivos no corrientes	3.585.423.024	3.713.828.256
TOTAL PASIVOS	6.043.594.066	6.139.913.492
PATRIMONIO		
Capital emitido	2.370.372.426	2.321.380.936
Ganancias (pérdidas) acumuladas	2.343.795.122	2.329.411.478
Prima de emisión	491.478.332	526.633.344
Otras reservas	(1.251.214.546)	(1.205.679.999)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	3.954.431.334	3.971.745.759
Participaciones no controladoras	102.582	(933.941)
PATRIMONIO TOTAL	3.954.533.916	3.970.811.818
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	9.998.127.982	10.110.725.310

4.1.2 Estado de Resultados por Función, Consolidado

ESTADO DE RESULTADOS	01/01/2016 al 30/09/2016 M\$	01/01/2015 al 30/09/2015 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	7.487.220.733	7.942.483.366
Costo de Ventas	(5.323.518.421)	(5.664.936.408)
Ganancia bruta	2.163.702.312	2.277.546.958
Otros ingresos	126.749.692	65.366.780
Costos de distribución	(18.989.663)	(20.275.644)
Gastos de administración	(1.714.231.496)	(1.854.414.264)
Otros gastos, por función	(120.813.586)	(122.779.162)
Otras ganancias (pérdidas)	53.008.510	(61.712.948)

Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales	489.425.769	283.731.720
Ingresos financieros	9.377.750	12.634.622
Costos financieros	(206.559.054)	(180.753.287)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	10.136.236	8.771.176
Diferencias de cambio	46.417.107	(107.142.867)
Resultados por Unidades de Reajuste	(12.019.656)	(15.895.638)
Ganancia (Pérdida) antes de Impuesto	336.778.152	1.345.726
Gasto por impuestos a las ganancias	(106.433.052)	33.859.507
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	230.345.100	35.205.233
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	-	9.244.460
Ganancia (Pérdida)	230.345.100	44.449.693
Ganancia (pérdida), atribuible a		
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	228.991.958	43.259.998
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	1.353.142	1.189.695
Ganancia (Pérdida)	230.345.100	44.449.693

4.1.3 Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	30/09/2016 MS	30/09/2015 MS
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación		
Clases de cobros por actividades de operación		
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	8.918.877.367	9.686.891.373
Otros cobros por actividades de operación	15.572.289	5.648.459
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(7.555.329.522)	(7.662.029.654)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(944.471.793)	(1.179.376.094)
Otros pagos por actividades de operación	(401.061.440)	(464.491.392)
Flujos de efectivo procedentes (utilizados en) operaciones	33.586.901	386.642.692
Impuestos a las ganancias pagados (reembolsados)	(68.581.421)	(54.370.923)
Otras entradas (salidas) de efectivo	(563.088)	(110.595.508)
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(35.557.608)	221.676.261
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión		
Flujos de efectivo utilizados para obtener el control de subsidiarias u otros negocios	(1.434.532)	-
Flujos de efectivo procedentes de la pérdida de control de subsidiarias u otros negocios, clasificados como actividades de inversión	-	169.845.372
Flujos de efectivo utilizados en la compra de participación no controladoras	-	(30.132.967)
Importes procedentes de ventas de propiedades, planta y equipo	2.988.417	17.266.457
Compras de propiedades, planta y equipo	(137.643.267)	(128.076.475)
Compras de activos intangibles	(34.022.610)	(24.298.390)
Cobros a entidades relacionadas	-	290.824.586
Dividendos recibidos	5.174.138	1.331.981
Intereses recibidos	1.043.743	2.899.662
Otras entradas (salidas) de efectivo	289.553.738	(97.152.060)
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	125.659.627	202.508.166
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación		
Importes procedentes de la emisión de acciones	13.836.478	-
Importes procedentes de préstamos	313.634.598	2.855.415.057
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	-	730.388.986
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	313.634.598	2.125.026.071
Reembolsos de préstamos	(91.783.812)	(3.119.149.753)
Dividendos pagados	(170.547.577)	(35.639.263)
Intereses pagados	(212.197.023)	(184.392.521)
Otras entradas (salidas) de efectivo	(1.277.499)	43.049.819
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(148.334.835)	(440.716.661)
Incremento (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(58.232.816)	(16.532.234)

Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(13.500.933)	21.345.908
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo	(71.733.749)	4.813.674
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	268.275.126	218.871.793
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	196.541.377	223.685.467

4.2 Razones Financieras.

Históricamente las principales fuentes de financiación de la Compañía han sido los mercados de capitales tanto a nivel nacional como internacional incurriendo tanto a los de deuda como de capital y préstamos bancarios. Al 30 de septiembre 2016, los pasivos financieros (sin considerar obligaciones de las actividades bancarias de Cencosud) alcanzaron CLP 3.227.258.231 millones, un aumento del 2,31% respecto al 31 de diciembre de 2015.

Al 30 de septiembre 2016, la deuda financiera neta (sin considerar la operación bancaria en Perú y en Chile) fue CLP 2.691.919 millones, comparado con CLP 2.300.048 millones al 31 de diciembre 2015.

(veces)	Sep-16	Dic-15	Dic-14
Deuda Financiera Neta / Ebitda Ajustado	3,2	3,3	3,7
Ratio Gasto Financiero	3,0	2,8	3,5
Deuda Financiera / Patrimonio	0,7	0,6	0,6
Deuda / Patrimonio	1,5	1,5	1,4
Activos Corrientes/ Pasivos Corrientes	0,9	1,0	0,8

Estos indicadores financieros no necesariamente representan compromisos financieros asociados a los contratos de deuda y bonos, y estos se muestran con fines meramente informativos. Las relaciones que se muestran más arriba no incluyen los activos y pasivos de las actividades de banca de Cencosud; Por lo tanto, los activos y pasivos de las actividades bancarias no se consideran en los convenios financieros de la Compañía.

Deuda Financiera Neta

En CLP	Sept. 2016 Consolidado	Dic. 2015 Consolidado
Otros pasivos financieros, corriente	586.580.085	356.173.111
Otros pasivos financieros, corriente (Banco Paris, Chile)	2.152.065	39.573.017
Otros pasivos financieros, corriente (Banco Cencosud, Perú)	49.705.474	54.494.315
Otros pasivos financieros, corriente (Neto de Act. Bancarias)	534.722.546	262.105.779
Otros pasivos financieros, no corriente	2.747.755.574	2.924.038.308
Otros pasivos financieros, no corriente (Banco Paris, Chile)	7.834.730	8.235.347
Otros pasivos financieros, no corriente (Banco Cencosud, Perú)	47.385.159	23.601.566
Otros pasivos financieros, no corriente (Neto de Act. Bancarias)	2.692.535.685	2.892.201.395
Obligaciones netas de actividades bancarias	3.227.258.231	3.154.307.174
Efectivo y Equivalentes al efectivo	196.541.377	268.275.126
Efectivo y Equivalentes al efectivo (Banco Paris, Chile)	2.075.588	2.112.443
Efectivo y Equivalentes al efectivo (Banco Cencosud, Perú)	29.605.093	16.872.321
Efectivo y Equivalentes al efectivo neto de actividades bancarias	164.860.696	249.290.362

Otros activos financieros, corriente	85.123.246	254.850.725
Otros activos financieros, corriente (Banco Paris)	31.220.906	71.414.725
Otros activos financieros, corriente (Banco Cencosud)	-	-
Otros activos financieros, corriente neto de actividades bancarias	53.902.340	183.436.000
Otros activos financieros, no corriente	316.576.387	421.532.586
Otros activos financieros, no corriente (Banco Paris)	-	-
Otros activos financieros, no corriente (Banco Cencosud)	-	-
Otros activos financieros, no-corriente neto de actividades bancarias	316.576.387	421.532.586
Deuda Financiera Neta	2.691.918.808	2.300.048.226

4.3 Créditos preferentes.

El Emisor no tiene deudas privilegiadas ni preferentes, sin perjuicio de aquellas obligaciones que eventualmente puedan quedar afectadas a los privilegios o preferencias establecidos en el Título XLI del Código Civil o leyes especiales.

4.4 Restricción al emisor en relación a otros acreedores.

- a) De acuerdo a lo establecido en el contrato de emisión de bonos de Cencosud S.A., de fecha 5 de Julio de 2001, inscrita en el Registro de Valores de la SVS con fecha 5 de septiembre de 2001 bajo el N° 268 y en cuya virtud se procedió a emitir dos Series denominadas “Serie A” y “Serie B”, de las cuales sólo se encuentra vigente la Serie Ben sus tramos denominados “B1” y “B2”, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones y restricciones:

Mantener, durante la vigencia de dicho contrato, activos libres de Gravámenes Restringidos (según se define en el contrato) que sean equivalentes, a lo menos, a 1,2 veces el monto insoluto del capital adeudado por concepto de los bonos. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 203,13 veces.

No vender, ceder o transferir activos esenciales que representen más del 30% de sus activos totales y que pongan en peligro la continuidad de su giro, salvo que la venta, cesión o transferencia sea a una filial y en la medida que ésta se obligue solidariamente al pago de los bonos.

Mantener una Razón de Endeudamiento (según se define en el contrato) no superior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Mantener en todo momento durante la vigencia de la señalada emisión de bonos un patrimonio mínimo de UF 11.500.000. Al 30 de septiembre de 2016, el patrimonio del emisor era equivalente a 150,80 millones de UF.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- b) De acuerdo a lo establecido en el contrato de emisión de bonos de Cencosud S.A., de fecha 13 de Marzo de 2008, inscrita en el Registro de Valores de la SVS con fecha 16 de abril de 2008 bajo el N° 530 y en cuya virtud se han procedido a emitir dos series denominadas “Serie E” y “Serie F”, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones y restricciones:

Mantener las siguientes relaciones financieras sobre los estados financieros trimestrales: (i) Un nivel de endeudamiento que, medido sobre los estados financieros en que la relación otros pasivos

financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes, menos efectivo y equivalentes al efectivo, menos otros activos financieros corrientes de los estados financieros del Emisor, sobre el patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora, no supere de 1,20 veces. Asimismo, se sumarán al pasivo exigible las obligaciones que asuma el Emisor en su calidad de aval, fiador simple y/o solidario y aquellas en que responda en forma directa o indirecta de las obligaciones de terceros. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,76 veces; y (ii) De conformidad a los estados financieros, mantener activos totales, libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto, al menos igual a una coma veinte veces el pasivo exigible del Emisor. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

No otorgar avales ni fianzas ni constituirse como codeudor solidario en favor de terceros, excepto a filiales del Emisor.

