



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

Razón reseña:
Anual desde Envío Anterior

Analista

Carlos García B.

Tel. (56) 22433 5200

carlos.garcia@humphreys.cl

Cencosud S.A.

Mayo 2015

Isidora Goyenechea 3621 – Piso16º
Las Condes, Santiago – Chile
Fono 224335200 – Fax 224335201
ratings@humphreys.cl
www.humphreys.cl

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Bonos y líneas de bonos	AA-
Acciones	Primera Clase Nivel 1
Tendencia	Estable
EEFF base	31 de marzo de 2015 ¹

Número y Fecha de Inscripción de Emisiones de Deuda	
Bono series B1-B2	Nº 268 de 05.09.01
Línea de bonos	Nº 443 de 21.11.05
Línea de bonos Serie E	Nº 530 de 16.04.08
Serie F	Primera Emisión
Línea de bonos Serie J	Nº 551 de 14.10.08
Serie L	Primera Emisión
Serie N	Tercera Emisión
Serie O	Tercera Emisión
Línea de bonos	Cuarta Emisión
	En proceso de inscripción

Estado de Resultados Consolidados IFRS						
MM\$	2010	2011	2012	2013 (2)	2014 (2)	Mar 2015 (2)
Ingresos totales	6.194.714.586	7.604.806.373	9.149.077.107	10.134.158.210	10.711.029.246	2.652.647.107
Costo de ventas	4.448.942.762	-5.434.916.638	-6.547.831.773	-7.324.251.612	-7.814.773.235	-1.911.697.298
Costos de distribución	-11.362.548	-15.017.899	-20.233.594	-23.931.088	-26.653.898	-6.623.710
Gastos de administración	1.213.740.072	-1.513.955.378	-1.925.414.111	-2.181.508.368	-2.286.704.942	-585.745.806
Resultado operacional	453.516.606	572.985.520	599.164.585	566.982.206	549.882.599	117.511.186
Costos financieros	-79.607.291	-144.135.731	-211.022.110	-223.566.627	-222.164.751	-56.783.372
Ganancia	306.481.378	285.718.824	272.809.130	229.764.796	191.024.078	22.431.559
EBITDA ³	557.901.477	693.986.454	740.614.983	753.558.222	749.925.640	171.006.185

¹ El presente informe se preparó sobre la base de los estados financieros terminados al 31 de diciembre de 2014. Para efectos de presentación se han incorporado los estados financieros al 31 de marzo de 2015 recientemente publicados, los cuales, de acuerdo con los análisis previamente efectuados, no afectan la categoría de riesgo asignada. Cabe destacar que el proceso de clasificación de **Humphreys** está basado en los aspectos estructurales del emisor, con un enfoque de largo plazo, por lo cual los resultados de un ejercicio en particular no afectan, necesariamente, la opinión de la clasificadora.

² Excluye el resultado de las operaciones mantenidas para la venta, correspondientes al acuerdo con Scotiabank para el desarrollo del retail financiero en Chile.

³ EBITDA calculado como ganancia bruta menos costo de distribución y gastos de administración, otros ingresos y gastos por función, y otras ganancias, más depreciación por gastos del personal.

Balance General Consolidado IFRS						
MM \$	31-dic-10	31-dic-11	31-dic-12	31-dic-13	31-dic-14	31-mar-15
Activos Corrientes	1.544.652.980	2.085.635.571	2.316.811.528	2.425.218.877	3.002.467.626	2.877.803.329
Activos No Corrientes	4.615.350.161	5.558.452.231	7.426.778.315	7.640.015.336	7.714.035.603	7.534.292.981
Activos Bancarios ⁴	192.530.186	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total Activos	6.352.533.327	7.644.087.802	9.743.589.843	10.065.234.213	10.716.503.229	10.412.096.310
Pasivos Corrientes	1.781.415.038	2.331.280.460	3.322.629.861	2.951.698.999	3.138.770.287	2.500.486.820
Pasivos No Corrientes	1.714.556.731	2.362.201.096	3.008.748.238	2.852.168.125	3.286.247.131	3.789.238.228
Pasivos Bancarios ⁵	166.968.379	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total Pasivos	3.662.940.148	4.693.481.556	6.331.378.099	5.803.867.124	6.425.017.418	6.289.725.048
Patrimonio	2.689.593.179	2.950.606.246	3.412.211.744	4.261.367.089	4.291.485.811	4.122.371.262
Total Patrimonio y Pasivos	6.352.533.327	7.644.087.802	9.743.589.843	10.065.234.213	10.716.503.229	10.412.096.310
Deuda Financiera	1.691.316.401	2.466.462.827	3.541.545.577	2.957.140.839	3.116.875.533	3.171.415.208

Opinión

Fundamento de la clasificación

Cencosud es una compañía chilena del sector *retail*, con presencia en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia. El ámbito de negocios de la empresa corresponde a hipermercados, supermercados, tiendas por departamento, mejoramiento del hogar y construcción, inmobiliario y centros comerciales, entretenimiento familiar y servicios financieros (seguros, banco y tarjeta de crédito).

Durante 2014 la empresa obtuvo ingresos por US\$ 17.653⁶ millones, un EBITDA de US\$ 1.236 millones, mientras que su deuda financiera a diciembre 2014 era de US\$ 5.137 millones.

Las principales fortalezas de **Cencosud**, que sirven de fundamento para la calificación de sus líneas y títulos de deuda en "Categoría AA-", son su alta participación de mercado en el negocio de *retail* en los países en que opera y la solidez de sus marcas comerciales, características que en conjunto favorecen su competitividad y respaldan la adecuada estrategia de crecimiento que hasta la fecha ha desarrollado el emisor. Además, se considera positivamente la elevada generación de flujo de caja, que es propia de las inversiones de la empresa en el segmento inmobiliario (arrendamiento de puntos de ventas y centros comerciales) y del rubro supermercados. No obstante, se reconoce que el endeudamiento que asumió la empresa para adquirir los negocios de Carrefour en Colombia, ha llevado a la administración a implementar una política de desapalancamiento que ha significado una reducción en el capex y la enajenación del 51% del negocio de operación de tarjetas de crédito en Chile.

⁴ A contar de 2012 no se presentan desagregados los activos bancarios.

⁵ A contar de 2012 no se presentan desagregados los pasivos bancarios.

⁶ Las cifras han sido expresadas en dólares, utilizando el tipo de cambio de cierre de 2014 (\$ 606,75/US\$), y excluyen los ingresos de las operaciones mantenidas para la venta (retail financiero en Chile), que a diciembre de 2014 totalizaron US\$333 millones, en tanto que la ganancia generada por estas operaciones alcanzaron US\$19 millones en ese período.

La estrategia de crecimiento desarrollada por la empresa refuerza la clasificación de **Cencosud**, que incluye la venta de bienes a través de sus locales, más programas de fidelización de clientes. Este modelo de negocios aplicado a sus operaciones en los principales países donde opera y complementado por adquisiciones de empresas en funcionamiento, ha implicado alcanzar un elevado nivel de operación y con ello acceder o tener la posibilidad de acceder a economías de escala.

Otros atributos que apoyan y complementan la clasificación de los títulos de deuda son la alta proporción de las ventas de rubro supermercados en el total de la compañía (cerca de 75%), lo que le otorga una mayor estabilidad a sus ingresos. También se valora el adecuado acceso a fuentes de financiamiento para solventar las exigencias de crecimiento propias del sector.

