

000015

EMPRESAS LA POLAR S.A.

Prospecto

Emisión de Bonos por Monto Fijo para el Ejercicio de la Opción de Canje, según lo acordado en Convenio Judicial Preventivo - Tramo B o Deuda Junior

“SERIE - G”

Mayo 2013

Santiago

CONTENIDOS

IMPRESA LA POLARIS

<u>1.0 IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR</u>	<u>3</u>
<u>2.0 ACTIVIDADES Y NEGOCIOS</u>	<u>4</u>
2.1 RESEÑA HISTÓRICA	4
2.2 CONVENIO JUDICIAL PREVENTIVO	9
2.3 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	21
2.4 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	28
2.5 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DE MERCADO	44
2.6 FACTORES DE RIESGO	46
<u>3.0 ANTECEDENTES FINANCIEROS</u>	<u>53</u>
3.1 ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CLASIFICADOS	53
3.2 ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN DE GASTO	54
3.3 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO	54
3.4 RAZONES FINANCIERAS	55
3.5 CRÉDITOS PREFERENTES	55
3.6 RESTRICCIÓN AL EMISOR EN RELACIÓN A OTROS ACREEDORES.	55
<u>4.0 DESCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN</u>	<u>57</u>
<u>5.0 DESCRIPCIÓN DEL CANJE</u>	<u>68</u>
<u>6.0 INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS</u>	<u>72</u>
<u>7.0 OTRA INFORMACIÓN</u>	<u>73</u>

“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 DEL CANJE 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.”

1.0 IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR

1.1	Nombre o razón social	Empresas La Polar S.A., en adelante también denominada, “La Polar”, la “Compañía” o el “Emisor”.
1.2	Nombre de fantasía	“La Polar”
1.3	R.U.T.	N° 96.874.030-k
1.4	Inscripción Registro de Valores	Inscripción N° 806, agosto de 2003
1.5	Dirección	Av. Presidente Eduardo Frei Montalva N° 520, Renca, Santiago.
1.6	Teléfono	(56 2) 2383 3008
1.7	Fax	(56 2) 2383 3025
1.8	Dirección electrónica	www.lapolar.cl
1.9	Casilla de Correo Electrónico	jmayol@lapolar.cl
1.10	Fecha del Prospecto	Mayo 2013 ✓

2.0 ACTIVIDADES Y NEGOCIOS

2.1 Reseña Histórica

La Polar nace en **1920** como una sastrería ubicada en Estación Central, la cual fue ganando calidad y prestigio con el paso del tiempo.

En **1953**, don León Paz Tchimino compró la sastrería y amplió el giro incorporando la venta de variados productos, transformándola en una multitienda. Desde esa fecha es conocida como La Polar e inicia un programa de financiamiento a clientes.

En **1989** se implementa la tarjeta de crédito La Polar.

A partir de la década de los 90', se inició un proceso de apertura de nuevas salas de venta en Santiago y en regiones.

El 6 de enero de **1999** Southern Cross Group tomó el control de la Compañía, adquiriendo el 100% de los activos fijos y marcas. Se constituyó una nueva sociedad continuadora de la operación, denominada Comercial Siglo XXI S.A., hoy Empresas La Polar S.A.

Entre **1999** y **2003**, la Compañía abrió 10 nuevos locales en Santiago y regiones, aumentando su superficie de ventas en más del doble.

El año **2001**, La Polar inicia la intermediación de seguros y venta de garantía extendida.

En diciembre de **2002** coloca su primer bono securitizado por un monto de \$25.000 millones, cuyo patrimonio separado se componía de cuentas por cobrar de la Compañía.

En agosto de **2003**, La Polar se registró como emisor de valores de oferta pública e inscribió sus acciones en Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS"), mientras que en septiembre de dicho año se realizó su apertura a la Bolsa, colocándose más de 41 millones de acciones, y recaudando un capital de más de US\$32 millones.

El año **2004**, La Polar se convirtió en la cuarta tienda de departamentos en Chile, abrió cuatro nuevas tiendas y se inició el programa "Novios La Polar". Además colocó su segundo bono securitizado, esta vez por \$16.500 millones.

Durante el año **2005** Southern Cross redujo su participación a un 20,1% por lo que la participación de minoritarios se acercó a un 80%. Ese mismo año se produce el lanzamiento de importantes marcas propias, además de la inauguración de dos tiendas en regiones y la apertura de un moderno centro de distribución. A finales de año la Compañía hace el pago completo del primer bono securitizado.

El año **2006** se inauguraron siete nuevas tiendas, alcanzando 110.750 m² de salas de venta y un total de 33 tiendas a lo largo del país. Además se coloca en el mercado el tercer bono securitizado de la Compañía por \$50.000 millones, formando el patrimonio separado número 10 de Bci Securitizadora S.A., de cuentas por cobrar de la Compañía.

En marzo de **2007** La Polar inscribió en el Registro de Valores de la SVS la emisión de 15.876.681 acciones de pago, totalizando en abril de ese año el número de 220.605.697 acciones suscritas y pagadas. Ese mismo año se coloca un cuarto bono securitizado por un monto de \$35.000 millones, y un bono corporativo por UF 7 millones en el mercado local.

Durante el año **2008**, La Polar lanza una nueva y exitosa línea de negocio en vestuario femenino, "Extra Lindas", recibiendo el premio Gran Effie como mejor campaña creativa del año. En septiembre paga la serie preferente de su segundo bono securitizado y al mes siguiente paga la serie subordinada. La Polar totaliza 40 tiendas.