Mantener en los estados financieros trimestrales ingresos provenientes de las áreas de negocios de venta al detalle, administración de centros comerciales, inversión inmobiliaria y evaluación, otorgamiento y administración de créditos, a un nivel equivalente al menos 67% de la cuenta de ingresos de actividades ordinarias del Emisor.

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”.

Mantener en los estados financieros Trimestrales la propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de “Cencosud Supermercados S.A.” y de al menos un 45% de “Cencosud Administradora de Tarjetas S.A.”

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- c) De acuerdo a lo establecido en el Contrato Marco de Emisión del Programa de Oferta Privada de Bonos Corporativos Cencosud S.A., de fecha 24 de Abril de 2008, en adelante **“el Programa”**, suscrito en la ciudad de Lima, República del Perú y en cuya virtud se procedió a efectuar dos emisiones de una misma serie denominada “Serie A”, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones y restricciones:

Mantener un nivel de endeudamiento, medido sobre los estados financieros consolidados, o individuales en caso que el Emisor no consolide, en que la relación pasivo financiero consolidado, o individual en caso que el Emisor no consolide, menos disponible, menos los depósitos a plazo, menos los valores negociables, menos pacto de retroventa y contratos forwards de la cuenta otros activos circulantes, de los estados financieros consolidados del Emisor o individuales en caso que el Emisor no consolide, sobre total patrimonio, no supere el nivel de 1,20 veces. Asimismo, se sumarán al pasivo financiero consolidado, o individual en caso que el Emisor no consolide, las obligaciones que asuma el Emisor en su calidad de aval, fiador simple y/o solidario y aquellas en que responda en forma directa o indirecta de las obligaciones de terceros. No obstante lo anterior, no se considerarán para los efectos del cálculo del nivel de endeudamiento referido, los montos de pasivos del Banco Paris. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,76 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- d) De acuerdo a lo establecido en el contrato de emisión de bonos de Cencosud S.A., de fecha 5 de Septiembre de 2008, modificada el 2 de octubre del año 2008, inscrita en el Registro de Valores de la SVS con fecha 14 de octubre de 2008 bajo el N° 551 y en cuya virtud se han procedido a emitir las series denominadas “Serie J”, “Serie L”, “Serie N” y “Serie O”, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones y restricciones:

Mantener las siguientes relaciones financieras, sobre los estados financieros trimestrales:

/i/ Un nivel de endeudamiento que, medido sobre los estados financieros en que la relación otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes, menos efectivo y equivalentes al efectivo, menos otros activos financieros corrientes de los estados financieros del Emisor, sobre el patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora, no supere de 1,20 veces. Asimismo, se sumarán al pasivo exigible las obligaciones que asuma el Emisor en su calidad de aval, fiador simple y/o solidario y aquellas en que responda en forma directa o indirecta de las obligaciones de terceros. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,76 veces; y /ii/ De conformidad a los estados financieros, mantener activos totales, libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto, al menos igual a 1,20 veces el pasivo exigible del Emisor. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

No otorgar avales ni fianzas ni constituirse como codeudor solidario en favor de terceros, excepto a filiales del Emisor.

Mantener en los estados financieros trimestrales ingresos provenientes de las áreas de negocios de venta al detalle, administración de centros comerciales, inversión inmobiliaria y evaluación, otorgamiento y administración de créditos, a un nivel equivalente al menos 67% de la cuenta de ingresos de actividades ordinarias del Emisor.

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”.

Mantener en los estados financieros trimestrales la propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de “Cencosud Supermercados S.A.” y de al menos un 45% de “Cencosud Administradora de Tarjetas S.A.”

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- e) De acuerdo a lo establecido en contrato de consolidación de deuda de fecha 30 de junio de 2010 y la reprogramación de dicha deuda suscrita con fecha 13 de marzo de 2014, ambas celebradas entre Cencosud Retail S.A. como deudor y Banco del Estado de Chile, como acreedor, Cencosud S.A. deberá cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

Mantener en sus estados financieros trimestrales consolidados ingresos provenientes de las áreas de negocios de venta al detalle, administración de centros comerciales, inversión inmobiliaria y evaluación, otorgamiento y administración de créditos un nivel equivalente al menos al 67% de sus ingresos de explotación consolidados

Mantener en todo momento una relación entre la Deuda Financiera Neta (según se define en el contrato) y sus Fondos Propios (según se define en el contrato) no superior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Mantener un patrimonio mínimo equivalente a UF28.000.000. Al 30 de septiembre de 2016, el patrimonio del emisor era equivalente a 150,79 millones de UF.

Mantener activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto al menos equivalente a una 1,20 su pasivo exigible consolidado no garantizado. Esta obligación se medirá trimestralmente, en base a los estados financieros de Cencosud S.A. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

No constituir a favor de otros acreedores garantías personales para caucionar obligaciones de terceros ajenos al grupo formado por Cencosud S.A. y sus filiales sin autorización previa del Banco.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- f) De acuerdo a lo establecido en el “Indenture”, de fecha 20 de enero de 2011, suscrito bajo la ley de Nueva York, Estados Unidos, en cuya virtud se procedió a efectuar colocaciones de bonos en el mercado de Estados Unidos bajo la forma 144/A, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones o restricciones financieras:

Prohibición de otorgar gravámenes.

Prohibición de celebrar contratos de leaseback.

Prohibición de fusionarse o vender todo o parte sustancial de sus activos.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- g) De acuerdo a lo establecido en contrato de apertura de línea crédito de fecha 4 de octubre de 2011, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y RabobankCuracao N.V., como acreedor, Cencosud S.A. deberá cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”.

Mantenerla propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de Cencosud Retail S.A. y Cencosud Shopping Centers S.A.

No constituir garantía o gravamen sobre los activos de Cencosud S.A., salvo cuando se trate de Gravámenes Permitidos según dicho término se define en el contrato.

Mantener los índices financieros que se indican a continuación /i/ Relación Deuda Financiera Neta sobre Patrimonio. El deudor deberá mantener una relación entre Deuda Financiera Neta sobre Patrimonio no superior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces;

/ii/ Patrimonio Mínimo. El deudor deberá mantener un Patrimonio Mínimo igual o superior a UF 28.000.000. Al 30 de septiembre de 2016, el patrimonio del emisor era equivalente a 150,79 millones de UF.; y

/iii/Relación Activos libres de prendas, hipotecas y otros gravámenes sobre pasivo exigible consolidado. El Deudor deberá mantener una relación entre activos libres de prendas, hipotecas y otros gravámenes sobre pasivo exigible consolidado no inferior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- h) De acuerdo a lo establecido en contrato de crédito de fecha 19 de octubre de 2011, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y Scotiabank & Trust (Cayman) LDT., como acreedor, Cencosud S.A. deberá cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

No vender, ceder o transferir ni constituir garantías y no permitir que sus subsidiarias vendan, cedan o transfieran ni constituyan garantías sobre Activos Materiales, según ese concepto se define en el contrato y con las excepciones ahí señaladas.

Mantener los índices financieros que se indican a continuación: /i/ Relación Deuda Financiera Neta sobre Patrimonio. El deudor deberá mantener una relación entre Deuda Financiera Neta sobre Patrimonio no superior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces;

/ii/ Patrimonio Mínimo. El deudor deberá mantener un Patrimonio Mínimo igual o superior a UF 28.000.000, calculado de la manera expresada en el contrato. Al 30 de septiembre de 2016, el patrimonio del emisor era equivalente a 150,79 millones de UF.; y

/iii/ Relación Activos libres de prendas, hipotecas y otros gravámenes sobre pasivo exigible consolidado. El deudor deberá mantener una relación entre Activos libres de prendas, hipotecas y otros gravámenes sobre pasivo exigible consolidado no inferior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- i) De acuerdo a lo establecido en el “Indenture”, de fecha 6 de diciembre de 2012 y 12 de febrero de 2015., suscritos bajo la ley de Nueva York, Estados Unidos, en cuya virtud se procedió a efectuar colocaciones de bonos en el mercado de Estados Unidos bajo la forma 144/A, el Emisor tiene, entre otras, las siguientes obligaciones o restricciones financieras:

No asumir, ni emitir o permitir que exista ninguna deuda para sí o sus filiales, si esa deuda está garantizada con un gravamen sobre cualquier bien o activo de la Sociedad o de cualquiera filial, a menos que, simultáneamente, las obligaciones derivadas de este contrato estén garantizadas de manera igual y proporcional con cualquiera de esas deudas; salvo las excepciones en materia de constitución de gravámenes, que se acordaron en dicho instrumento.

No celebrar ni permitir que ninguna de sus filiales celebre ninguna operación de venta con retro-arriendo respecto de cualquiera de sus bienes o activos, a menos que (x) la sociedad o esa filial estuviese facultada para emitir o asumir deuda garantizada por un gravamen constituido sobre ese bien o activo; (y) que se aplique, en el caso de una venta o traspaso en efectivo, el producto neto de esta a la amortización anticipada, dentro de 360 días después de la fecha de vigencia de esa operación a (i) la deuda de la sociedad que califique por lo menos “paripassu” o deuda de cualquiera filial, en cada caso, adeudada a una persona distinta de la sociedad o cualquier asociado de la sociedad; o (ii) la adquisición, compra, construcción, desarrollo, ampliación o mejora de cualquier bien o activo de la sociedad o de cualquiera de sus filiales; o (z) la sociedad o esa filial garantice por igual o proporcionalmente las obligaciones de este contrato.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- j) De acuerdo a lo establecido en contrato de novación, reconocimiento de deuda y reestructuración de fecha 21 de marzo de 2014, suscrito entre Cencosud Administradora de Tarjetas S.A; Cencosud S.A. como deudor y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile como Acreedor, Cencosud S.A. deberá cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”.