Es importante destacar que, en el pasado, parte de la deuda de la compañía respondía a su negocio de financiamiento a clientes, el cual, por su naturaleza, soporta un nivel de apalancamiento mayor que el negocio del *retail*. En la práctica, la compañía poseía a diciembre de 2014 un total de US\$ 454 millones⁷ en cuentas por cobrar derivadas de las ventas con tarjeta de crédito propia, tanto de corto como de largo plazo, las que representan el 8,8% de la deuda financiera total del grupo. Lo anterior es también aplicable al caso del negocio inmobiliario, que por su naturaleza (proyectos con una larga duración) es capaz de soportar un endeudamiento más elevado que el *retail* mismo; en activos susceptibles de ser asociados al negocio inmobiliario se tiene alrededor de US\$ 3.450 millones (61% de la deuda), con un EBITDA estimado cercano a US\$ 441 millones anuales, y un EBITDA ajustado⁸ cercano a US\$275 millones.

Desde otra perspectiva, la categoría de riesgo asignada se ve afectada fundamentalmente por los altos niveles de competencia en todos los sectores en que se desenvuelve la compañía, tanto en Chile como en el exterior, y por las exigencias de financiamiento que demanda una empresa en continuo crecimiento como **Cencosud**, el que presenta una probabilidad no menor de materializarse en países que, comparados con Chile, presentan mayor riesgo económico y político.

Otros factores de riesgo son la exposición de la compañía a países de Sudamérica con una clasificación de crédito bajo la chilena; la sensibilidad del consumo ante ciclos económicos recesivos, y la exposición cambiaria (por los negocios internacionales) y a tasa de interés (considerando el endeudamiento de la compañía).

Dentro de los desafíos de la organización está el administrar adecuadamente una estructura más compleja producto del fuerte crecimiento que la empresa ha experimentado en los últimos años, en especial por la compra del negocio de Colombia y las inversiones en Brasil. La adecuada administración de los negocios, que implican rentabilizar las inversiones, se estima como la forma más propicia para que el emisor no vea incrementado el costo de los pasivos y no debilite su flexibilidad financiera.

La perspectiva de la clasificación se califica “*Estable*”, por cuanto en el corto plazo, en opinión de **Humphreys**, no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía.

⁷ No considera las cuentas por cobrar del Banco Paris.

⁸ Esta medida de flujos es publicado por la emisora y ajusta el EBITDA por variaciones de tipo de cambio, revalúo de activos y ganancias (pérdidas) por unidades de indexación.

A futuro, la clasificación de los bonos –dado el bajo nivel de riesgo asignado- podría mejorar si las condiciones imperantes en el mercado reducen la necesidad de crecimiento de la compañía o, en su defecto, que dicha expansión se aborde con una menor relación entre nivel de deuda y flujos de caja consolidados.

Asimismo, para la mantención de la clasificación de bonos es necesario que la empresa, además de no alterar significativamente su endeudamiento relativo en el mediano plazo, lleve a cabo una estrategia de crecimiento que implique niveles de generación de flujos acordes con los nuevos riesgos que asuma.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Escala de operaciones.
- Amplia red de locales.
- Elevado porcentaje de flujos de baja volatilidad (alimentos y negocio inmobiliario).
- Marca consolidada en sus distintos formatos de venta.

Fortalezas complementarias

- Liderazgo en países que participa.
- Acceso a mercados internacionales de crédito.
- Diversificación geográfica de las ventas.
- Atomización de las ventas.
- Experiencia en el rubro.

Fortalezas de apoyo

- Administración profesionalizada.
- Controladores comprometidos con la compañía (aumento de capital).
- Por sus niveles de compra, la emisora es un cliente relevante para sus proveedores.

Riesgos considerados

- Necesidad de consolidar y rentabilizar adquisiciones (riesgo que debiera disminuir con el tiempo).
- Riesgo soberano de países distinto de Chile y efectos en monedas (riesgo administrable).
- Fuerte competencia al interior de las industria en que participa (riesgo bajo-medio).
- Presión al crecimiento (riesgo administrable).
- Proceso de expansión de operaciones podría estresar situación financiera (riesgo administrable).
- Riesgo propio del sector financiero (susceptible de ser administrado y atenuado).

Hechos recientes

Resultados 2014

En 2014 los ingresos de explotación de la compañía alcanzaron los \$ 10.711 billones⁹ (cerca de US\$ 17.653 millones), con un incremento, en pesos, de 5,7%. Este aumento estuvo sustentado por un alza de 6,2% en los ingresos del segmento supermercados, en particular por el crecimiento de 7,5% de los ingresos provenientes de las operaciones en Brasil, seguido en importancia por la expansión de 5,7% en Chile. El área de mejoramiento del hogar, por su parte, experimentó un alza de 4,1% interanual en sus ventas, explicado principalmente por el crecimiento de 45,5% de los ingresos en Colombia, seguido en importancia por el crecimiento de 3,7% en Chile, y de 1,6% de aquellos provenientes de Argentina. Las tiendas por departamento, exhibieron un incremento de sus ingresos de 2,2%, explicado por el crecimiento de las

⁹ Excluyendo operaciones discontinuadas.

operaciones en Perú, que compensaron la caída de 0,4% en Chile. Por su parte, la actividad de los centros comerciales (negocio inmobiliario), se expandió en 4,6% básicamente por el aumento de 7,0% que experimentó el ingreso Chile, y por el relevante aumento de 19,8% de Perú. Mientras, el segmento de servicios financieros experimentó un aumento de 10,7%, principalmente debido a los incrementos en Argentina y Perú, que más que comenzaron la caída de los ingresos de Chile.

En concordancia con el aumento de actividad del período, los costos de explotación aumentaron 6,7%, hasta \$ 7.815 billones¹⁰; con lo cual representaron un 73% de los ingresos.

El total de costos de distribución, gastos de administración y otros gastos por función llegó a \$ 2.495 billones¹¹, un aumento de 5% respecto de 2013. Con lo anterior, el resultado operacional¹² llegó a \$ 549.883 millones, lo que representa una caída de 3,0% respecto al año anterior. De esta manera, el resultado operacional como porcentaje de los ingresos se redujo desde 5,6% en 2013 a 5,1% en el ejercicio recién pasado.

El EBITDA, por su parte, cayó en 0,5%, al pasar desde \$753.558 millones en 2013, a \$749.926 millones en 2014.

En términos no operacionales, la compañía pasó de una pérdida de \$ 251.506 millones¹³ a una pérdida de \$ 269.781 millones. El incremento en las pérdidas se explica principalmente por el efecto negativo de las unidades de reajuste. Como resultado de lo anterior, la ganancia del período se contrajo 16,9% respecto de 2013, alcanzando a \$ 191.024 millones.

Eventos recientes

Durante febrero de 2015 la emisora inscribió y colocó dos series de bonos por US\$ 1.000 millones, una línea de bonos por UF 10 millones, con el objeto de refinanciar pasivos.

Por otro lado, durante abril de 2015 la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras aprobó la asociación entre el emisor y The Bank of Nova Scotia y Scotiabank Chile, alianza que tiene por objeto el desarrollo conjunto del negocio de *retail* financiero en Chile.

De acuerdo con lo señalado por **Cencosud**, los términos de la asociación implicarían una reducción de su deuda financiera por aproximadamente US\$ 1.000 millones. Mediante esta operación, Scotiabank tendrá acceso a una cartera de más de 2,5 millones de clientes, en tanto que **Cencosud** espera potenciar los servicios financieros que ofrece a sus clientes sin necesidad de destinar recursos propios y/o usar endeudamiento.

Aun cuando esta operación permitirá traspasar el negocio crediticio a una entidad especializada en la materia y disminuir la relación entre pasivo exigible y patrimonio, es necesario señalar que el análisis y proceso de evaluación siempre incorporó que el emisor participa fuertemente en el negocio de comercio minorista (con

¹⁰ Excluyendo operaciones mantenidas para la venta.

¹¹ Excluyendo operaciones mantenidas para la venta.

¹² Resultado operacional = Ingresos de actividades ordinarias – costo de ventas – costos de distribución – gastos de administración + otros ingresos por función – otros gastos por función + otras ganancias.