El año **2009** se anuncia el plan de expansión internacional y la compañía decide iniciar su etapa de internacionalización en Colombia, concretando la adquisición de la primera tienda en Bogotá, en el centro comercial Centro Mayor. Se coloca el quinto bono securitizado de la Compañía en agosto, conformando el patrimonio separado número 22 de Bci Securitizadora S.A., como emisor, por un monto de \$65.000 millones. En octubre del mismo año termina de pagar las series preferentes del tercer y cuarto bono securitizado, pagando las series subordinadas al mes siguiente.

El 28 de octubre de **2010** se inician las operaciones comerciales en Colombia en el centro comercial Centro Mayor. Ese mismo año, La Polar totaliza 43 tiendas en Chile.

En diciembre de 2010 la Empresa hace su segunda colocación de Bonos Corporativos por UF 5 millones en el mercado local.

El día jueves 9 de junio del año **2011**, La Polar sufre una fuerte caída en el valor de sus acciones, tras reconocer prácticas no autorizadas en la gestión de la cartera de créditos, y se anuncia una profunda reestructuración de su plana ejecutiva. Al día siguiente, el Directorio decide contratar a un asesor financiero externo para determinar la estrategia financiera a seguir, se comunica la renuncia del Sr. Pablo Alcalde Saavedra como Presidente de éste, manteniéndose mientras tanto como Director, y se designa en su reemplazo a don Heriberto Urzúa Sánchez.

El 13 de junio de 2011 se comunica la adopción de medidas para mantener la operación bajo normalidad, y la contratación de una nueva firma de auditoría externa. El 17 de junio se dan a conocer las primeras líneas de un plan para reestructurar los pasivos de la Compañía, que luego dará origen al Convenio Judicial Preventivo que se describe más adelante en este prospecto.

El 20 de junio de 2011 se comunica la renuncia de don Heriberto Urzúa Sánchez a la presidencia

del Directorio para permitir el ingreso de un presidente externo a la Compañía, manteniéndose el Sr. Urzúa Sánchez como director. Se designa como Presidente de Directorio al Sr. César Barros Montero.

El 28 de junio 2011 el Sr. Barros Montero presentó la primera querrela contra el ex presidente de la Compañía, ex ejecutivos y todos quienes resulten responsables de la declaración de antecedentes falsos y la disimulación de los estados financieros de la Compañía. El 8 de julio de 2011 la Junta de Accionistas de La Polar conformó el nuevo Directorio de la Compañía. La nueva mesa se puso como primer objetivo buscar una nueva plana ejecutiva y sentar las bases para la estabilización y posterior refundación de la Compañía.

Con fecha 28 de julio de 2011, se informa la decisión del nuevo Directorio de iniciar el proceso legal de presentación de un Convenio Judicial Preventivo (en adelante el “**Convenio**”), con el objeto de renegociar con sus acreedores los pasivos de la empresa y condicionar un aumento de capital. La propuesta fue presentada el 4 de noviembre, y el 7 de ese mismo mes, fue votada y aprobada por la Junta de Acreedores. Cabe mencionar que este Prospecto de Emisión de Bonos se enmarca en las obligaciones establecidas en el Convenio.

El 29 de julio de 2011 se informa la contratación de Patricio Lecaros Paul como gerente general de La Polar, quien asumió el 8 de agosto del mismo año.

En septiembre, y bajo acuerdo con los tenedores de bonos, se realiza el completo prepago de las series preferente y subordinada del quinto bono securitizado.

Durante el segundo semestre del 2011 se decidió seguir adelante con el proyecto de expansión en Colombia, y se abrieron tres nuevas tiendas en Colombia, dos en Medellín y una en Bogotá, y una nueva tienda en Concepción en el mes de noviembre.

Al término del año 2011, La Polar totaliza 42 tiendas en Chile con más de 161.000 m² de superficie de venta y cuatro tiendas en Colombia con más de 20.700 m².

El 23 de diciembre de 2011 se registró el día de mayor venta en la historia de más de 90 años de La Polar.

Durante el año **2012**, la administración de La Polar continuó la labor de reconstruir la imagen y el valor de la Compañía.

El 21 de marzo de 2012, el Directorio de La Polar toma conocimiento de los resultados del estudio encargado al profesor de la Pontificia Universidad Católica de Chile y doctor en Finanzas, Sr. Eduardo Walker Hitschfeld. Dicho estudio tenía por finalidad establecer una metodología justa para el recálculo de las deudas de los clientes que había tenido alguna repactación unilateral, lo que serviría como base para estimar el eventual costo e impacto financiero que tendría para la Compañía el compensar a aquellos clientes que habían sufrido

algún perjuicio económico por este ilícito. En base a la información proporcionada por la Compañía, y usando la metodología antes mencionada (la “**Metodología Walker**”), el Sr. Walker pudo determinar que, una vez recalculada la deuda, en condiciones más favorables a las contractuales, del total de aproximadamente 1 millón de clientes, 860 mil clientes siguen siendo deudores de La Polar, y los restantes 140 mil habrían pagado en exceso y les correspondería devolución de dinero. Además, se logró cuantificar el monto en exceso que habría pagado este último grupo, denominado “**Acreedores Netos**”, el que totalizaba 21 millones de dólares de los Estados Unidos de América (en adelante dicha divisa “**Dólares**” o “**USD**”).