Mantener la propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de Cencosud Retail S.A. y de Cencosud Shopping Centers S.A.

Mantener un ratio de pasivos financieros netos a patrimonio inferior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Mantener activos libres de prenda o gravamen por al menos un 120% del valor de los pasivos exigibles. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- k) De acuerdo a lo establecido en el “CreditAgreement” de fecha 25 de marzo de 2014, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y Mizuho Bank Ltd. como acreedor, el Emisor debe cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

Límite de deudas y disposición de activos. No enajenar o transferir a terceros y velar para que las Filiales no enajenen o transfieran a terceros, los activos esenciales (“Jumbo” y “París”), salvo que la venta o transferencia se realice en el curso ordinario de sus negocios y se efectúe a valor de mercado o fuera del curso ordinario de los negocios, a valor de mercado, en una cantidad que no exceda del 10 % del total de sus activos en un año Fiscal y probando que el producto de dicha venta o transferencia será reinvertido en el negocio del Deudor o de cualquiera de sus filiales, en un plazo no mayor de 90 días.

No otorgar ni permitir a sus filiales otorgar garantías sobre sus bienes, ni constituirse como codeudor solidario en favor de terceros, debiendo en todo caso la proporción de bienes libres de gravámenes ser de al menos 1,20. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Promedio de deuda y patrimonio neto. La compañía no permitirá que la relación deuda y patrimonio neto más interés minoritario al final de cada trimestre fiscal sea mayor de 1,2 a 1,0. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- l) De acuerdo a lo establecido en contrato de crédito de fecha 26 de marzo de 2014, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y Rabobank como acreedor, el Emisor debe cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras:

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “París”.

Mantener la propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de Cencosud Retail S.A. y de Cencosud Shopping Centers S.A.

Mantener en los estados financieros consolidados ingresos provenientes de las áreas de negocios de ventas al detalle, administración de centros comerciales, inversión inmobiliaria y evaluación, otorgamiento y administración de créditos, a un nivel equivalente, al menos, de un 67% de los ingresos de explotación consolidados.

Mantener un ratio de pasivos financieros netos a patrimonio inferior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Mantener activos libres de prenda o gravamen por al menos un 120% del valor de los pasivos exigibles. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Mantener un patrimonio mínimo igual o superior a UF 28.000.000. Al 30 de septiembre de 2016, el patrimonio del emisor era equivalente a 150,79 millones de UF.

No constituir gravámenes sobre otros bienes que los definidos como Gravámenes Permitidos.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- m) De acuerdo a lo establecido en contrato de crédito de fecha 28 de marzo de 2014, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y Banco Santander-Chile como acreedor, el Emisor debe cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras y de gestión:

Mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”.

Mantener la propiedad directa o indirecta de al menos un 51% de Cencosud Retail S.A. y de Cencosud Shopping Centers S.A.

Mantener un ratio de pasivos financieros netos a patrimonio inferior a 1,2 veces. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Mantener activos libres de prenda o gravamen por al menos un 120% del valor de los pasivos exigibles. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

- n) De acuerdo a lo establecido en el “Loan Agreement” de fecha 28 de marzo de 2014, suscrito entre Cencosud S.A. como deudor y SumitomoMitsuiBankingCorporation como acreedor, el Emisor debe cumplir con las siguientes obligaciones y restricciones financieras y de gestión:

Límite de deudas y disposición de activos. (a) El deudor no venderá, cederá o de cualquier manera transferirá a cualquier persona cualquiera de sus activos materiales, y no permitirá que cualquiera de sus subsidiarias materiales vendan, cedan o de cualquier manera transfieran a cualquier persona (distinta que el deudor) cualquiera de sus activos materiales, salvo que el deudor o cualquiera de sus subsidiarias materiales vendan, cedan o transfieran de cualquier manera activos materiales (x) en el curso ordinario de su negocio bajo el supuesto que dicha venta, cesión o transferencia de activos sea por al menos el precio justo de mercado de dichos activos y (y) fuera del curso ordinario de su negocio por justo precio en un monto acumulativo que no exceda el 10% del total del activo del Deudor o dicha subsidiaria material, según sea el caso, en cualquier año fiscal, bajo el supuesto que las ganancias de cualesquiera de dichas ventas, cesiones o transferencias deberán ser reinvertidas en el negocio del deudor, o en el caso de una venta, cedidos en otra transferencia de activos esenciales por cualquier otra subsidiaria, en el negocio del deudor o cualquier otra Subsidiaria, en cada caso, dentro de los 90 días siguientes al abono de la misma. Si dichas ganancias no son reinvertidas dentro de dichos 90 días, el deudor deberá prepagar los montos pendientes de pago del préstamo en total o retably en parte, junto con intereses devengados a la fecha de dicho prepago sobre el monto prepago del principal, en un monto igual al producto neto efectivo recibido por el deudor o cualquiera de sus subsidiarias materiales en conexión con cualquiera de dichas ventas, préstamos o transferencia.(b) El deudor no otorgará, incurrirá o padecerá gravámenes en favor de cualquier persona, y no permitirá que sus subsidiarias materiales otorguen, incurran o padezcan gravámenes en favor de cualquier persona (distintos de los gravámenes permitidos o los gravámenes existentes a la fecha) respecto de cualquier activo del deudor si dicho gravamen (sujeto a embargo) tiene un efecto material adverso; bajo el supuesto que en todo momento la proporción del total de los activos del deudor y sus subsidiarias consolidadas (determinada en una base consolidada) sea de al menos 1,20 (incluyendo gravámenes permitidos). Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 1,66 veces.

Razón de deuda y patrimonio neto. El deudor no permitirá que la relación deuda y patrimonio neto más interés minoritario al final de cada trimestre fiscal sea mayor de 1,2 a 1,0. Al 30 de septiembre de 2016, el valor de este indicador era de 0,68 veces.

Al 30 de septiembre de 2016, Cencosud S.A. ha dado cumplimiento a todas las obligaciones, limitaciones y prohibiciones señaladas en el contrato.

Nota: De acuerdo a la información contenida en los Estados Financieros al 30 de septiembre de 2016:

- /i/ el Emisor tiene un patrimonio ascendente a UF 150,79 millones;
- /ii/ el nivel de endeudamiento de Cencosud S.A. medido sobre el patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora es de 0,68 veces, y medido sobre el Patrimonio es 0,68 veces;
- /iii/ el Emisor mantiene activos libres de gravámenes por un monto equivalente a 1,66 veces su Pasivo Exigible;
- /iv/ Mantener en los Estados Financieros Trimestrales ingresos provenientes de las áreas de negocios de venta al detalle, administración de centros comerciales, inversión inmobiliaria y evaluación, otorgamiento y administración de créditos, a un nivel equivalente al menos sesenta y siete por ciento de la cuenta de ingresos de actividades ordinarias del Emisor;
- /v/ mantiene directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas (i) “Jumbo” y (ii) “Paris”;
- /vi/ Poseer directa o indirectamente, acciones que representen al menos un cincuenta y un por ciento del capital de las sociedades Cencosud Retail S.A. antes denominada Cencosud Supermercados S.A. y un cuarenta y cinco por ciento del capital de CAT Administradora de Tarjetas S.A.,(antes Cencosud Administradora de Tarjetas S.A.) así como de las sociedades que eventualmente y en el futuro controlen las áreas de negocios que desarrollan actualmente las citadas sociedades

Conforme a lo anterior, a la fecha de los Estados Financieros mencionados, el Emisor cumple con todos los límites exigidos en los contratos e instrumentos antes señalados.

4.5 Restricción al emisor en relación a la presente emisión.

En la sección 5.13 de este Prospecto se detallan las obligaciones, limitaciones y prohibiciones que la emisión de que se trata el presente prospecto impone a Cencosud S.A.

5.0 DESCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN

5.1 Contrato de Emisión y Aprobaciones del Emisor.

5.1.1 Acuerdo de Emisión.

El acuerdo de la emisión fue tomado por el Directorio de Cencosud S.A. en sesión extraordinaria de directorio de fecha 28 de noviembre de 2014, cuya acta fue reducida a escritura pública con fecha 3 de diciembre de 2014, otorgada en la Notaría de Santiago de don José Musalem Saffie. En tanto la colocación de la Serie P, Serie Q y Serie R se autorizó por el Directorio de fecha 18 de octubre de 2016, cuya acta fue reducida a escritura pública con fecha 19 de octubre de 2016, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna.

5.1.2 Escritura de Emisión y Escritura Complementaria.

Las características y condiciones de esta línea de bonos se indican en el instrumento denominado "Contrato de Emisión De Bonos por Línea de Títulos de Deuda" entre Cencosud S.A., como Emisor, y Banco BICE, como Representante de los Tenedores de Bonos y Banco Pagador, el cual fue suscrito por medio de escritura pública de fecha 11 de diciembre de 2014 otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna, repertorio número 18.117/2014, y posteriormente modificado en virtud de escrituras públicas de fechas 7 de abril de 2015, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna y anotada en el Repertorio con el número

4.790/2015, y 12 de junio de 2015, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna y anotada en el Repertorio bajo el número 9.197/2015 (en adelante la "Línea" o el "Contrato de Emisión").

La escritura complementaria correspondiente a los Bonos Serie P, Q y R fue otorgada por escritura pública de fecha 20 de octubre de 2016 en la Notaría de Santiago de don Eduardo Avello Concha, bajo el repertorio número 31.988-2016, en adelante la "Escritura Complementaria".