¹³ Excluyendo operaciones mantenidas para la venta.

énfasis en supermercados, pero con presencia también en tiendas por departamentos y en mejoramiento de hogar), lo cual, no obstante, no ha sido impedimento para reconocer su presencia en el negocio inmobiliario y financiero, ambos sujetos a mayores niveles de apalancamiento que el *retail*.

En consecuencia con lo anterior, **Humphreys** siempre entendió que parte de la deuda del emisor estaba destinada a financiar las cuentas por cobrar a sus clientes y, desde esa perspectiva, sus evaluaciones consideraban que dichos pasivos debían ser respaldados y calzados con los activos correspondientes y no con el EBITDA de la empresa, tal como se exige a cualquier institución del ámbito financiero. En sus evaluaciones internas, para efecto del negocio de *retail*, la clasificadora siempre utilizó la deuda financiera neta de los préstamos activados, previo ajuste por la calidad de la cartera crediticia.

Definición de categorías de riesgo

Categoría AA

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

Signo (-): El signo “-” corresponde a los títulos de deuda con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Primera Clase Nivel 1

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la mejor combinación de solvencia, estabilidad de la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos.

Tendencia Estable

La perspectiva de la clasificación se califica en “Estable”, por cuanto en el mediano plazo no se visualizan cambios de relevancia ni en los riesgos que afectan a la compañía ni en su nivel de endeudamiento relativo.

Oportunidades y fortalezas

Posicionamiento: **Cencosud** presenta una importante participación de mercado en cuatro de los países en los que tiene presencia (la excepción es Colombia, donde sus negocios de mejoramiento del hogar y tiendas por departamento son aún incipientes) y en los distintos rubros en que participa. En Chile, en el segmento de supermercados es el segundo partícipe, alcanzando una participación de aproximadamente 33%; en tiendas por departamento, París posee el segundo lugar del sector (31,8%, aun cuando en término de ventas por superficie su participación es mayor) y en mejoramiento de hogar muestra un importante dinamismo en los últimos años, siendo en la actualidad el segundo actor de la industria. En Argentina su participación en supermercados asciende a aproximadamente 17,7%, ocupando el segundo lugar del sector y, por otro lado, es líder en mejoramiento del hogar. En Perú es el primero del mercado en supermercados, con un 38,5%, mientras que en Brasil también está dentro de los tres principales actores en la zona específica de sus

operaciones. En el caso de Colombia, Cencosud es el tercer operador más relevante, con una participación de mercado de 16,6%.

Por otra parte, las marcas Jumbo, Paris y Alto Las Condes, entre otras, son ampliamente reconocidas por los consumidores en Chile; así como lo son Easy, Jumbo, Disco y Vea en Argentina, Wong y Metro en Perú; Gbarbosa, Bretas y Prezunic en Brasil y Metro y Jumbo en Colombia. No obstante, la compañía enfrenta el desafío de emular lo realizado en Chile y Argentina dentro de los nuevos mercados en los cuales ha ingresado, lo que por ejemplo incluye alcanzar un buen posicionamiento para Easy en Colombia.

Diversificación de ingresos: El emisor participa en la operación de supermercados, hipermercados, distribución de materiales para la construcción y mejoramiento para el hogar, centros comerciales, tiendas por departamento, administración inmobiliaria, tarjetas de crédito y seguros, tanto en Chile como en Argentina, Brasil, Perú y Colombia, lo cual le entrega una adecuada diversificación a sus ingresos y flujos de caja, tanto por formato de tiendas como por país. **Humphreys** de todos modos tiene en cuenta el hecho de que todos los negocios del grupo están ligados al consumo, y que se encuentren dentro de una región que suele moverse en los ciclos económicos de forma bastante conjunta (con todo, la mayor participación del área de supermercados reduce su exposición a períodos recessivos).

Sinergias a nivel regional: El tamaño y carácter regional del grupo en el ámbito del *retail* le permiten acceder al desarrollo de mayores economías de escala a través de la centralización de sus procesos de compra. Asimismo, dado los volúmenes de compra, el grupo posee un mayor poder de negociación frente a marcas multinacionales que abastecen sus locales. Todo lo anterior, sumado a estrategias de desarrollo conjunto entre un mismo rubro operando en distintos países, debiera repercutir en una mayor eficiencia operativa.

Negocio inmobiliario: Esta actividad, ligada principalmente a los centros comerciales y locales adyacentes a los supermercados, permite al emisor generar ingresos por arriendos que no se ven materialmente afectados por la caída en los márgenes del negocio de *retail*. Además, la infraestructura construida disponible para esta actividad no demanda niveles de inversión relevantes para su funcionamiento anual, lo que permite que un alto porcentaje de los ingresos generados se refleje directamente en el flujo de caja y en las utilidades de la empresa. A modo de ilustración, en 2014, excluyendo la revaluación de activos, el EBITDA ascendió a US\$ 275 millones.

Estrategia de crecimiento: La estrategia de la compañía se fundamenta en tres pilares básicos: el negocio de *retail* mismo, el desarrollo de los clientes (a través de programas de fidelización) y los servicios financieros y afines (tarjetas de crédito principalmente). El desarrollo de esta estrategia, de la mano con un crecimiento explosivo tanto en ventas como en resultados, ha llevado a la empresa a posicionarse en el ámbito local como el segundo participante de la industria en todos los rubros en los que está presente. A nivel internacional, **Cencosud** se ubica en segundo lugar dentro de las empresas de *retail* por ventas en Sudamérica.

Potencial de crecimiento: Pese a que la empresa opera en cinco países, sólo en Chile lo hace a través de todos los formatos que administra, existiendo por tanto el potencial de instalar todos sus formatos y marcas

en el resto de los mercados donde ha penetrado, usando para ello la experiencia acumulada, de manera de lograr sinergias y volúmenes de flujos de caja aún más favorables. Adicionalmente, el bajo nivel de consumo per cápita de los países en donde tiene presencia, en relación con economías desarrolladas, entrega auspiciosas expectativas de crecimiento en el largo plazo.

Diversidad de fuentes de financiamiento: Considerando el tamaño y perfil de la compañía, sumado a la trayectoria de resultados obtenidos, se estima que no debiera tener mayores dificultades para acceder al mercado de deuda o de capital, tanto en Chile como en el extranjero, con el objeto de financiar sus planes de crecimiento. En el pasado, la sociedad ha demostrado su capacidad para obtener financiamiento, tanto a través de deuda bancaria como de colocación de bonos (en Chile y el extranjero) y de acciones.

Factores de riesgo

Alto nivel de competencia: La fuerte competencia que presenta el emisor en los distintos mercados donde opera lo tornan altamente vulnerable ante decisiones equívocas en términos comerciales, a la vez que la presión sobre los márgenes de venta lo fuerza a crecer para mantener su posicionamiento y poder alcanzar mayores economías de escala. Dado ello, es importante que el emisor genere constantemente eficiencias en términos comerciales, logísticos y de manejo de inventarios.

Necesidad de crecimiento: Las características del mercado de venta al detalle (principalmente la competencia) generan en sus partícipes la necesidad de acceder a mayores economías de escala para mantener sus niveles de competitividad. Pero esta orientación al crecimiento, si bien es deseable en una perspectiva de largo plazo, puede conllevar también mayores niveles de riesgo, los que deben ser adecuadamente administrados, sobre todo porque muchos de ellos implican la necesidad de endeudamiento para financiar las inversiones tanto en activos como en capital de trabajo). También debe considerarse la mayor complejidad de los procesos operativos y administrativos resultante de un mayor tamaño de la empresa. Si bien **Cencosud** ha sido capaz de administrar un crecimiento exponencial en los últimos años de manera adecuada, es necesario evaluar en el mediano plazo el desempeño del grupo en esta nueva etapa de expansión y operación regional, así como su impacto en la rentabilidad de la empresa, en particular en Brasil, donde la compañía presenta una baja escala a nivel nacional.