El 23 de mayo de 2012, la Compañía informó al mercado a través de hechos esenciales, los acuerdos a los que llegó con el Servicio Nacional del Consumidor (“**SERNAC**”) y la Fundación Chile Ciudadano, en relación al tratamiento que La Polar daría a todos sus clientes que en el pasado hubieren experimentado una o más repactaciones unilaterales. Estos acuerdos regulan también las indemnizaciones y beneficios que la Empresa otorgaría a dichos clientes. Para la determinación de los alcances de los acuerdos adoptados, se trabajó sobre la base de la Metodología Walker, ajustándola conforme a los criterios de equidad resultantes de las negociaciones sostenidas por la Empresa, para ser presentados como Propuesta de Acuerdo Conciliatorio. El efecto financiero de ambos acuerdos se estimó en USD 41 millones. El Acuerdo sería implementado una vez aprobado por los Tribunales de Justicia. Lo anterior resulta de suma relevancia, ya que permite acotar el impacto financiero de las repactaciones unilaterales para La Polar, así como contribuir a la resolución de una de las contingencias más importantes que enfrentaba la Empresa, como es la demanda colectiva presentada por el SERNAC en su contra.

En relación con la consolidación del equipo gerencial, en Colombia, el 14 de mayo de 2012 se anunció la contratación de Francisco Martínez como Gerente General de La Polar Colombia. Su principal responsabilidad es liderar el ambicioso plan de expansión que tiene planificada la actual administración de La Polar para el mercado colombiano, tras la materialización el aumento de capital que se refiere más adelante.

El 11 de junio de 2012 se llevó a cabo la Junta Extraordinaria de Accionistas en la que se acordó aumentar el capital social en la suma de \$120.000 millones, mediante la emisión de 750.000.000 acciones de pago, para ser suscritas y pagadas en dinero efectivo. Dicha suscripción y pago por parte de los accionistas estaba sujeta al cumplimiento de la condición suspensiva que al 29 de octubre del año 2012, se hubiere suscrito y pagado la totalidad de éste, o al menos \$90.000 millones (siempre y cuando se contare con la aprobación de la Junta de Acreedores para modificar el Convenio).

El 2 de octubre de 2012 finalizó el primer periodo de oferta preferente de acciones, en el cual se suscribieron un total de 664.588.265 acciones, representativas de un monto de \$115.717.376.933, ofertándose el remanente de acciones por segunda vez el 11 de octubre de 2012. Al término de este segundo periodo de oferta, quedaron suscritas 720.320.549 acciones,

representativas de un monto total aproximado de \$127.000 millones, dándose por cumplida la condición suspensiva acordada en el Convenio. Luego del remate público del saldo de acciones, y como resultado del Aumento de Capital, casi un 20% de La Polar quedó en manos de inversionistas extranjeros, recaudándose finalmente más de \$132.700 millones.

El 9 de noviembre se comunica la constitución de una nueva filial, Inversiones LP S.A. que estará encargada de la originación de los créditos a los clientes de Empresas La Polar S.A. Una vez que Inversiones LP S.A. sea autorizada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (“SBIF”), Inversiones SCG S.A. dejará de originar nuevos créditos.

Adicionalmente, en ese mes La Polar realizó el lanzamiento de un nuevo nemotécnico para sus acciones en la Bolsa de Comercio, “NUEVAPOLAR”.

El 10 de diciembre de 2012 se aprobó por el Primer Juzgado Civil de Santiago el Acuerdo Conciliatorio entre el SERNAC y La Polar y sus filiales comprometidas, de tal manera de poder dar curso a las compensaciones estipuladas en él, a todos los clientes que tuvieron repactaciones unilaterales y no consentidas.

El 17 de diciembre, la SBIF comunicó el levantamiento de las limitaciones impuestas a Inversiones SCG S.A., para la emisión de nuevas tarjetas de crédito y a la afiliación a nuevos comercios asociados, conforme a la superación de las causales que justificaban dichas limitaciones.

El 28 de diciembre la Compañía ingresa a la SVS la solicitud de inscripción de dos nuevas emisiones de monto fijo, según las condiciones dispuestas en el Convenio, y de la modificación de las actuales series de bonos emitidas por la Compañía, siendo éstas las series A, B, C, D y E, adecuando sus contratos a los términos y condiciones establecidas en dicho Convenio.

El año 2012 finaliza con el anuncio del reingreso de las acciones de La Polar al Índice de Precios Selectivo de Acciones (“IPSA”) a partir del 2013, lo que junto a otras medidas como el nuevo diseño de tiendas y el establecimiento de un nuevo Gobierno Corporativo, busca reconquistar la confianza de todos los *stakeholders* en la Compañía.

A comienzos del año 2013 don Fernando Tisné Maritano renuncia al directorio, nombrándose en reemplazo a don Andrés Eyzaguirre Astaburuaga, hasta que en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, a celebrarse el día 8 de abril de 2013, se renueve la totalidad del directorio.

El día 15 de marzo de 2013 se constituyen las garantías para los acreedores de la Compañía, para dar cumplimiento a las obligaciones asumidas en el Convenio Judicial Preventivo de La Polar.