5.1 Fecha y Número de Inscripción de la Línea en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Nº 816 de fecha 14 de julio de 2015.

5.2 Tipo de Emisión.

Por línea de títulos de deuda.

5.3 Monto Máximo de la Línea y Denominación.

El monto máximo de la Línea será la suma de UF 10.000.000, sea que cada colocación de bonos (en adelante los "Bonos") que se efectúe con cargo a la Línea sea en Unidades de Fomento, en Pesos nominales o en Dólares. Del mismo modo, el monto máximo de capital insoluto de los Bonos vigentes con cargo a la Línea no superará el monto de UF 10.000.000. Para los efectos anteriores, si se efectuaren emisiones nominales en Pesos o emisiones en Dólares con cargo a la Línea, la equivalencia a UF de todas dichas emisiones se determinará a la fecha de la última escritura complementaria que se otorgue al amparo del Contrato de Emisión (en adelante la o las "Escrituras Complementarias") y, en todo caso, el monto total de capital insoluto de los Bonos en circulación, sumado al monto total de capital nominal de los Bonos que se colocarán, según su equivalencia en UF a la fecha de la última Escritura Complementaria, no podrá exceder el monto autorizado de la Línea. Lo anterior es sin perjuicio que dentro de los 10 Días Hábiles anteriores al vencimiento de los Bonos, el Emisor podrá realizar una nueva colocación dentro de la Línea, por un monto de hasta el 100% del máximo autorizado de dicha Línea, para financiar exclusivamente el pago de los instrumentos que estén por vencer.

El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, 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, con la autorización expresa del representante de los tenedores de bonos (en adelante el "Representante"). Esta renuncia y la consecuente reducción del valor nominal de la Línea, deberán constar por escritura pública otorgada por el Emisor y el Representante y ser comunicadas al Depósito Central de Valores S.A. (el "DCV") y a la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS"). A partir de la fecha en que dicha declaración se registre en la SVS, el monto de la Línea quedará reducido al monto efectivamente colocado. Desde ya el Representante 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.

El monto nominal de los Bonos en circulación emitidos con cargo a la Línea y el monto nominal de los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se determinará en cada Escritura Complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea. Toda suma que representen los Bonos en circulación, los Bonos colocados con cargo a Escrituras Complementarias anteriores y los Bonos que se colocarán con cargo a la Línea, se expresará en UF, según su equivalencia a la fecha de la última Escritura Complementaria que dé cuenta de una emisión bajo la Línea. Para estos efectos se estará, según los casos: /i/ al valor de la Unidad de Fomento vigente a la fecha de la última Escritura Complementaria o /ii/ al valor del Dólar Observado publicado en el Diario Oficial el Día Hábil Bancario anterior a la fecha de la última Escritura Complementaria.

5.4 Plazo de Vencimiento de la Línea.

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

5.5 Bonos al Portador

Los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea serán al portador.

5.6 Bonos Desmaterializados

Los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea serán desmaterializados.

5.7 Procedimiento en Caso de Amortizaciones Extraordinarias

Salvo que se indique lo contrario para una o más series o sub-series en la respectiva Escritura Complementaria que establezca sus condiciones, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea, a contar de la fecha que se indique en dichas Escrituras Complementarias para la respectiva serie o sub-serie.

Cada colocación de Bonos podrá contemplar la opción del Emisor de amortización extraordinaria de forma total o parcial. En las respectivas escrituras complementarias de los Bonos emitidos con cargo a la presente Línea de Bonos, se especificará si los Bonos de la respectiva serie tendrán la opción de amortización extraordinaria al equivalente del saldo insoluto de su capital o si tendrán la opción de ser rescatados al mayor valor entre /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital, y /ii/ el valor presente del los flujos de intereses y capital restantes según lo establecido en la tabla de desarrollo de la respectiva emisión, excluidos los intereses devengados y no pagados a la fecha de prepago, descontados a la Tasa de Prepago /según este término se define a continuación/ de manera compuesta sobre una base de años de trescientos sesenta y cinco días; en ambos casos se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha de prepago.

/a/ Se entenderá por “Tasa de Prepago” el equivalente a la suma de la Tasa Referencial del quinto Día Hábil previo a la fecha de amortización extraordinaria, más un Margen /según ambos términos se definen a continuación/. El “Margen” se determinará por el Emisor, dentro de un plazo de diez días una vez realizada la colocación, restando de la tasa de colocación del Bono, la suma de la Tasa Referencial a la fecha de colocación y los puntos porcentuales que se indiquen en la respectiva Escritura Complementaria. En el caso de Bonos de una misma serie o sub-serie que se coloquen en más de una oportunidad, se considerarán para el cálculo del Margen la tasa de colocación del Bono y la Tasa Referencial de la primera colocación de Bonos de esa serie o sub-serie. La “Tasa Referencial” se determinará de la siguiente manera: todos los instrumentos que componen las Categorías Benchmark de Renta Fija “UF guión cero cinco”, “UF guión cero siete”, “UF guión uno cero” y “UF guión dos cero”, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores S.A. /en adelante la “Bolsa de Comercio”/, se ordenarán desde menor a mayor duración, obteniéndose un rango de duraciones para cada una de las categorías antes señaladas. Si la duración del Bono, determinada utilizando la tasa de carátula del Bono, está contenida dentro de alguno de los rangos de duraciones de las Categoría Benchmark de Renta Fija, se utilizará como Tasa Referencial la tasa de la Categoría Benchmark de Renta Fija respectiva. En caso contrario, se realizará una interpolación lineal en base a las duraciones y tasas de las Categorías Benchmark de Renta Fija antes señaladas. Si se agregaran, sustituyeran o eliminaran Categorías Benchmark de Renta Fija para operaciones en Unidades de Fomento por parte de la Bolsa de Comercio, se utilizarán las Categorías Benchmark de Renta Fija que estén vigentes al quinto Día Hábil previo al día en que se realice la amortización extraordinaria. Para calcular el precio y la duración los instrumentos y de las Categorías Benchmark de Renta Fija, se utilizará el valor determinado por la “Tasa Benchmark trece horas veinte minutos” del sistema valorizador de instrumentos de renta fija del sistema computacional de la Bolsa de Comercio /“SEBRA”/, o aquel sistema que lo suceda o reemplace. Si la Tasa Referencial no pudiese ser

determinada en la forma indicada precedentemente, el Emisor dará aviso por escrito tan pronto tenga conocimiento de esta situación al Representante de los Tenedores de Bonos, quien procederá a solicitar a al menos cinco de los Bancos de Referencia /según este término se define más adelante/ una cotización de la tasa de interés para los instrumentos señalados anteriormente, tanto para una oferta de compra como para una oferta de venta. Todo lo anterior deberá ocurrir el mismo quinto Día Hábil previo al de la fecha de la amortización extraordinaria. El plazo que disponen los Bancos de referencia para enviar sus cotizaciones es de un Día Hábil y sus correspondientes cotizaciones deberán realizarse antes de las catorce horas de aquel día y se mantendrán vigentes hasta la fecha de la respectiva amortización extraordinaria de los Bonos. La Tasa Referencial será el promedio aritmético de las cotizaciones recibidas de parte de los Bancos de Referencia. El Representante de los Tenedores de Bonos deberá entregar por escrito la información de las cotizaciones recibidas al Emisor en un plazo máximo de dos días corridos, contados desde la fecha en que el Emisor dé el aviso señalado precedentemente al Representante de los Tenedores de Bonos. La tasa así determinada será definitiva para las Partes, salvo error manifiesto. Serán “Bancos de Referencia” los siguientes bancos o sus sucesores legales: Banco de Chile, Banco BICE, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile, Banco Santander Chile, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Scotiabank Chile, Corpbanca y Banco Security. El Emisor deberá comunicar por escrito la Tasa de Prepago que se aplicará, al Representante de los Tenedores de Bonos, a más tardar a las diecisiete horas del Día Hábil Bancario previo al día en que se realice la amortización extraordinaria.

/b/ En caso que se rescate anticipadamente una parcialidad de los Bonos de una serie o sub-serie determinada, el Emisor efectuará un sorteo ante Notario para determinar cuáles de los Bonos de las series o sub-series respectivas se rescatarán. Para estos efectos, el Emisor, con a lo menos 15 días de anticipación a la fecha en que se vaya a practicar el sorteo ante Notario, publicará por una vez un aviso en el Diario Financiero, y en caso que éste dejare de existir, el Diario Oficial, aviso que además será notificado por medio de carta certificada al Representante y al DCV. En tal aviso se señalará el monto que se desea rescatar anticipadamente, con indicación de la o las series o sub-series que se rescatarán, el valor o fórmula de cálculo del valor a pagar con ocasión de la amortización extraordinaria, o bien se indicará la cláusula de la Escritura Complementaria respectiva donde se establece dicho valor o fórmula de cálculo, el Notario ante el cual se efectuará el sorteo y el día, hora y lugar en que éste se llevará a efecto. A la diligencia del sorteo podrán asistir el Emisor, el Representante y los tenedores de Bonos de la serie o sub-serie a ser rescatada que lo deseen. No se invalidará el procedimiento de rescate anticipado si al sorteo no asistieren algunas de las personas recién señaladas. El día del sorteo el Notario levantará un acta de la diligencia, en la que se dejará constancia del número y serie o sub-serie de los Bonos sorteados. El acta será protocolizada en los registros de escrituras públicas del Notario ante el cual se hubiere efectuado el sorteo. El sorteo deberá realizarse con a lo menos 30 días de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los cinco días siguientes al sorteo, el Emisor publicará por una sola vez, en el Diario, la lista de los Bonos que según el sorteo serán rescatados anticipadamente con indicación del número y serie o sub-serie de cada uno de ellos.