Sensibilidad del consumidor ante ciclos económicos recesivos: La demanda de la industria del *retail*, al estar orientada al consumidor minorista, está fuertemente ligada a la actividad económica del país y a los niveles de empleo, viéndose negativamente afectada en períodos recesivos, en especial cuando se trata de productos menos necesarios para el público (bienes durables como electrónica o de construcción), lo que afecta especialmente las ventas de los centros comerciales y del comercio en general. Con todo, se reconoce que la participación en distintos formatos y la presencia en diversos mercados geográficos atenúan los efectos negativos de los ciclos económicos adversos sobre los ingresos de la compañía. También actúa como atenuante la importante participación de los alimentos dentro del *mix* de productos y los ingresos por arriendo de espacios en los *malls*.

Exposición en el exterior: Parte importante de las operaciones del emisor se realizan en Argentina (un 24,7% de los ingresos de la empresa y un 30,3% del EBITDA de 2014 se originó en tal país), cuya clasificación de riesgo es muy inferior a la de Chile. Además, en ese país se observa que el Estado juega un rol mucho más activo en cuanto a las regulaciones que afectan al comercio y, por ende, al emisor. Actualmente, la clasificación de Argentina es Caa1 en escala global moneda extranjera, mientras que Chile está clasificado en categoría Aa3. Perú, por su parte, está clasificado en A3, mientras que Brasil Baa2 y Colombia se encuentran clasificados en Baa2.

Exposición cambiaria y a tasas de interés: Parte importante de las inversiones del emisor se encuentran en el extranjero, con un 63,7% de los ingresos de 2014 originándose en el exterior, situación que vuelve sensible a la empresa a fluctuaciones en las paridades cambiarias, puesto que ellas afectan a los flujos generados fuera de Chile al ser convertidos a moneda local o a dólares, independientemente de que los rendimientos en moneda local de las filiales extranjeras hayan sido estables. En otro aspecto, existe deuda de largo plazo bancaria de la compañía que devenga intereses y se encuentra pactada a una tasa de interés variable. Un atenuante de estas consideraciones es que la compañía utiliza derivados financieros para cubrir entre el 85% y 90% de su deuda en moneda extranjera.

Antecedentes generales

Descripción del negocio

Cencosud desarrolla un negocio enmarcado principalmente en la venta de productos al detalle, además de diversos segmentos asociados a su actividad central, como son las áreas inmobiliaria y financiera, principalmente. La compañía tiene presencia en Chile, Argentina, Brasil, Perú y Colombia. A continuación se detalla cada rubro de negocios en los cuales **Cencosud** participa, a diciembre de 2014, totalizando casi 4,4 millones de m² de superficie de salas de venta y *malls*:

País	Formato	Marca	Nº Locales
Chile Superficie Total: 1,7 mill de m ²	Supermercados	Jumbo, Santa Isabel	238
	Mejoramiento Hogar	Easy	33
	Multitienda	Paris, Johnson's	79
	Centros Comerciales	Varios (entre ellos, marca "Portal")	25
	Otros	Tarjetas Mas; Banco, seguros Paris; AventuraCenter; JJO, Umbrale, Foster, FES	
Argentina Superficie Total: 1,2 mill de m ²	Supermercados	Jumbo, Vea, Disco	290
	Mejoramiento Hogar	Easy, Blaisten	50
	Centros Comerciales	Varios	22

País	Formato	Marca	Nº Locales
	Otros	Tarjetas, Seguros	
Brasil Superficie Total: 602 miles de m ²	Supermercados	Gbarbosa, Bretas, Perini, Prezunic.	219
	Otros	Eletroshow (77 tiendas), tarjetas, Farmacias GBarbosa (62 tiendas)	
Perú Superficie Total: 378 miles de m ²	Supermercados	Metro, Wong	87
	Multitienda	Paris	9
	Centros Comerciales	Varios	4
	Otros	Tarjetas de crédito, seguros	
Colombia Superficie Total: 522 miles de m ²	Supermercados	Jumbo, Metro	100
	Mejoramiento Hogar	Easy	10
	Centros Comerciales	Varios	2
	Otros	Tarjetas	

Chile

Los negocios que **Cencosud** lleva a cabo en Chile son los que durante 2014 más aportaron a la compañía en términos de ingresos de explotación, con un 36% del total corporativo a través de 375 tiendas y centros comerciales. Además, es el país donde la empresa presenta la mayor diversificación en términos de fuentes de ingresos, ya que participa en supermercados, hipermercados, multitiendas, homecenters, seguros, banco y área inmobiliaria. Dentro de los principales negocios que maneja la compañía en el territorio, se encuentran supermercados Jumbo y Santa Isabel, la tienda de mejoramiento del hogar Easy, tiendas por departamento Paris y Johnson's, las marcas de vestuario Umbrale, Foster, J.J.O y FES, 25 centros comerciales, de los cuales nueve están en Santiago, y 16 en regiones.

Recientemente, como se señaló en párrafos anteriores, los reguladores han autorizado la alianza entre **Cencosud** y Scotiabank para el desarrollo conjunto del negocio financiero en Chile. Esta alianza permitirá la disminución de los pasivos financieros de la emisora en aproximadamente US\$1.000 millones.

Argentina

Los negocios desarrollados en Argentina representaron el 24,7% de los ingresos totales de la compañía en 2014, siendo el segundo país con mayores ventas después de Chile.

Las marcas que maneja la empresa en Argentina son Jumbo, Disco, Vea, Easy y 22 centros comerciales, entre los que destaca Unicenter, uno de los más grandes de Argentina. Es en este país donde la compañía posee la mayor cantidad de supermercados e hipermercados, con 290 ubicaciones. Asimismo, es donde ha

desarrollado de manera más amplia el formato de mejoramiento de hogar y construcción, con 50 puntos de venta.

Brasil

A fines de 2007 la compañía concretó en Brasil la adquisición de la cadena de supermercados Gbarbosa, que cuenta con una importante participación de mercado en el noreste del país y en Minas Gerais. En 2010 adquirió las cadenas Perini, Super Familia y Bretas. A comienzos de 2012 adquirió la cadena de supermercados Prezunic, con lo cual la emisora se ha situado como la cuarta operadora a nivel nacional. En la actualidad cuenta con 219 locales de supermercados, y está presente en ocho estados. Paralelamente, la empresa ha desarrollado tarjetas de crédito de forma conjunta con el banco brasileño Bradesco. Durante el año 2014 las inversiones en Brasil aportaron el 20,1% de los ingresos de **Cencosud**.

Perú

La inversión dentro de Perú corresponde a la adquisición de la cadena Wong a fines de 2007. A diciembre de 2014 contaba con 87 supermercados, y nueve locales de tiendas por departamento.

En el caso de supermercados, el emisor cuenta con un 39% de participación de mercado; adicionalmente, participa en el negocio de tarjetas de crédito y corretaje de seguros. Todo ello lleva a que en Perú se genere el 8,7% de los ingresos totales de la sociedad.

Colombia

La compañía tiene diez tiendas Easy en Colombia, inauguradas a partir de 2008, en tanto que, posteriormente a la adquisición de las operaciones de Carrefour en Colombia, dispone de 100 tiendas y se ha posicionado como el tercer actor más relevante en el segmento de supermercados. De esta manera, este país ya representa un 10,1% de los ingresos de la compañía.