2.2 Convenio Judicial Preventivo

El 7 de noviembre de 2011 se llegó a acuerdo con los acreedores de la Compañía para reestructurar los pasivos financieros que se encontraban vigentes hasta el día 30 de junio del 2011, mediante la suscripción de un convenio judicial preventivo suscrito por el Emisor con sus acreedores (el “**Convenio**”). La deuda a esa última fecha estaba conformada por bonos corporativos, efectos de comercio y pagarés bancarios, la que tendría derecho a ser canjeada por bonos de La Polar.

2.2.1 Consideraciones del Convenio

i. Nuevas condiciones y plazos para el pago de los créditos

1. Todos los créditos en contra de La Polar quedaron fijados para su pago, al día 30 de junio del año 2011, según el saldo de capital e intereses devengados hasta esa fecha (los “**Créditos Originales**”). Los intereses convencionales de los Créditos Originales que den cuenta los respectivos actos o contratos, devengados hasta el día 30 de junio del año 2011, se capitalizaron a esa fecha, sin considerar recargos por mora y multas, los que no se capitalizarán ni serán exigibles.

2. Tratándose de Créditos Originales pactados en moneda extranjera, su transformación a Pesos, moneda de curso legal en Chile (“\$” o “Pesos”), se efectuó conforme al valor de la moneda extranjera correspondiente, según información del Banco Central de Chile (el “**Banco Central**”) al día 30 de Junio del año 2011; para estos efectos, se consideró la paridad del “*dólar observado*” vigente a esa fecha, informado por el Banco Central.

3. Los Créditos Originales expresados en Unidades de Fomento (“**Unidades de Fomento**” o “**UF**”) se transformaron a su equivalencia en Pesos, según el valor de la UF vigente al 30 de junio del año 2011, informada por el Banco Central.

4. Una vez efectuada esta capitalización de intereses, a contar del 30 de junio del año 2011, tanto los créditos expresados en Pesos, en Unidades de Fomento, como aquellos expresados en moneda extranjera, los dos últimos tipos convertidos a Pesos de acuerdo a lo indicado en los números 2 y 3 precedentes, se denominan los “**Créditos Reprogramados**”, para todos los efectos legales y contractuales del Convenio. Se excluyó de los Créditos Reprogramados, la obligación indirecta de La Polar como garante de su filial, Inversiones SCG S.A. derivada del Patrimonio Separado N° 27 de Bci Securitizadora S.A., correspondiente a una emisión de bonos securitizados cuyo activo subyacente son obligaciones de pago de créditos de la tarjeta de crédito comercial La Polar.

ii. Suspensión de la exigibilidad y prórroga del vencimiento de los créditos

1. Como Primera Etapa del Convenio (la “**Primera Etapa**”), se propuso la suspensión de la exigibilidad y la prórroga de la totalidad de los Créditos Reprogramados, hasta el cumplimiento de la Condición Suspensiva que se indica en el numeral iii) siguiente, o hasta el 29 de octubre de 2012, según acuerdo del 18 de julio 2012 de la Comisión de Acreedores del Convenio Judicial Preventivo de Empresas La Polar S.A. Los Créditos Reprogramados devengarán una tasa de interés de 4% anual sobre Pesos moneda nacional, desde el 1° de julio de 2011 y hasta el cumplimiento de la Condición Suspensiva, o hasta el 31 de julio de 2012, en el evento de que la Condición Suspensiva no se cumpliera. Los intereses referidos se capitalizarán a la fecha de cumplimiento de la Condición Suspensiva o al 31 de julio de 2012, según sea el caso.

2. El objetivo de la Primera Etapa era que en el período que transcurre entre la aprobación del Convenio y la fecha de vencimiento de la suspensión de exigibilidad o prórroga de los Créditos Reprogramados, la Compañía acordara un aumento de capital y lo colocara efectivamente, mediante la suscripción y pago de las acciones de pago que se emitieran con cargo al mismo, cuya cantidad, términos y condiciones se expresan más adelante.

3. En el evento que al 29 de octubre de 2012 no se hubiese cumplido la Condición Suspensiva, y en caso de mora o simple atraso total o parcial en el pago de los Créditos Reprogramados más los intereses capitalizados a que se refiere el punto 1 anterior, se devengará la tasa de interés máximo convencional para operaciones en moneda nacional de plazo superior a 90 días, desde la mora o simple atraso y hasta el pago íntegro de la deuda.

iii. Condición Suspensiva del Convenio

Se debía acordar y colocar un aumento de capital que cumpliera con los siguientes requisitos (la “**Condición Suspensiva**”):

1. Que la suscripción y pago al contado de las acciones de pago que se emitieran con cargo al aumento de capital de La Polar, produjere el efecto de ingresar efectivamente en arcas sociales una cantidad en dinero efectivo no inferior a \$120.000 millones; y

2. Que el procedimiento de colocación del aumento de capital fuese abierto e informado, respetando el derecho de opción preferente de los accionistas. El Directorio conforme a sus atribuciones, debía hacerse asesorar para dichos efectos por un banco de Inversión de solvencia y prestigio reconocido en el medio nacional o internacional, elegido por la Compañía, entre otras consideraciones.

La Condición Suspensiva fue cumplida e informada al mercado como hecho esencial el día 16 de Octubre 2012.

iv. Plazo y Modalidad de pago de los Créditos

En la Segunda Etapa del Convenio (la “**Segunda Etapa**”) se establece la forma, cantidad,

modalidades y plazos en que se pagarán los Créditos y el Patrimonio Separado N° 27.