/c/ En caso que la amortización extraordinaria contemple la totalidad de los Bonos en circulación, el Emisor publicará, por una vez, un aviso en el Diario Financiero, y en caso que éste dejare de existir, el Diario Oficial, indicando este hecho. Este aviso deberá publicarse a lo menos 30 días antes de la fecha en que se efectúe la amortización extraordinaria.

/d/ Tanto para el caso de amortización extraordinaria parcial como total de los Bonos, el aviso en el Diario deberá indicar la fecha de pago de la amortización extraordinaria, y el valor o fórmula de cálculo del valor a pagar con ocasión de la amortización extraordinaria, o bien, la cláusula de la Escritura Complementaria respectiva donde se establece dicho valor o fórmula de cálculo, si corresponde.

/e/ Si la fecha de pago en que debiera efectuarse la amortización extraordinaria no fuera Día Hábil Bancario, la amortización extraordinaria se efectuará el primer Día Hábil Bancario siguiente.

/f/ Para efectos de publicidad de la amortización extraordinaria, en caso de no existir el Diario Financiero, la publicación deberá realizarse en el Diario Oficial.

/g/ Los intereses y reajustes de los Bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente. El aviso deberá indicar que los intereses y reajustes de los Bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente.

5.8 Garantías.

Los Bonos no tendrán garantía alguna, salvo el derecho de prenda general sobre los bienes del Emisor de acuerdo a los Artículos 2465 y 2469 del Código Civil.

5.9 Inconvertibilidad.

Los Bonos emitidos con cargo a la Línea no serán convertibles en acciones del Emisor.

5.10 Régimen Tributario.

De acuerdo a lo establecido en el numeral Dieciséis de la cláusula Cuarta del Contrato de Emisión, los Bonos que se emitan con cargo a la Línea se acogen al régimen tributario establecido en el artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley N° 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 para los efectos del cálculo de los intereses devengados, en los términos establecidos en el numeral 1 del referido artículo 104.

La tasa de interés fiscal será informada por el Emisor a la SVS dentro del mismo día de la colocación de que se trate. En caso que el Emisor opte por acoger la colocación respectiva a lo dispuesto en el inciso sexto o séptimo del numeral 1 de del artículo 104 antes referido, deberá informar este hecho a la SVS, a través del módulo del Sistema de Envío de Información en Línea de la SVS habilitado para estos efectos, previo a dicha colocación.

Corresponderá asimismo al Emisor informar a las bolsas e intermediarios que hubieren codificado los Bonos emitidos y colocados con cargo a la Línea, el mismo día de realizada la colocación, el hecho que ésta tendrá una tasa fiscal distinta a la de los instrumentos antes colocados, con el objeto de que estas entidades procedan a modificar dicha codificación para identificar los instrumentos de una misma serie o emisión que tienen una tasa fiscal distinta.

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.

5.11 Finalidad del Empréstito y Uso General de los Fondos que se obtengan con la Colocación.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos correspondientes a la Línea se podrán destinar al refinanciamiento de pasivos y al financiamiento de proyectos de inversión del Emisor. El uso específico que el Emisor dará a los fondos obtenidos de cada emisión se indicará en cada Escritura Complementaria.

5.12 Obligaciones, limitaciones y prohibiciones establecidas en el Contrato de Emisión.

Mientras el Emisor no haya pagado a los Tenedores de Bonos el total del capital e intereses relativos a los Bonos en circulación emitidos con cargo a la Línea, éste 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 chilena:

Uno. Sistemas de Contabilidad, Auditoría y Clasificación de Riesgo: Establecer y mantener adecuados sistemas de contabilidad sobre la base de las normas IFRS o aquellas que las reemplacen o sustituyan, como asimismo contratar y mantener a una firma de auditores externos independientes de reconocido prestigio nacional o internacional e inscrita en el Registro de Empresas de Auditoría Externa que lleva la SVS, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor, respecto de los cuales tal firma deberá emitir una opinión al 31 de diciembre de cada año. Asimismo, el Emisor deberá contratar y mantener, en forma continua e ininterrumpida, a dos clasificadoras de riesgo inscritas en la SVS, en tanto se mantenga vigente la Línea.

Dos. Entrega de Información: El Representante de los Tenedores de Bonos se entenderá informado de las operaciones y estados económicos del Emisor a través de los informes y antecedentes que éste debe proporcionar a la Superintendencia y al público en general de conformidad con la Ley de Mercado de Valores y la normativa emitida por la Superintendencia. El Emisor deberá informar al Representante, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud del Contrato de Emisión, para lo cual deberá utilizar el formato incluido como **Anexo Uno** del Contrato de Emisión. Asimismo, el Emisor deberá enviar al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la emisión, a más tardar, dentro de los cinco Días Hábiles siguientes, contados desde la recepción de estos informes de sus clasificadores privados. Finalmente, el Emisor se obliga a enviar al Representante, tan pronto como el hecho se produzca o llegue a su conocimiento, toda información relativa al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en virtud del Contrato de Emisión.

Tres. Operaciones con Personas Relacionadas: No efectuar, con personas relacionadas, operaciones en condiciones que sean más desfavorables al Emisor en relación con las que imperen en el mercado, según lo dispuesto en el Título XVI de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas.

Cuatro. Indicadores Financieros: Mantener las siguientes relaciones financieras sobre los Estados Financieros trimestrales, presentados en la forma y plazo estipulados en la Circular N°1.879 del 25 de abril de 2008 y 1.924 del 24 de abril de 2009, de la SVS y sus modificaciones o la norma que las reemplace: **i/** Un nivel de endeudamiento, medido sobre los Estados Financieros, en que la relación otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes, menos efectivo y equivalentes al efectivo, menos otros activos financieros corrientes de los Estados Financieros del Emisor, sobre el patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora, no supere de 1,20 veces. Asimismo, se sumarán al Pasivo Exigible las obligaciones que asuma el Emisor en su calidad de aval, fiador simple y/o solidario y aquellas en que responda en forma directa o indirecta de las obligaciones de terceros; y **ii/** De conformidad a los Estados Financieros, mantener activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto al menos igual a 1,20 veces el Pasivo Exigible del Emisor.

La información respecto del cálculo y cumplimiento de los citados indicadores financieros será revelada en notas de los estados financieros.

De acuerdo a la información contenida en los Estados Financieros al 30 de septiembre de 2016, el nivel de endeudamiento de Cencosud S.A. es de 0,76 veces. Asimismo, el Emisor mantiene activos libres de gravámenes por un monto equivalente a 1,66 veces su Pasivo Exigible.

Teniendo en cuenta lo anterior, a la fecha de los Estados Financieros mencionados, el Emisor cumple con los límites relativos a los indicadores financieros antes señalados.

Cinco. Marcas: Salvo declaración expresa del Representante, facultado por la Junta Extraordinaria de tenedores de Bonos, con los votos que representan a lo menos el 51% de los Bonos emitidos en circulación, que libera al Emisor de la obligación que más adelante se indica, éste deberá mantener directamente o a través de sus filiales, la propiedad de las marcas /i/ “Jumbo”; y /ii/ “París”.

Seis. Contingencias: Registrar en sus libros de contabilidad las provisiones que surjan de contingencias adversas que, a juicio del Emisor, deban ser reflejadas en los Estados Financieros del Emisor.

Siete. Avals: No otorgar avals ni fianzas ni constituirse como codeudor solidario en favor de terceros, excepto a filiales del Emisor.

Ocho. Propiedad de Cencosud Retail S.A.: Poseer directa o indirectamente, acciones que representen al menos un 51% del capital de la sociedad CencosudRetail S.A., antes denominada Cencosud Supermercados S.A., cuyo giro principal es la explotación de establecimientos comerciales de autoservicios, supermercados, distribuidoras, grandes tiendas y otras similares, bajo la modalidad de mayorista o minorista, y sus respectivos sucesores y cesionarios, así como de las sociedades que eventualmente y en el futuro controlen las áreas de negocios que desarrolla actualmente la citada sociedad.

De acuerdo a la información contenida en los Estados Financieros al 30 de septiembre de 2016, el Emisor es dueño del 99,9610 % del capital accionario de dicha sociedad.

Teniendo en cuenta lo anterior, a la fecha de los Estados Financieros mencionados, el Emisor cumple con los límites relativos a los indicadores financieros antes señalados.

Nueve. Uso de los fondos: Informar al Representante del uso efectivo de los fondos provenientes de la colocación de los Bonos correspondientes a la Línea.

5.13 Causales de Incumplimiento.

El Emisor otorgará una protección igualitaria a todos los tenedores de los Bonos emitidos en virtud del Contrato de Emisión. En consecuencia, y en defensa de los intereses de los tenedores de Bonos, el Emisor acepta en forma expresa que los tenedores de Bonos de cualquiera de las series de Bonos emitidas con cargo a la Línea, por intermedio del Representante y previo acuerdo de una Junta de Tenedores de Bonos de la totalidad de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, adoptado con la mayoría establecida en el artículo 124 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores, podrán hacer exigible íntegra y anticipadamente el capital insoluto y los intereses devengados por la totalidad de los Bonos vigentes emitidos con cargo a la Línea, como si se tratara de una obligación de plazo vencido, si ocurriere cualquiera de los siguientes eventos:

Uno. Si el Emisor incurriera en mora o simple retardo en el pago de cualquiera cuota de capital o intereses de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, transcurridos que fueren tres Días Hábiles desde la fecha de vencimiento respectiva sin que se hubiere dado solución a dicho incumplimiento, y sin perjuicio de la obligación de pagar los intereses penales que correspondan. No constituirá mora o simple retardo, el atraso en el cobro en que incurran los tenedores de los Bonos.