Propiedad y administración

El controlador de la sociedad es la familia Paulmann, con el 60,03% de la propiedad de **Cencosud**, tanto a través de cuatro sociedades (Inversiones Quinchamalí Ltda., Inversiones Latadia Ltda., Inversiones Tano Ltda., Inversiones Alpa Ltda.), como por acciones de propiedad de los miembros de la familia. A marzo 2015 la estructura es la siguiente:

Accionista	Porcentaje de la propiedad
Inversiones Quinchamalí Limitada	20,28%
Inversiones Latadia Limitada	19,47%
Inversiones Tano Limitada	16,19%
Banco Santander – JP Morgan	5,84
Banco de Chile por Cuenta de Terceros	5,18%

Accionista	Porcentaje de la propiedad
Banco Itau por Cuenta de Inversionistas	4,53
Horst Paulmann Kemna	2,49
Fondo de Pensiones Provida C	2,01
Fondo de Pensiones Habitat C	1,87
Fondo de Pensiones Habitat B	1,46
Fondo de Pensiones Provida B	1,27
Fondo de Pensiones Capital C	1,15
Otros Accionistas	18,26%
Total	100%

El directorio de la empresa está formado por ocho miembros, identificados a continuación:

Cargo	Nombre
Presidente	Horst Paulmann Kemna
Director	Richard Buchi Buc
Director	Heike Paulmann Koepfer
Director	Peter Paulmann Koepfer
Director	Roberto Óscar Phillips
Director	Cristián Eyzaguirre Johnston
Director	Julio Moura
Director	Erasmo Wong Lu
Director	David Gallagher Patrickson

La administración superior está conformada las siguientes gerencias, divisiones y ejecutivos:

Gerencia/División	Gerente	Fecha nombramiento
Gerente general	Jaime Soler Bottinelli	01-01-2015
Gerente división shopping centers	Rodrigo Larraín Kaplan	11-03-2013
Gerente corporativo de administración y finanzas	Juan Manuel Parada	01-07-2012
Gerente división retail financiero	Patricio Hilario Rivas de Diego	20-12-2011
Gerente corporativo de asuntos corporativos	Renato Fernández Baeza	01-08-2011
Gerente corporativo recursos humanos	Rodrigo Andres Hetz Pincheira	04-04-2011
Gerente Tecnología	Andrés Artigas	01-10-2008

Gerente corporativo auditoria	Bronislao Jandzio	01-10-1998
Gerente corporativo asuntos legales	Carlos Alberto Mechetti	01-10-1998
Gerente División Mejoramiento del Hogar	Antonio Ureta	01-04-2014
Gerente División Mejoramiento del Hogar	Ricardo Bennet	01-02-2014

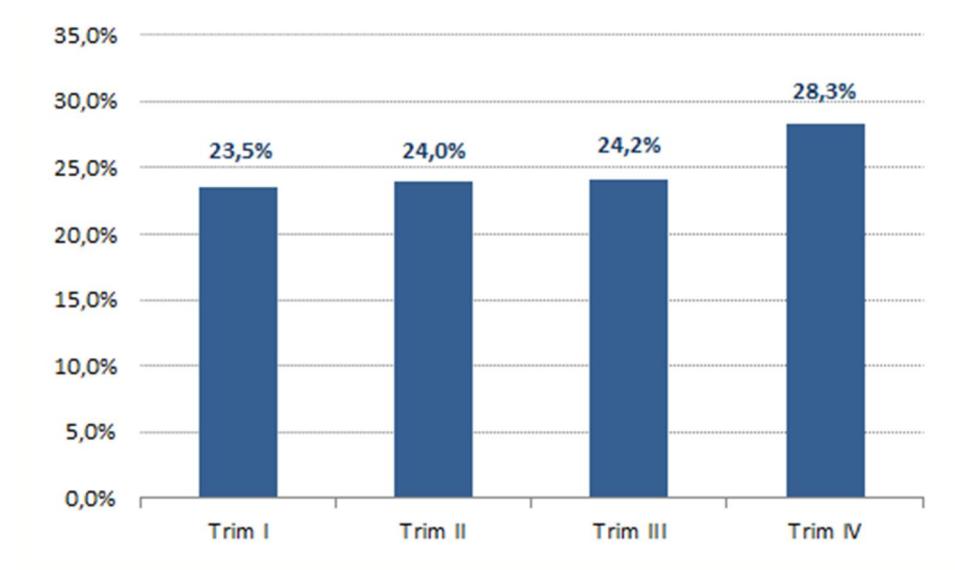
Distribución de los ingresos

Los ingresos de la compañía se encuentran diversificados, tanto por tipo de negocio como por país de origen, no obstante que su actividad central es la venta a través de supermercados. Es importante en este punto mencionar que el elevado aumento en los ingresos experimentado por la compañía durante los últimos años responde a una política de expansión agresiva, llevada a cabo a través de la compra de diversas cadenas dentro y fuera del país y mediante la ejecución de proyectos propios, especialmente en aquellos mercados más maduros para la empresa (Chile y Argentina). Esta estrategia le ha permitido pasar de un total de ventas por aproximadamente US\$ 1.800 millones a fines de 2000, a un total de US\$ 17.653 millones en 2014, transformándose así en una de las mayores empresas chilenas en términos de ingresos.

En el rubro supermercados, las cadenas adquiridas en los últimos años corresponden a Santa Isabel, Las Brisas, Montecarlo, Economax e Infante en Chile; Disco en Argentina; Gbarbosa, Prezunic, Cardoso, Super Familia y Perini en Brasil; Wong en Perú y Carrefour en Colombia. En mejoramiento de hogar, la empresa compró Home Depot y Blaisten en Argentina, mientras que las marcas de grandes tiendas Paris fue adquirida en 2005 y Johnson's en 2011, ambas en Chile.

En términos de la distribución estacional de las ventas de la compañía, destaca la mayor participación que exhibe el último trimestre del año respecto del total de ingresos, alcanzando en promedio para los últimos seis años de 28,3% de las ventas anuales, como resultado mayormente de la temporada navideña. Por el contrario, el primer cuarto del año, en el mismo período de seis años, ha promediado un 23,5% de los ingresos consolidados (ver Ilustración 1).

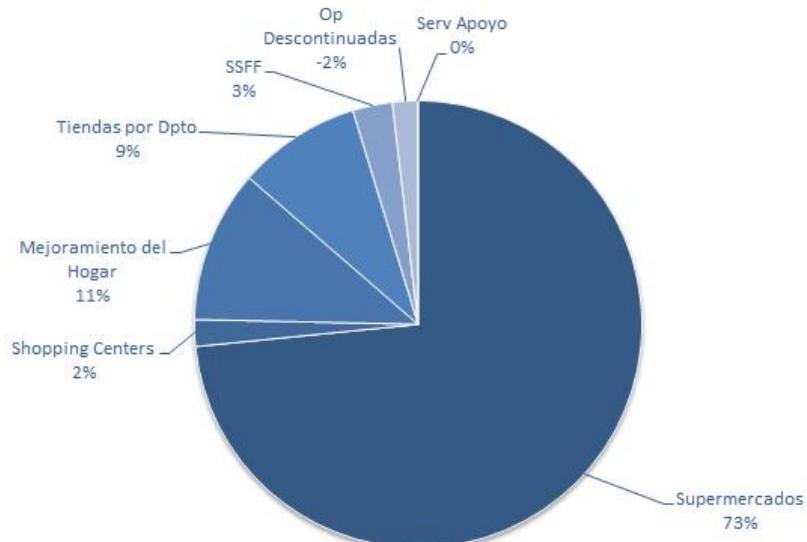
Ilustración 1
Participación Trimestral Ingresos por Venta
 Promedio 2009-2014



Por tipo de formato, los supermercados e hipermercados constituyen la gran mayoría de las ventas consolidadas de la empresa¹⁴, alcanzando durante 2014 US\$ 13.447 millones y un 76,2% del total de la empresa, principalmente por la presencia en cinco países y el alto número de salas de venta en ellos, siendo la distribución de ingresos del rubro un 28,9% en Chile; 22,2% en Argentina; 26,4% en Brasil; 12,3% en Colombia y 10,3% en Perú. Por otra parte, el mejoramiento de hogar, con US\$ 2.020 millones, distribuidos en un 56,5% en Argentina; 38,0% en Chile y 5,5% en Colombia, fue el segundo rubro originador de ingresos. Las tiendas por departamento, ubicadas principalmente en Chile y, en menor medida, en Perú, contribuyeron con un 9,3% de los ingresos (ver Ilustración 2).