Se estableció al respecto en el Convenio: (i) que los pasivos financieros de la Compañía ascendían - sin perjuicio de los ajustes que corresponda a las cantidades que efectivamente queden regidas por el Convenio - a la suma de \$420.485.000.000¹, que incluyó los intereses capitalizados al 30 de junio de 2011, a la que se le deben adicionar intereses a una tasa de 4% anual devengados desde el 1º de julio de 2011 hasta el 16 de octubre de 2012, fecha del cumplimiento de la Condición Suspensiva del Convenio, oportunidad en que fueron capitalizados; y (ii) que la obligación que cauciona La Polar, y que no se rige por este Convenio, como codeudor solidario de la filial Inversiones SCG S.A., asciende al 30 de junio de 2011 a \$23.820.332.552, originada en el denominado Patrimonio Separado N° 27.

Por tanto, la opción de Canje por nuevos bonos que atañe a este Prospecto se aplica sólo a la deuda regida en el Convenio (la “**Opción de Canje**”), y tiene como valor, después de la capitalización de intereses hasta el 16 de octubre 2012, un monto de \$447.299.941.818 (cuatrocientos cuarenta y siete mil doscientos noventa y nueve millones novecientos cuarenta y un mil ochocientos dieciocho Pesos). Esta deuda se puede canjear bajo la modalidad de dos tipos de bonos, dividiéndose en el “**Tramo A**” o “**Deuda Senior**”, y en el “**Tramo B**” o “**Deuda Junior**”.

1) Tramo A o Deuda Senior

Se define como “**Capital Deuda Senior**” al resultado de la suma de: a) El 44% de la cantidad que quedó efectivamente regida por el Convenio, cuyo producto corresponde a un monto de \$186.965.143.502 (ciento ochenta y seis mil novecientos sesenta y cinco millones ciento cuarenta y tres mil quinientos dos Pesos); **más** b) los intereses devengados y capitalizados entre el 1 de julio de 2011 y el 16 de octubre de 2012 de la porción adeudada indicada en la letra a) anterior, que corresponden a un monto de \$9.846.830.898 (nueve mil ochocientos cuarenta y seis millones ochocientos treinta mil ochocientos noventa y ocho Pesos). El resultado de lo anterior origina un capital adeudado de \$196.811.974.400 (ciento noventa y seis mil ochocientos once millones novecientos setenta y cuatro mil cuatrocientos Pesos).

Este capital se pagará dentro del plazo de 10 años, dividido en 16 cuotas semestrales, cuya amortización y pago se efectuará a partir del día 31 de enero de 2015 y concluirá el día 31 de julio de 2022, conforme al siguiente calendario de pagos:

Tabla N° 1: Calendario de Pagos Tramo A

Fecha	% Amortización	Fecha	% Amortización
31-Ene-15	0,5	31-Ene-19	5
31-Jul-15	0,5	31-Jul-19	5
31-Ene-16	1	31-Ene-20	5

¹A la fecha del presente prospecto, y producto de los análisis realizados por la Compañía y sus asesores, se determinó que este monto ascendía a \$424.920.780.687. Esa información y la metodología para su cálculo fueron presentados al Tribunal Arbitral que conoce del Convenio e informados simultáneamente a la SVS.

31-Jul-16	1	31-Jul-20	5
31-Ene-17	1,5	31-Ene-21	10
31-Jul-17	1,5	31-Jul-21	10
31-Ene-18	2	31-Ene-22	25
31-Jul-18	2	31-Jul-22	25

La Deuda Senior devengará la tasa de interés que se indica a continuación para cada período, conforme al siguiente calendario:

- Desde el día siguiente al cumplimiento de la Condición Suspensiva y hasta el 31 de julio del 2014, se devengará un interés del 4,0% anual, calculado sobre el saldo insoluto del capital adeudado de la Deuda Senior.
- Desde el 1° de agosto de 2014 y hasta el 31 de julio de 2015, se devengará un interés del 6% anual, calculado sobre el saldo insoluto del capital adeudado de la Deuda Senior.
- Desde el 1° de agosto de 2015 y hasta el 31 de julio del 2022, se devengará un interés del 10% anual, calculado sobre el saldo insoluto del capital adeudado de la Deuda Senior.

La primera cuota de intereses se pagará el día 31 de julio del año 2013. Las restantes cuotas de intereses se pagarán semestralmente, por períodos vencidos y en la proporción que corresponda, los días 31 de enero y 31 de julio de cada año.

En caso de mora o simple retardo total o parcial de cualquiera de las cuotas de capital o de intereses en que incurra la Compañía, sin perjuicio de la exigibilidad anticipada de la totalidad de la deuda, cualquiera sea el Tramo a que pertenezca la cuota o las cuotas impagas de capital o intereses, se devengará sobre la totalidad del endeudamiento, previa capitalización de los intereses devengados y no pagados, la tasa de interés máximo convencional para operaciones en moneda nacional de plazo superior a 90 días, desde la mora o simple atraso y hasta el pago íntegro de la deuda.