Dos. Si cualquier declaración sustancial efectuada por el Emisor en los instrumentos otorgados o suscritos con motivo de las obligaciones de información derivadas del Contrato de Emisión, o en las Escrituras Complementarias que se suscriban con motivo de la emisión de Bonos que se emitan con cargo a la Línea, fuere o resultare ser manifiestamente falsa o manifiestamente incompleta y la misma pudiere afectar el cumplimiento de sus obligaciones de pago con los tenedores de los Bonos. Para estos efectos, se entenderá por declaración sustancial /i/ las declaraciones formuladas por el Emisor en la Cláusula Décimo Cuarta del Contrato de Emisión, /ii/ cualquier declaración efectuada con motivo de las obligaciones de información contenidas en la Cláusula Décimo Quinta del

Contrato de Emisión y /iii/ las declaraciones que formule en las Escrituras Complementarias y que expresamente se les otorgue este carácter.

Tres. Si el Emisor infringiera cualquiera de las obligaciones señaladas en la Cláusula Décimo Quinta del Contrato de Emisión, y no hubiere /i/ subsanado tal infracción dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que hubiere sido requerido por escrito por el Representante, o /ii/ pagado la totalidad del saldo insoluto de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, todo ello dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que hubiese sido requerido por escrito para tales efectos por el Representante, requerimiento que deberá ser enviado mediante correo certificado dentro del plazo de cinco Días Hábiles siguientes a la fecha del incumplimiento o infracción cometida.

Cuatro. Si el Emisor y/o sus Filiales Relevantes incurrieran en cesación de pagos, interpusieren una solicitud de liquidación voluntaria o incurrieren en alguna causal de inicio de un procedimiento concursal de liquidación, según lo establecido en la Ley 20.720; o si se iniciare cualquier procedimiento concursal de liquidación por o en contra del Emisor y/o sus Filiales Relevantes; o si se iniciare cualquier procedimiento por o en contra del Emisor y/o sus Filiales Relevantes tendiente a su disolución, liquidación, reorganización, concurso, proposiciones de convenio judicial o extrajudicial o arreglo de pago, de acuerdo con la ley 20.720 cualquier ley sobre insolvencia o concurso; o solicitare la designación de un liquidador, interventor, veedor u otro funcionario similar respecto del Emisor y/o sus Filiales Relevantes, o de parte importante de sus bienes, o si el Emisor tomare cualquier medida para permitir alguno de los actos señalados precedentemente en este número, siempre que, en el caso de un procedimiento concursal de liquidación en que el Emisor tenga la calidad de deudor, el mismo no sea objetado o disputado en su legitimidad por parte del Emisor con antecedentes escritos y fundados ante los Tribunales de Justicia, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de inicio del aludido procedimiento. No obstante y para estos efectos, los procedimientos iniciados en contra del Emisor y/o de cualquiera de las referidas Filiales Relevantes, necesariamente deberán fundarse en uno o más títulos ejecutivos por sumas que, individualmente, o en su conjunto, excedan del equivalente a un 1% de los Activos Totales del Emisor, y siempre y cuando dichos procedimientos no sean objetados o disputados en su legitimidad por parte del Emisor o la respectiva Filial Relevante con antecedentes escritos y fundados ante los Tribunales de Justicia, dentro del plazo que establezca la ley para ello. Para estos efectos, se considerará que se ha iniciado un procedimiento, cuando se hayan notificado las acciones judiciales de cobro en contra del Emisor o la Filial Relevante correspondiente.

Cinco. Si hubiera incurrido el Emisor y/o sus Filiales Relevantes en mora o simple retardo en el pago de cualquiera suma adeudada a bancos o cualquier otro acreedor, proveniente de una o más obligaciones vencidas o exigidas anticipadamente, que excedan en forma individual o conjuntamente de un monto equivalente a un 1% de los Activos Totales del Emisor, y /i/ en caso que no hayan sido requeridos judicialmente de pago, el Emisor y/o sus Filiales Relevantes no efectuaren el pago respectivo dentro de los 30 días corridos siguientes a la fecha de la mora o del simple retardo o /ii/ en caso que hayan sido requeridos judicialmente para el pago, el Emisor y/o sus Filiales Relevantes no disputaren de buena fe la procedencia y/o legitimidad del cobro con antecedentes escritos y fundados ante los Tribunales de Justicia, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que tome conocimiento de la existencia de la respectiva acción judicial, o en el plazo procesal inferior que de acuerdo a la ley tengan para la defensa de sus intereses. En el evento que pendiente el plazo de 30 días corridos indicado en el literal /i/ anterior, el Emisor y/o sus Filiales Relevantes fueran requeridos judicialmente para el pago, se estará al plazo indicado en este literal /ii/.

Seis. Si se hicieren exigibles anticipadamente una o más obligaciones del Emisor y/o sus Filiales Relevantes que, en forma individual o conjunta, excedan un monto equivalente a un 1% de los Activos Totales del Emisor. Para esos efectos, sólo se considerará que se ha hecho exigible anticipadamente una obligación, cuando se hayan notificado las acciones judiciales de cobro en

contra del Emisor y/o sus Filiales Relevantes y éste no hubiere disputado la procedencia y/o legitimidad del cobro con antecedentes escritos y fundados ante los tribunales de justicia dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que tome conocimiento de la existencia de la respectiva acción judicial, o en el plazo procesal inferior que de acuerdo a la ley tenga para la defensa de sus intereses.

Siete. Si el Emisor se disolviere o liquidare, o si se estableciere como plazo de duración del Emisor un período inferior al plazo final de amortización y pago de los Bonos emitidos con cargo a la Línea, conforme al Contrato de Emisión.

5.14 Efectos de fusiones, divisiones u otros.

Uno. Fusión: En el 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 el Contrato de Emisión y las Escrituras Complementarias imponen al Emisor.

Dos. División: Si el Emisor se dividiere, serán responsables solidariamente de las obligaciones estipuladas en el Contrato de Emisión y en las Escrituras Complementarias, todas las sociedades que surjan de la división, sin perjuicio que entre ellas pueda estipularse que las obligaciones de pago de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán proporcionales a la cuantía del patrimonio del Emisor que a cada una de ellas se asigne u otra proporción cualquiera, y sin perjuicio asimismo, de los pactos lícitos que pudieren convenirse con el Representante.

Tres. Transformación: Si el Emisor cambiare su naturaleza jurídica, todas las obligaciones emanadas del Contrato de Emisión y de las Escrituras Complementarias, serán asumidas por la sociedad transformada, sin excepción alguna.

Cuatro. Creación de Filiales: La creación de filiales del Emisor no afectará los derechos de los tenedores de Bonos ni las obligaciones del Emisor bajo el Contrato de Emisión y las Escrituras Complementarias.

Cinco. Enajenación de Activos y Pasivos a Personas Relacionadas y Enajenación de Activos Esenciales: En lo que respecta a la enajenación de activos y pasivos a personas relacionadas, el Emisor velará para que la enajenación se ajuste a condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado. El Emisor en forma directa o a través de sus filiales no podrá enajenar o transferir sus Activos Esenciales, según éstos se definen más adelante y según los términos que se establecen en los números Cinco y Ocho de la sección 5.13 de este Prospecto. Para los efectos del Contrato de Emisión, se consideran Activos Esenciales del Emisor las marcas mencionadas en el número Cinco de la sección 5.13 de este Prospecto y las acciones que representen al menos un 51% del capital de la sociedad Cencosud Retail S.A. (antes denominada Cencosud Supermercados S.A.). El incumplimiento a las obligaciones establecidas en los números Cinco y Ocho de la sección 5.13 de este Prospecto, referidas a la enajenación de los Activos Esenciales, producirá los efectos señalados en la sección 5.14 de este Prospecto.

5.15 Clasificaciones de Riesgo

Clasificador: Feller-Rate Clasificadora de Riesgo Limitada

Categoría: AA- para la emisión, tendencia estable

Fecha últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de junio de 2016

Clasificador: Clasificadora de Riesgo Humphreys Limitada

Categoría: AA- para la emisión, tendencia estable

Fecha últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de junio de 2016

Se deja constancia que la Compañía ha sido objeto además de las siguientes clasificaciones de solvencia durante los último 12 meses: Clasificación Internacional para los bonos emitidos por la Compañía en el mercado internacional con vencimiento al año 2021, 2023, 2025 y 2045 de Baa3 por parte de Moody's InvestorsService; y de BBB- por parte de Fitch Ratings.

5.17 CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DE LA EMISIÓN.

5.17.1 Características de la Serie P.

5.17.1.1 Monto.

La Serie P considera Bonos por un valor nominal de hasta \$52.000.000.000, equivalente a la fecha de la Escritura Complementaria a 1.981.488,3264 Unidades de Fomento.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar bonos con cargo a la Línea por un valor nominal total máximo de hasta 7.000.000 Unidades de Fomento, o su equivalente en pesos a la fecha de la Escritura Complementaria, considerando tanto los Bonos que se coloquen con cargo a la Serie P, como aquellos que se coloquen con cargo a la Serie Q y a la Serie R.

5.17.1.2 Series.

Los Bonos Serie P se emiten en una sola serie denominada "**Serie P**".

5.17.1.3 Código Nemotécnico.

BCENC-P

5.17.1.4 Cantidad de Bonos.

La Serie P comprende en total la cantidad de 5.200 bonos.

5.17.1.5 Cortes.

Cada bono de la Serie P tiene un valor nominal de \$10.000.000

5.17.1.6 Valor Nominal de la Serie P.

El valor nominal de la Serie P es de \$52.000.000.000.

5.17.1.7 Reajustabilidad

Al tratarse de una emisión en pesos, moneda nacional, los Bonos Serie P no consideran reajustabilidad alguna.

5.17.1.8 Tasa de Interés.

Los bonos Serie P devengarán sobre el capital insoluto, expresados en Pesos, un interés de **4,70 por ciento anual**, compuesto, vencido, calculado sobre la base de años de 360 días, equivalente a **2,3230 por ciento semestral**, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días.

5.17.1.9 Fecha Inicio Devengo de Intereses.

Los intereses se devengarán a contar del 7 de noviembre de 2016.