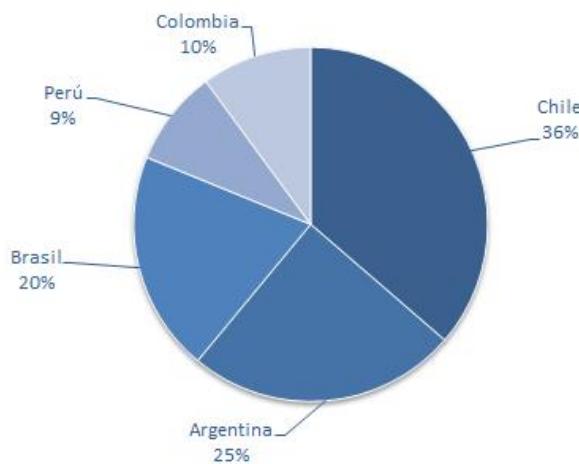
¹⁴ La distribución del ingreso por líneas de negocio no, necesariamente, se replica en términos de EBITDA, en particular debido al alto margen exhibido por la actividad inmobiliaria.

Ilustración 2
Ingresos por Segmento 2014



Por países, Chile y Argentina son los más relevantes en términos de ingresos para la compañía, con un 36% y 25% del total, respectivamente. Sin embargo, como es natural luego de las adquisiciones realizadas en los últimos años, estos dos países han perdido algo de relevancia en el total, a favor de Brasil, Perú y Colombia, puesto que en 2005 Chile representaba un 65% del total y Argentina un 35% (ver Ilustración 3).

Ilustración 3
Ingresos por País 2014



Proveedores, fuentes de financiamiento e inversión

Dado el giro del negocio, una parte importante de las necesidades de recursos de la sociedad está asociada al financiamiento de su capital de trabajo, básicamente cuentas por cobrar y mercadería.

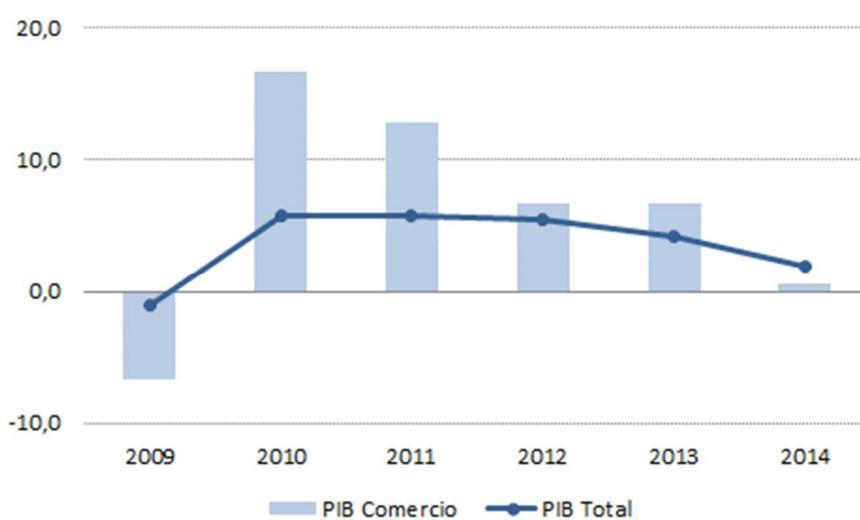
Proveedores

La empresa presenta un amplio número de proveedores, tanto nacionales como extranjeros. Los nacionales básicamente están representando por productores de alimentos, perfumería y aseo, y representantes e importadores de artículos para el hogar, siendo, por su escala, uno de los principales compradores a nivel nacional. Las compras en el extranjero, principalmente en vestuario y artículos para el hogar, provienen en un gran porcentaje de Asia (China e India). Según lo informado por la administración de la sociedad, en términos monetarios, ningún proveedor representa más del 10% de las compras realizadas anualmente.

Antecedentes de la industria

Cencosud participa en el sector comercio con apoyo crediticio a sus clientes, compitiendo en el ámbito local con empresas de diversa envergadura, tanto a nivel nacional como internacional; además, participa en el negocio inmobiliario mediante la construcción y administración de centros comerciales. En términos generales, la industria en Chile posee una concentración moderada-alta, donde los principales actores del mercado corresponden a grupos de capitales tanto nacionales como internacionales con presencia en diversos negocios: Falabella (mismos formatos administrados por **Cencosud**), Walmart Chile (supermercados e inmobiliario), Ripley (tiendas por departamento y centros comerciales), Parque Arauco (centros comerciales) y SMU (supermercados). En términos generales, un índice adecuado para observar el desarrollo de la industria es observar su correlación con el Producto Interno Bruto (PIB) ligado al comercio. A modo de ejemplo, a continuación se detalla la evolución de las tasas de variación del PIB total y del PIB del Comercio en Chile, apreciándose que el PIB del Comercio presenta mayores fluctuaciones que el PIB total de la economía (Ver Ilustración 4).

Ilustración 4
PIB Comercio y PIB Total
Tasa de variación porcentual. 2009-2014



Análisis financiero

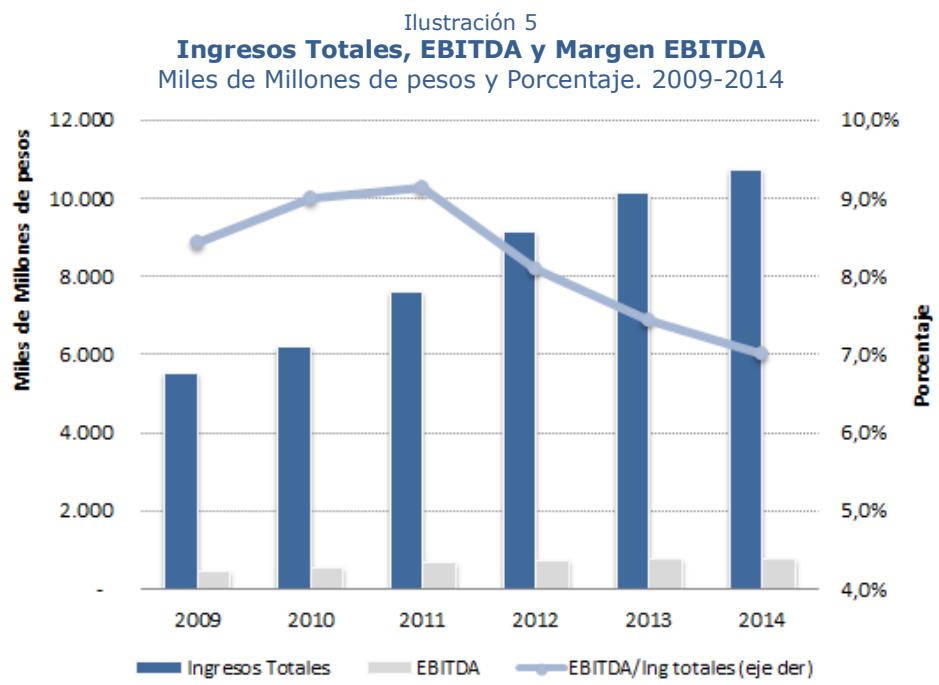
Evolución de los ingresos y EBITDA

Durante los últimos años la compañía ha mostrado un aumento importante en sus ingresos, asociado al crecimiento a través de adquisiciones y de expansión de puntos de venta. El aumento de los ingresos de explotación ha sido de 14,2% anual compuesto promedio para el período 2009-2014, lo que implica que la compañía creció en total un 88% en dicho lapso¹⁵. Asimismo, la naturaleza de los ingresos se ha diversificado tanto en términos de negocios, como por país: hasta 2006, estos sólo provenían de Chile y Argentina, mientras que actualmente se han incorporado tres países adicionales, además de incursionar en los negocios de las áreas de multitienda, seguros y banco.