1.1) Garantía para el pago de la Deuda Senior

Para garantizar el pago de la Deuda Senior, sus intereses convencionales, moratorios y costas, de haberlas, la Compañía se obligó a constituir a favor de los acreedores y a prorrata de sus acreencias, garantía prendaria y prohibición de gravar y enajenar, la totalidad de las acciones de la sociedad anónima colombiana Empresas La Polar S.A.S. (la “**Prenda de Acciones de La Filial en Colombia**”). La Prenda de Acciones de La Filial en Colombia fue constituida el día 15 de marzo de 2013.

En caso que la Compañía decida vender las acciones de Empresas La Polar S.A.S. en forma directa o indirecta, los acreedores deberán alzar y cancelar la Prenda de Acciones de La Filial en Colombia, siempre que se cumplan los siguientes requisitos copulativos:

- Que la venta sea resultado de un proceso abierto y competitivo, y que la totalidad del precio sea pagadero al contado y en dinero en efectivo, y
- Que un banco de inversión elegido por la Compañía, de reconocida reputación en Chile, certifique que el precio se encuentra dentro de un rango de mercado, mediante la emisión de una opinión de valorización profesional.

1.2) Covenant Financiero

Durante el plazo previsto para el pago del Tramo A o Deuda Senior, la Compañía se obligó a dar legal y estricto cumplimiento al siguiente covenant financiero (el “**Covenant Financiero**”), que será la razón entre Deuda y Capital, según se define a continuación:

D/K

Donde:

D = Deuda = **i) Deuda Senior** menos sus amortizaciones según los montos que se indican en el detalle del cálculo del Covenant Financiero de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales; **más ii)** la deuda del Patrimonio Separado número 27, y que corresponde al pago que el Emisor debe realizar a BCI Securitizadora S.A., en su calidad de codeudor solidario de Inversiones SCG S.A., por la deuda que ésta última mantiene en virtud del Patrimonio Separado número 27, según el monto que se indica en el detalle del cálculo del Covenant Financiero de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2011, más los intereses del 4% nominal anual hasta el 16 de octubre de 2012 (fecha en que dichos intereses se capitalizan), y más los intereses desde el 16 de octubre de 2012 y hasta la fecha de los Estados Financieros trimestrales, según los criterios definidos en el Convenio; **más iii)** las nuevas deudas financieras del Emisor sin garantías según los montos que se indican en el detalle del cálculo del Covenant Financiero de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los estados financieros trimestrales; **menos iv)** efectivo y equivalente al efectivo según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Efectivo y Efectivo Equivalentes* de los Estados Financieros trimestrales; **menos v)** depósitos a plazo según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Otros Activos Financieros, Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales; **menos vi)** inversiones en fondos mutuos de renta fija según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Otros Activos Financieros, Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales; **más vii)** el mayor valor entre: a) cualquier activo securitizado según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar* de los Estados Financieros trimestrales, en la parte carteras en garantía (excluyendo la deuda del Patrimonio Separado número 27); y b) el monto de la deuda caucionada por

dicho activo securitizado según los montos que se indican en el detalle del cálculo del Covenant Financiero de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales, y que se desglosan en el detalle de las deudas de la empresa, de la misma nota; y más viii) el mayor valor entre: a) cualquier activo entregado en garantía según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Compromisos y Contingencias* de los Estados Financieros trimestrales y en la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes*; y b) el monto de la deuda garantizada por dicho activo según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Compromisos y Contingencias* de los Estados Financieros trimestrales y en el cálculo del Covenant Financiero en la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes*, excluyendo las deudas de la Filial en Colombia que no tengan garantías reales de la matriz según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Compromisos y Contingencias* de los Estados Financieros trimestrales y en la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales, y excluidas operaciones de comercio exterior según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales, de leasing según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales y de *leaseback* según los montos que se indican en el detalle de la Nota *Otros Pasivos Financieros Corrientes* de los Estados Financieros trimestrales.

Deuda Senior = La deuda previa a la revalorización realizada el 16 de octubre de 2012, que correspondería a toda la deuda en Pesos del Convenio a diciembre de 2011, restándole la deuda del Patrimonio Separado número 27 a la misma fecha (ya que esta no es parte ni de la Deuda Senior ni Junior), agregándole los intereses del 4% nominal anual hasta el 16 de octubre de 2012 (fecha en que dichos intereses se capitalizan), multiplicando dicho resultado por 0,44 para obtener la Deuda Senior a dicha fecha, y más los intereses desde el dieciséis de octubre de dos mil doce y hasta la fecha de los Estados Financieros trimestrales, según los criterios definidos en el Convenio

K = Capital = Monto total del aumento de capital que se obtenga con motivo del cumplimiento de la Condición Suspensiva más otros aumentos de capital que efectúe la Compañía con posterioridad.

Para estos efectos, deberán cumplirse los siguientes ratios, los que se medirán trimestralmente con cada Estado Financiero a contar de septiembre del 2012:

- Desde el 30 de septiembre de 2012 hasta el 30 de junio de 2016: D/K menor o igual a 2,4 veces
- Desde el 30 de septiembre de 2016 en adelante: D/K menor o igual a 2,1 veces

En el evento que la Compañía se fusione, se aplicarán a la Deuda Senior los mismos covenants financieros y “*waivers*” o renunciaciones que la sociedad absorbente acuerde con sus acreedores para sus emisiones de deuda o créditos vigentes.

Dado que la Condición Suspensiva se cumplió el día 16 de octubre de 2012, no se dio cumplimiento al Covenant Financiero establecido para el cierre del 30 de septiembre de 2012.