5.17.1.10 Tabla de desarrollo Bonos Serie P

Tabla de Desarrollo

Serie P

Moneda	CLP
Cortes	\$ 10.000.000
N° Láminas	5.200
Tasa Carátula anual	4,70%
Tasa Carátula Semestral	2,3230%
Fecha Inicio Devengo Intereses	7 de noviembre de 2016

Fecha Vencimiento	N° Cupón	N° Cuota Amortización	Intereses \$	Amortización \$	Valor Cuota	Saldo Insoluto
7 de mayo de 2017	1		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de noviembre de 2017	2		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de mayo de 2018	3		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de noviembre de 2018	4		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de mayo de 2019	5		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de noviembre de 2019	6		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de mayo de 2020	7		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de noviembre de 2020	8		232.300	-	232.300	10.000.000
7 de mayo de 2021	9	1	232.300	2.500.000	2.732.300	7.500.000
7 de noviembre de 2021	10	2	174.225	2.500.000	2.674.225	5.000.000
7 de mayo de 2022	11	3	116.150	2.500.000	2.616.150	2.500.000
7 de noviembre de 2022	12	4	58.075	2.500.000	2.558.075	-

5.17.1.11 Fecha Amortización Extraordinaria.

El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie P, a partir del siete de noviembre de dos mil diecinueve, en la forma señalada en el numeral Doce de la Cláusula Cuarta del Contrato de Emisión. Los Bonos Serie P serán rescatados al mayor valor entre: /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital; y /ii/ el valor presente de los flujos de intereses y capital restantes según lo establecido en la Tabla de Desarrollo de la Serie P excluidos los intereses devengados y no pagados a la fecha del prepago, descontados a la Tasa de Prepago de manera compuesta sobre una base de años de trescientos sesenta y cinco días; en ambos casos se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha de prepago. Para los efectos de la determinación del Margen se restará de la tasa de colocación de los Bonos Serie P, la suma de la Tasa Referencial a la fecha de colocación y cuarenta puntos porcentuales /cero coma cuatro por ciento/. En el caso que los Bonos Serie P se coloquen en más de una oportunidad, se considerarán para el cálculo del Margen la tasa de colocación de los Bonos Serie P y la Tasa Referencial de la primera colocación de los Bonos Serie P.

5.17.1.12 Uso Específico de Fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie P se destinarán en su totalidad al refinanciamiento de pasivos del Emisor.

5.17.2 CARACTERÍSTICAS DE LA SERIE Q.

5.17.2.1 Monto.

La Serie Q considera Bonos por un valor nominal de hasta **2.000.000 de Unidades de Fomento**.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar bonos con cargo a la Línea por un valor nominal total máximo de hasta 7.000.000 Unidades de Fomento, o su equivalente en pesos a la fecha de la Escritura Complementaria, considerando tanto los Bonos que se coloquen con cargo a la Serie Q, como aquellos que se coloquen con cargo a la Serie P y a la Serie R.

5.17.2.2 Series.

Los Bonos Serie Q se emiten en una sola serie denominada “**Serie Q**”.

5.17.2.3 Código Nemotécnico.

BCENC-Q

5.17.2.4 Cantidad de Bonos.

La Serie Q comprende en total la cantidad de 4.000 bonos.

5.17.2.5 Cortes.

Cada bono de la Serie Q tiene un valor nominal de valor nominal de 500 Unidades de Fomento.

5.17.2.6 Valor Nominal de la Serie Q.

El valor nominal de la Serie Q es de 2.000.000 de Unidades de Fomento

5.17.2.7 Reajustabilidad

Los Bonos de Serie Q y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, están denominados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de las mismas se reajustará según la variación que experimente la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos conforme al valor que la Unidad de Fomento tenga al vencimiento de cada cuota.

5.17.2.8 Tasa de Interés

Los Bonos Serie Q devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de Fomento, un interés de **1,80por ciento anual**, compuesto, vencido, calculado sobre la base de años de trescientos sesenta días, equivalente a **0,8960por ciento semestral**, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días.

5.17.2.9 Fecha Inicio Devengo de Intereses.

Los intereses se devengarán desde el 7 de noviembre de 2016.

5.17.2.10 Tabla de Desarrollo Bonos Serie Q.

Tabla de Desarrollo Serie Q

Moneda	UF
Cortes	UF 500
Nº Láminas	4.000
Tasa Carátula anual	1,80%
Tasa Carátula Semestral	0,8960%
Fecha Inicio Devengo Intereses	7 de noviembre de 2016

Fecha Vencimiento	Nº Cupón	Nº Cuota Amortización	Intereses UF	Amortización UF	Valor Cuota	Saldo Insoluto
7 de mayo de 2017	1		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de noviembre de 2017	2		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de mayo de 2018	3		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de noviembre de 2018	4		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de mayo de 2019	5		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de noviembre de 2019	6		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de mayo de 2020	7		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de noviembre de 2020	8		4,4800	-	4,4800	500,0000
7 de mayo de 2021	9	1	4,4800	125,0000	129,4800	375,0000
7 de noviembre de 2021	10	2	3,3600	125,0000	128,3600	250,0000
7 de mayo de 2022	11	3	2,2400	125,0000	127,2400	125,0000
7 de noviembre de 2022	12	4	1,1200	125,0000	126,1200	-

5.17.2.11 Fecha Amortización Extraordinaria.

El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie Q, a partir del siete de noviembre de dos mil diecinueve, en la forma señalada en el numeral Doce de la Cláusula Cuarta del Contrato de Emisión. Los Bonos Serie Q serán rescatados al mayor valor entre: /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital; y /ii/ el valor presente de los flujos de intereses y capital restantes según lo establecido en la Tabla de Desarrollo de la Serie Q excluidos los intereses devengados y no pagados a la fecha del prepago, descontados a la Tasa de Prepago de manera compuesta sobre una base de años de trescientos sesenta y cinco días; en ambos casos se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha de prepago. Para los efectos de la determinación del Margen se restará de la tasa de colocación de los Bonos Serie Q, la suma de la Tasa Referencial a la fecha de colocación y cuarenta puntos porcentuales /cero coma cuatro por ciento/. En el caso que los Bonos Serie Q se coloquen en más de una oportunidad, se considerarán para el cálculo del Margen la tasa de colocación de los Bonos Serie Q y la Tasa Referencial de la primera colocación de los Bonos Serie Q.

5.17.2.11 Uso Específico de Fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie Q se destinarán en su totalidad al refinanciamiento de pasivos del Emisor.

5.17.3 CARACTERÍSTICAS DE LA SERIE R.

5.17.3.1 Monto.

La Serie R considera Bonos por un valor nominal de hasta **7.000.000 de Unidades de Fomento**.

Se deja expresa constancia que el Emisor sólo podrá colocar bonos con cargo a la Línea por un valor nominal total máximo de hasta 7.000.000 Unidades de Fomento, o su equivalente en pesos a la fecha de la Escritura Complementaria, considerando tanto los Bonos que se coloquen con cargo a la Serie R, como aquellos que se coloquen con cargo a la Serie P y a la Serie Q.

5.17.3.2 Series.

Los Bonos Serie R se emiten en una sola serie denominada “**Serie R**”.

5.17.3.3 Código Nemotécnico.

BCENC-R

5.17.3.4 Cantidad de Bonos.

La Serie R comprende en total la cantidad de 14.000 bonos.

5.17.3.5 Cortes.

Cada bono de la Serie R tiene un valor nominal de valor nominal de 500 Unidades de Fomento.

5.17.3.6 Valor Nominal de la Serie R.

El valor nominal de la Serie R es de 7.000.000 de Unidades de Fomento

5.17.3.7 Reajustabilidad.

Los Bonos de Serie R y el monto a pagar en cada cuota, tanto de capital como de intereses, están denominados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de las mismas se reajustará según la variación que experimente la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos conforme al valor que la Unidad de Fomento tenga al vencimiento de cada cuota.

5.17.3.8 Tasa de Interés.

Los Bonos Serie R devengarán sobre el capital insoluto, expresado en Unidades de Fomento, un interés de **2,70por ciento anual**, compuesto, vencido, calculado sobre la base de años de trescientos sesenta días, equivalente a **1,3410 por ciento semestral**, calculado sobre la base de semestres iguales de ciento ochenta días.

5.17.3.9 Fecha Inicio Devengo de Intereses.

Los intereses se devengarán desde el 7 de noviembre de 2016.

5.17.3.10 Tabla de Desarrollo Bonos Serie R.

Tabla de Desarrollo

Serie R

Moneda	UF
Cortes	UF 500
N° Láminas	14.000
Tasa Carátula anual	2,70%
Tasa Carátula Semestral	1,3410%
Fecha Inicio Devengo Intereses	7 de noviembre de 2016

Fecha Vencimiento	N° Cupón	N° Cuota Amortización	Intereses UF	Amortización UF	Valor Cuota	Saldo Insoluto
7 de mayo de 2017	1		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2017	2		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2018	3		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2018	4		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2019	5		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2019	6		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2020	7		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2020	8		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2021	9		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2021	10		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2022	11		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2022	12		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2023	13		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2023	14		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2024	15		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2024	16		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2025	17		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2025	18		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2026	19		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2026	20		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2027	21		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2027	22		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2028	23		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2028	24		6,7050	-	6,7050	500,0000

7 de mayo de 2029	25		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2029	26		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2030	27		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2030	28		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2031	29		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2031	30		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2032	31		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2032	32		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2033	33		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2033	34		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2034	35		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2034	36		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2035	37		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2035	38		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2036	39		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2036	40		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2037	41		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2037	42		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2038	43		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2038	44		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2039	45		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2039	46		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2040	47		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2040	48		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de mayo de 2041	49		6,7050	-	6,7050	500,0000
7 de noviembre de 2041	50	1	6,7050	500,0000	506,7050	-

5.17.3.11 Fecha Amortización Extraordinaria.

El Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos Serie R, a partir del siete de noviembre de dos mil veintiuno, en la forma señalada en el numeral Doce de la Cláusula Cuarta del Contrato de Emisión. Los Bonos Serie R serán rescatados al mayor valor entre: /i/ el equivalente al saldo insoluto de su capital; y /ii/ el valor presente de los flujos de intereses y capital restantes según lo establecido en la Tabla de Desarrollo de la Serie R excluidos los intereses devengados y no pagados a la fecha del prepago, descontados a la Tasa de Prepago de manera compuesta sobre una base de años de trescientos sesenta y cinco días; en ambos casos se sumarán los intereses devengados y no pagados a la fecha de prepago. Para los efectos de la determinación del Margen se restará de la tasa de colocación de los Bonos Serie R, la suma de la Tasa Referencial a la fecha de colocación y cincuenta puntos porcentuales /cero coma cinco por ciento/. En el caso que los Bonos Serie R se coloquen en más de una oportunidad, se considerarán para el cálculo del Margen la tasa de colocación de los Bonos Serie R y la Tasa Referencial de la primera colocación de los Bonos Serie R.