El EBITDA¹⁶ ha experimentado una evolución muy similar a la de los ingresos entre 2009 y 2013, con una expansión total de 61,5% y una tasa anual de crecimiento de promedio de 10,1%. La incorporación de nuevas cadenas de supermercados, tales como la incorporación de las operaciones en Colombia, aun cuando, por una parte, ha incrementado los ingresos, por otra parte ha conllevado un deterioro de la tasa de EBITDA a ingresos, aunque, se espera, que el traspaso de las prácticas de la empresa a la nueva cadena y la mayor escala permita, con posterioridad, recuperar este indicador (ver Ilustración 5).

¹⁵ Esto es, ingresos medidos en pesos chilenos nominales, con la consecuente conversión de las monedas locales a la chilena.

¹⁶ EBITDA calculado como ganancia bruta menos costo de distribución y gastos de administración, otros ingresos y gastos por función, y otras ganancias, más depreciación por gastos del personal. Este indicador considera la revaluación de activos, que no corresponde a flujo de efectivo.



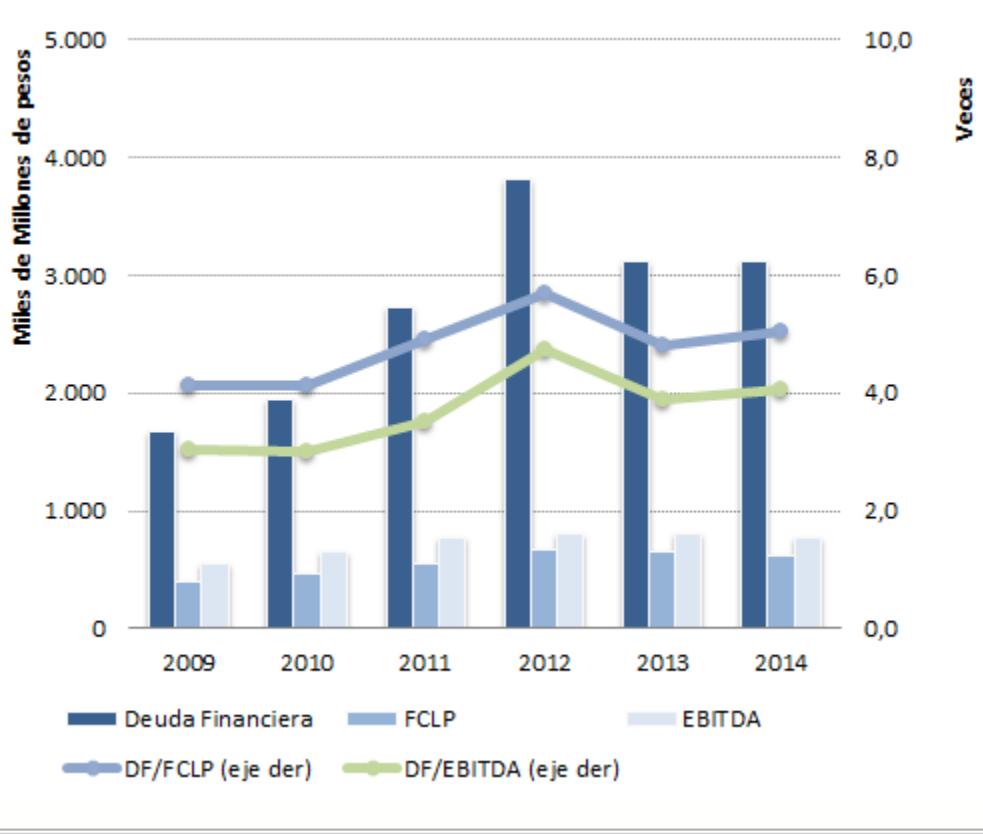
Evolución del endeudamiento y la liquidez

Como consecuencia de las adquisiciones realizadas por la compañía, el indicador de endeudamiento, medido como deuda financiera al Flujo de Caja de Largo Plazo¹⁷ y deuda financiera a EBITDA, mostró una tendencia creciente hasta 2012, para presentar una caída durante 2013 y un ligero incremento durante el más reciente ejercicio. Al 31 de diciembre de 2014 estos indicadores se sitúan en niveles de 5,0 veces y 4,1 veces, respectivamente.¹⁸ La venta del negocio de tarjetas de crédito, y la reducción consiguiente de la deuda financiera y del EBITDA, significaría que la relación deuda a EBITDA disminuiría a niveles cercanos a 3,5 veces.

¹⁷ El FCLP es un indicador determinado por la clasificadora que representa el flujo de caja que debiera generar el emisor como promedio en el largo plazo, antes de dividendos e inversiones, dado su comportamiento pasado y su actual estructura de activos. Es más restrictivo que el EBITDA y no responde a los resultados de un año en particular.

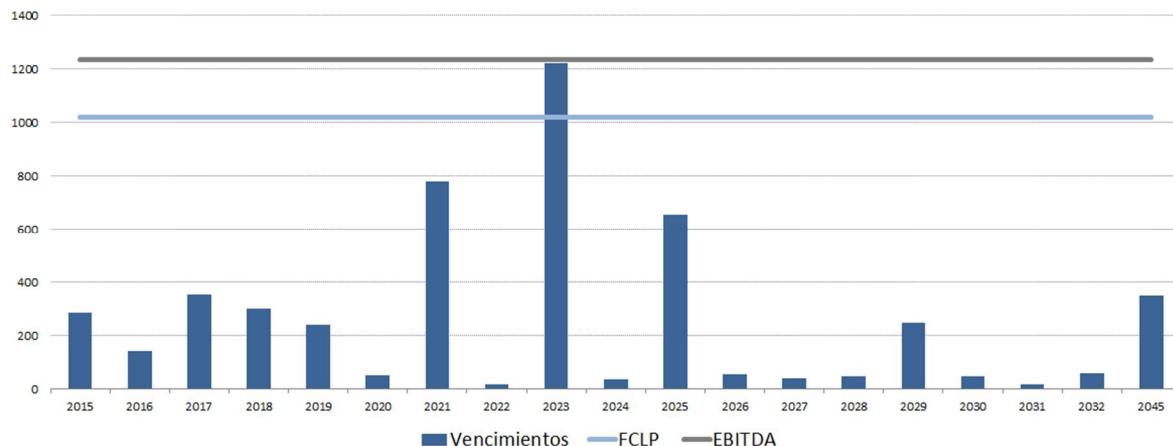
¹⁸ Por construcción, el Flujo de Caja de Largo Plazo excluye el efecto de la inflación. Por lo tanto, en este acápite, tanto la deuda financiera como el EBITDA y el FCLP se expresan en valores a diciembre de 2013.