1.3) Opción de Prepago

Empresas La Polar S.A. se reserva el derecho de prepagar los créditos materia de la Deuda Senior, en cualquier fecha de vencimiento de pago de intereses y a prorrata de todos los acreedores, siempre que el monto total que se destine al prepago no sea inferior al equivalente en Pesos de UF 100.000.

El prepago se imputará primeramente a los intereses devengados y al pago íntegro de la cuota de capital respectiva. El remanente, de haberlo, se destinará a prepagar o abonar al valor presente de la Deuda Senior. El nuevo saldo insoluto, después de efectuado el prepago, corresponderá al saldo insoluto nominal previo al prepago, menos el remanente multiplicado por el factor de prepago (el “**Factor de Prepago**”).

El Factor de Prepago corresponderá al **cuociente** entre: **(i)** el saldo insoluto previo al prepago y **(ii)** el valor presente de la Deuda Senior que se calculará descontando los flujos remanentes de capital e intereses a la tasa TIR de la Deuda Senior (bajo la convención compuesta ACTUAL 365), la que se establece en 7,8% (siete como ocho por ciento).

El nuevo saldo insoluto así calculado, se distribuirá en forma proporcional a las cuotas de capital de la Deuda Senior previas al prepago.

1.4) Opción de Rescate o Pago Voluntario

Empresas La Polar S.A. tendrá derecho a ofrecer a sus acreedores en cualquier momento, rescatar o pagar todo o parte de la presente Deuda Senior en las condiciones que estime conveniente, sujeto a que la oferta sea una misma y esté dirigida a todos los acreedores del Tramo A. Esta oferta no será obligatoria para los acreedores, y de no ser aceptada por la totalidad de éstos, se distribuirá a prorrata entre los que la acepten.

1.5) Prepago Obligatorio

Para el caso que Empresas La Polar S.A. decida vender las acciones de su filial colombiana, Empresas La Polar SAS, deberá hacerlo estipulando el total del precio pagadero al contado y en dinero y destinar el 50% del precio así percibido, al prepago de la Deuda Senior.

El prepago obligatorio proveniente de la venta de las acciones referidas, se imputará

primeramente al pago de intereses devengados hasta la fecha del prepago y el remanente, de haberlo, se imputará al pago proporcional de las cuotas de capital remanentes de la Deuda Senior.

El nuevo saldo insoluto, después de efectuado el prepago, corresponderá al saldo insoluto nominal previo al prepago, menos el remanente multiplicado por el Factor de Prepago (el “Factor de Prepago Obligatorio”).

El Factor de Prepago Obligatorio corresponderá al cociente entre: (i) el saldo insoluto previo al prepago y (ii) el valor presente de la Deuda Senior que se calculará descontando los flujos remanentes de capital e intereses a la a la tasa TIR de la Deuda Senior (bajo la convención compuesta ACTUAL 365), la que se establece en 7,8% (siete como ocho por ciento).

El nuevo saldo insoluto así calculado, se distribuirá en forma proporcional a las cuotas de capital de la Deuda Senior previas al prepago.

2) Tramo B o Deuda Junior

Se define como “Capital Deuda Junior” al resultado de la suma de: a) El 56% de la cantidad que quedó efectivamente regida por el Convenio, esto es, un monto de \$237.955.637.185 (doscientos treinta y siete mil novecientos cincuenta y cinco millones seiscientos treinta y siete mil ciento ochenta y cinco Pesos); más b) los intereses devengados y capitalizados entre el 1° de julio de 2011 y el 16 de octubre de 2012, de la porción adeudada indicada en la letra a) anterior, que corresponden a un monto de \$12.532.330.234 (doce mil quinientos treinta y dos millones trescientos treinta mil doscientos treinta y cuatro Pesos). El resultado de lo anterior origina un capital de \$250.487.967.418 (doscientos cincuenta mil cuatrocientos ochenta y siete millones novecientos sesenta y siete mil cuatrocientos dieciocho Pesos).

El Capital Deuda Junior se expresa en Unidades de Fomento al valor de la UF del día 16 de Octubre de 2012 (\$22.645,31), y se pagará al valor que tenga la UF a la fecha del pago efectivo, informado por el Banco Central o el organismo que haga sus veces. Con lo anterior, la Deuda Junior se establece en UF 11.061.362 (once millones sesenta y un mil trescientos sesenta y dos Unidades de Fomento).

Debido a la existencia de una garantía, compuesta por la Cartera Repactada, para el pago de la Deuda Junior según se describe en el numeral 2.1) siguiente, las recuperaciones sobre dicha garantía, obtenidas entre el 16 de octubre de 2012 y la fecha de este prospecto, han permitido realizar amortizaciones por UF 49.266 a la Deuda Junior, por lo que el monto final de dicha deuda a la fecha de este prospecto es de UF 11.012.096 (once millones doce mil noventa y seis Unidades de Fomento).

La Deuda Junior se pagará en una sola cuota con vencimiento el día 31 de julio del año 2032, sin intereses.

2.1) Garantía para el pago de la Deuda Junior

Para garantizar el pago de este tramo, sus intereses convencionales, moratorios y costas, de haberlas, la Compañía se obligó a constituir a favor de los acreedores y a prorrata de sus acreencias, garantía prendaria sobre los créditos que componen la Cartera Repactada Unilateralmente Uno (la “Cartera Repactada”), que al 31 de julio del año 2011 tenía un valor contable estimado de \$510.881.000.000 (quinientos diez mil ochocientos ochenta y un millones de Pesos).