5.17.3.11 Uso Específico de Fondos.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie R se destinarán en su totalidad al refinanciamiento de pasivos del Emisor.

5.17.4.1 Régimen Tributario.

Se deja constancia que, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral Dieciséis de la Cláusula Cuarta del Contrato de Emisión, los Bonos de la Serie P, de la Serie Q y de la Serie R se acogen tributario establecido en el Artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley N° 824 de 1974 y sus modificaciones.

6.0 DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN

6.1 Tipo de Colocación.

A través de intermediarios.

6.2 Sistema de colocación.

El sistema de colocación de los Bonos Serie P, Q y R será a través de intermediarios bajo la modalidad de mejores esfuerzos (best efforts).

6.3 Plazo de Colocación.

El plazo de colocación de los bonos Serie P, Q y R será de ciento ochenta días contados desde la fecha de la emisión del Oficio por el que la Superintendencia de Valores y Seguros tome conocimiento de la emisión de dichos bonos. Los bonos de la Serie P, Q y R que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

6.4 Colocadores.

BBVA Corredores de Bolsa Ltda. y BCI Corredor de Bolsa S.A.

6.4 Relación con colocadores.

No hay

7.0 INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS

7.1 Lugar de pago.

Los pagos se efectuarán en la oficina principal del Banco Bice, actualmente ubicada en Teatinos 220, comuna y ciudad de Santiago, en horario bancario normal de atención al público.

7.2 Frecuencia, forma y periódico avisos de pago.

Con excepción de lo indicado en la sección 5.8 de este Prospecto para el caso de amortizaciones extraordinarias, no se contemplan avisos de pago a los Tenedores de Bonos.

7.3 Frecuencia y forma de los informes financieros a proporcionar.

Mientras esté vigente el Contrato de Emisión, los tenedores de Bonos se entenderán informados de las operaciones y estados económicos del Emisor a través de los informes y antecedentes que éste proporcionará al Representante y a la SVS. Los referidos informes y antecedentes serán los que el Emisor deba proporcionar a la SVS, como asimismo los que se indican en el número Dos) de la sección 5.13 de este Prospecto. El Representante se entenderá que cumple con su obligación de informar a los tenedores de Bonos, manteniendo a disposición de los mismos dichos antecedentes para su consulta, en las oficinas de su casa matriz.

8.0 REPRESENTANTE DE LOS TENEDORES DE BONOS

8.1 Nombre o razón social.

Banco BICE.

8.2 Dirección.

Teatinos N° 220, comuna y ciudad de Santiago.

8.3 Relaciones.

No existe relación de propiedad o parentesco entre el Representante y los principales accionistas o socios y administradores de la entidad Emisora, debiendo señalarse en todo caso que el Representante es uno de los tantos bancos comerciales que realiza operaciones propias de su giro con el Emisor.

8.4 Información adicional.

No hay.

8.5 Fiscalización.

Además de las facultades que le corresponden como mandatario y de las que se le otorguen por la Junta de Tenedores de Bonos, el Representante tendrá todas las atribuciones que en tal carácter le confiere la ley y el Contrato de Emisión, estando facultado para iniciar, con las atribuciones del mandato judicial, todas las acciones judiciales que procedan en defensa del interés común de sus representados o para el cobro de los cupones y Bonos vencidos. Los Bonos y cupones vencidos tendrán mérito ejecutivo en contra del Emisor. Tratándose de una emisión desmaterializada, el certificado de posición que emite el DCV tendrá mérito ejecutivo y será el instrumento válido para ejercer la acción ejecutiva contra el Emisor, conforme a lo establecido en la Ley del DCV. En las demandas y demás gestiones judiciales que entable el Representante en interés de todos o algunos de los tenedores de Bonos, no será necesario expresar el nombre de cada uno de éstos, ni individualizarlos. El Representante estará facultado también para solicitar y examinar los libros y documentos del Emisor, siempre que lo estimare necesario para proteger los intereses de sus representados y para asistir, sin derecho a voto, a las Juntas de Accionistas del Emisor. Las facultades de fiscalización de los tenedores de Bonos respecto del Emisor, se ejercerán a través de su Representante. En caso que el Representante deba asumir la representación individual o colectiva de todos o algunos de ellos en el ejercicio de las acciones que procedan en defensa de los intereses de dichos tenedores, deberá ser previamente provisto de los fondos necesarios para el cumplimiento

de dicho cometido por los mismos tenedores de Bonos, incluidos el pago de honorarios y otros gastos judiciales.

9.0 ADMINISTRADOR EXTRAORDINARIO

No corresponde.

10.0 ENCARGADO DE LA CUSTODIA

10.1 El encargado de la custodia es el Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores, el cual 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 privadas de depósito y custodia de valores.

10.2 Dirección.

El domicilio del Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores, corresponde a calle Huérfanos N° 770, piso 17, comuna y ciudad de Santiago.

10.3 Relaciones.

No existe relación de propiedad o parentesco entre el encargado de la custodia y los principales accionistas o socios y administradores del Emisor.

11.0 PERITO(S) CALIFICADO(S)

No corresponde.

12.0 ASESORES LEGALES EXTERNOS

Morales, Besa y Compañía Limitada

13.0 AUDITORES EXTERNOS QUE PARTICIPAN EN LA EMISIÓN

No hay.

14.0 DEFINICIONES

Para todos los efectos de este Prospecto y a menos que del contexto se infiera claramente lo contrario, los términos que se inician con mayúscula (salvo exclusivamente cuando se encuentran al comienzo de una frase o en el caso de un nombre propio) tendrán el significado adscrito a los mismos en las diversas secciones de este Prospecto, o en aquellos casos en que ello no ocurre, tendrán el siguiente significado:

“Activos Totales”, corresponde al resultado de la cuenta total activos menos los pasivos de las actividades bancarias según detalle en las notas de los Estados Financieros.

“Día Hábil”, los días que no sean domingos y festivos.

“Día Hábil Bancario”, aquel en que los bancos e instituciones financieras abran normalmente sus puertas al público en Santiago de Chile, para el ejercicio de las operaciones propias de su giro.

“Diario”, el Diario Financiero, y en caso que éste dejare de existir, el Diario Oficial.

“Dólar Observado”, corresponde a aquel tipo de cambio del Dólar, calculado en función de las transacciones realizadas en el mercado cambiario formal durante el día hábil inmediatamente anterior a la publicación que más abajo se señala y, si es del caso, sobre la base de informes que pueda obtener de los registros de los mercados del exterior, y que publica diariamente el Banco Central de Chile en el Diario Oficial, según lo dispone el Capítulo I, número VI del compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile.

“Estados Financieros”, corresponde a los estados financieros del Emisor presentados periódicamente a la SVS conforme a las normas impartidas al efecto por dicha entidad. En caso de existir sociedades filiales que obliguen al Emisor a presentar estados financieros consolidados, para efectos de este Contrato, se entenderá por Estados Financieros los estados financieros consolidados del Emisor.

“Filial”, “Matriz” y/o “Coligada”, aquellas sociedades a que se hace mención en los artículos ochenta y seis y ochenta y siete de la Ley de Sociedades Anónimas.

“Filial Relevante”, significa la Filial en que el Emisor mantenga una inversión que represente más de un quince por ciento de sus Activos Totales.

“IFRS”, corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera o “International Financing Reporting Standards”.

“Peso”, la moneda de curso legal en la República de Chile.

“Pasivo Exigible”, significará el resultado de la sustracción de la cuenta total pasivos y los pasivos de las actividades bancarias según detalle en las notas de los Estados Financieros.

“Tenedor de Bonos” o “Tenedor”, cualquier inversionista que haya adquirido y mantenga inversión en Bonos emitidos dentro de la Línea, en la fecha de que se trate.

“Unidad de Fomento” o “UF”, la Unidad de Fomento que varía día a día y que es publicada periódicamente en el Diario Oficial por el Banco Central de Chile en conformidad a la Ley dieciocho mil ochocientos cuarenta, Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile y que dicho organismo publica en el Diario Oficial de acuerdo a lo contemplado en el Capítulo II B. tres del Compendio de Normas Financieras del Banco Central de Chile o las normas que lo reemplacen en el futuro. En el evento que por disposición de la autoridad competente se le encomendare a otros organismos la función de fijar el valor de la Unidad de Fomento, se entenderá que se aplicará el valor fijado por éste. Si por cualquier motivo dejare de existir la Unidad de Fomento o se modificare la forma de su cálculo, sustitutivamente se aplicará como reajuste la variación que experimente el Índice de Precios al Consumidor en igual período con un mes de desfase, calculado por el Instituto Nacional de Estadísticas o el organismo que lo reemplace o suceda, entre el día primero del mes calendario en que la Unidad de Fomento deje de existir o que entren en vigencia

las modificaciones para su cálculo y el último día del mes calendario inmediatamente anterior a la fecha de vencimiento de la respectiva cuota.