Ilustración 6
Deuda Financiera, EBITDA y Flujo de Caja de Largo Plazo
 Miles de Millones de pesos y número de veces. 2009-2014



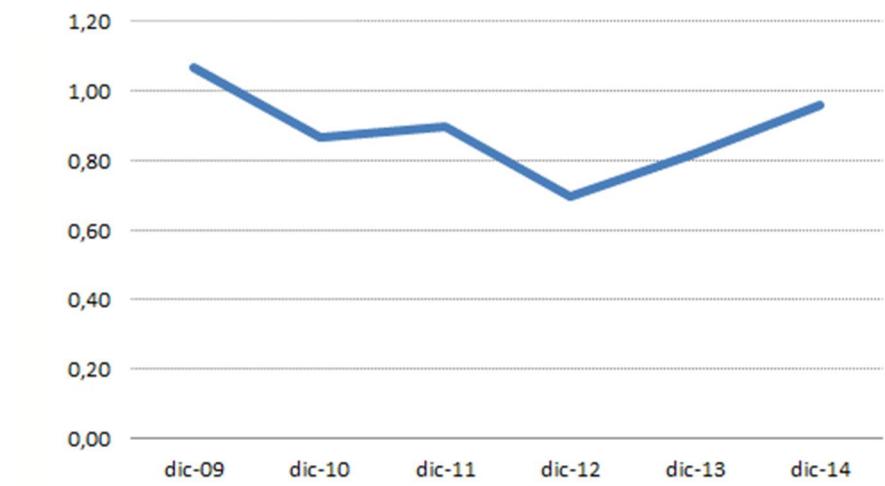
La deuda financiera de **Cencosud** al cierre de 2014 alcanzaba los \$ 3.117 miles de millones, de los cuales un 22,9% correspondía a compromisos de corto plazo. Por otra parte, como se señaló más arriba, recientemente la emisora implementó un refinaciamiento de sus obligaciones financieras, permitiendo que los vencimientos de los pasivos sean abordables ya sea con el EBITDA o el FCLP de la compañía (Ilustración 7). Sin embargo, cabe recordar que una proporción no menor del EBITDA es generada en Argentina, lo que representa dificultades para transferir aquellos flujos. Por otra parte, se puede apreciar que durante 2023 existiría una situación de mayor estrechez para enfrentar los vencimientos programados para ese año, pero, como ha demostrado la compañía, se asume que no existiría dificultad para refinanciar este vencimiento.

Ilustración 7
Calendario de Vencimientos
US\$ Millones



La liquidez de **Cencosud**, medida como razón circulante, se ha ubicado en torno a 0,88 en el período 2009-2014, llegando a un mínimo de 0,7 en diciembre de 2012. No obstante, con posterioridad este indicador se ha recuperado, hasta un nivel de 0,96 a fines de 2014, como se observa en la Ilustración 8 .

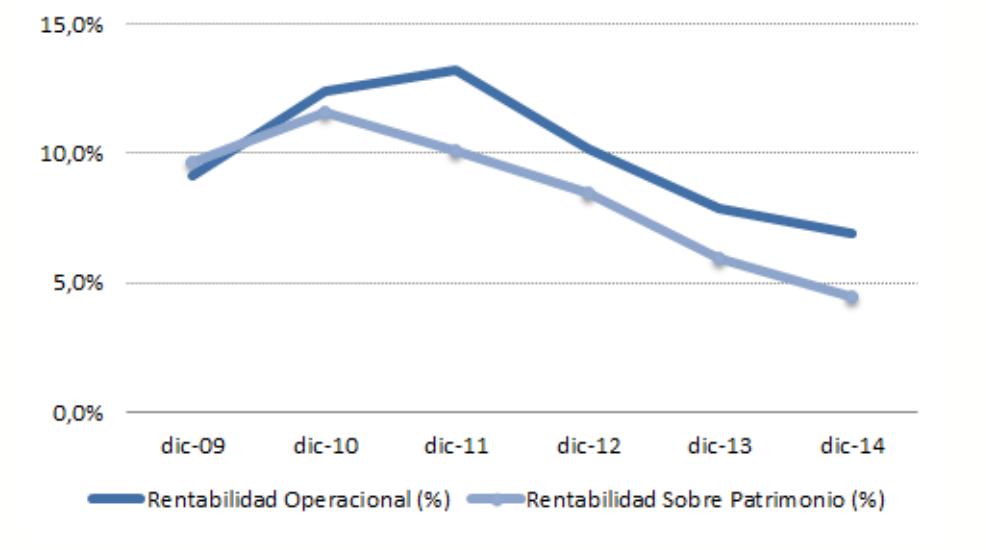
Ilustración 8
Evolución de Liquez
Diciembre 2009 - diciembre 2014



Rentabilidad

Luego de incrementarse hasta 2011, con posterioridad los indicadores de rentabilidad, tanto la operacional¹⁹ como del patrimonio²⁰, han mostrado una tendencia decreciente hasta fines del período 2014, como se aprecia en la Ilustración 9.

Ilustración 9
Evolución de Rentabilidad
Diciembre 2009 - diciembre 2014



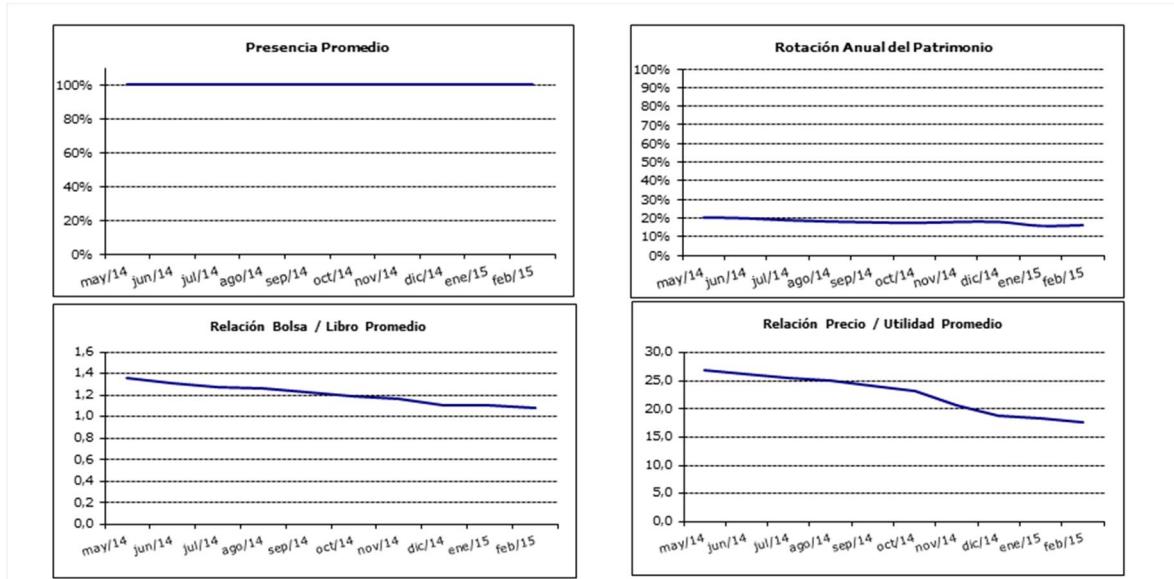
¹⁹ Resultado operacional sobre activos promedio.

²⁰ Utilidad del ejercicio sobre patrimonio total promedio.

Indicadores de los títulos accionarios

La presencia promedio de la acción de **Cencosud** ha permanecido en un 100%, como se aprecia en la Ilustración 10, siendo por tanto una de las más transadas de la bolsa chilena. Considerando esta presencia superior al 95%, así como la adecuada clasificación de solvencia asignada a la compañía, la clasificación entregada a la acción de la empresa corresponde a *Primera Clase Nivel 1*.

Ilustración 10
Indicadores Accionarios



Covenants de los bonos

Para los bonos vigentes, **Cencosud** se ha comprometido a mantener los siguientes resguardos financieros:

Covenants financieros		
	Líneas de bonos	Marzo 2015
Deuda financiera menos efectivo y equivalentes al efectivo y menos otros activos financieros corrientes / Patrimonio	Menor a 1,2 veces	0,72 veces
Patrimonio mínimo	Mayor a UF 11.500.000	UF 167.421.033
Deuda financiera menos efectivo y equivalentes al efectivo y menos otros activos financieros corrientes / Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Menor a 1,2 veces	0,72 veces

"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Superintendencia de Valores y Seguros y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."