La Garantía se constituyó por la sociedad filial del emisor Inversiones SCG S.A., mediante la suscripción del contrato de “Prenda sobre Cartera de Créditos” entre Inversiones SCG S.A. y los Acreedores del Convenio Judicial Preventivo de La Polar, representados a través de la Comisión de Acreedores, otorgado mediante escritura pública de fecha 14 de marzo de 2012, en la notaría de Santiago de don Raúl Iván Perry Pefaur, bajo el Repertorio número 11.904.

La Compañía deberá destinar al prepago obligatorio de la Deuda Junior, al valor par, un 50% de la recaudación en efectivo que se produzca a partir del cumplimiento de la Condición Suspensiva, proveniente de: (i) la recuperación de los créditos que componen la Cartera Repactada y (ii) el precio de la venta total o parcial de la Cartera Repactada, el que deberá pactarse íntegramente pagadero de contado y en dinero.

2.2) Opción de Prepago

La Compañía podrá prepagar la Deuda Junior, en cualquier fecha, a prorrata de todos los acreedores, siempre que el monto total que se destine al prepago no sea inferior al equivalente en Pesos a UF 100.000 (cien mil Unidades de Fomento).

Para ejercer esta opción, se calculará el valor presente de los flujos remanentes, descontados a la tasa UF + 5% anual.

La Compañía podrá convenir con los Acreedores que opten a ello, que la diferencia entre el capital adeudado respecto al capital prepago, se extinga de una forma distinta a la remisión implícita en él, sin que ello signifique un mayor desembolso para La Polar.

3) Patrimonio Separado N°27

Inversiones SCG S.A., y Empresas La Polar S.A. en su calidad de codeudora solidaria, mantiene para con el Patrimonio Separado N°27 de BCI Securitizadora S.A., una obligación para el pago de \$23.820.332.552, que se originan en la compraventa de cartera efectuada para la conformación del Patrimonio Separado indicado, el cual se encontraba en proceso de formación cuando sobrevinieron los hechos que derivaron en la presentación del Convenio.

El pago de dicho monto se efectuará en los siguientes términos:

Hoja de Reemplazo N° 18

a) Monto : \$23.820.332.552

b) Vencimiento : 12 años

c) Amortizaciones

Año 2018, 2019, y 2020 : 5,0% semestral
 Año 2021 y 2022 : 7,5% semestral
 Año 2023 y 2024 : 10,0% semestral

d) Tasa de Interés

Devenga intereses a razón de 4% anual entre el 1° de julio de 2011 y hasta el 16 de octubre de 2012, capitalizándose en esa oportunidad, y luego, a partir de esa fecha, devengará intereses a la tasa BCP 10 (en Pesos a 10 años) vigente al día anterior al cumplimiento de la Condición Suspensiva más 1% anual, por todo el período de la operación, los que se pagarán semestralmente a partir del 31 de julio de 2013.

2.2.2 Características de la Emisión para implementar la Opción de Canje

Para que los Acreedores puedan efectuar el canje, se emitirá la Serie F con las características del Tramo A o Senior, y la Serie G con las características del Tramo B o Junior, las que se resumen a continuación:

Tabla N° 2: Características Series F y G

	Bono Tipo Tramo A Serie F	Bono Tipo Tramo B Serie G
Monto del Tramo	\$196.811.974.400	UF 11.012.096
Monto Máximo de la Colocación	\$196.820.000.000	UF 11.016.000
Clasificación de Riesgo	ICR C; Humphreys C	
Valor Nominal del Tramo	\$196.820.000.000	UF 11.016.000
Uso de Fondos	No corresponde, se canjearán por deudas vigentes del Convenio	
Nemotécnicos	BLAPO - F	BLAPO - G
Cortes	19.682 cortes de \$10.000.000 cada uno	22.032 cortes de UF 500 cada uno
Cantidad de Bonos	19.682	22.032
Reajutable / no Reajutable	No	Sí
Plazo	9,3 años	19,3 años
Duration	6,1 años	19,3 años
Opción de Rescate Anticipado	Sí, en cualquier momento	
Mecanismo Rescate Anticipado	Factor de prepago corresponderá al cociente entre el saldo insoluto y el valor presente de la deuda descontada al 7,8%	Se calculará el valor presente de los cupones remanentes, descontados a una tasa de UF + 5% anual
Spread de Prepago	No corresponde	No corresponde
Fecha Inicio devengo de	16 de Octubre de 2012	No corresponde

- di:** *Días entre fecha de cálculo y el Flujo i.*
- TIR:** *Tasa interna de retorno del Bono, calculada en base a los valores de la Tabla de Desarrollo original, con dos decimales.*
- AB:** *Año base, correspondiendo a 365 días para bonos de Empresas, Banco Central y de Gobierno.*
- Y

$$V_{par} = SA \times (1 + TERA)^{dt/AB} = \text{Valor Par}$$

- SA:** *Saldo por Amortizar, extraído de la TDA, considerando el Capital insoluto a la fecha de cálculo. Si la fecha de cálculo coincidiera con un día de pago del Bono, se considera el saldo insoluto después del pago.*
- TERA:** *Tasa efectiva real anual, correspondiendo a la tasa de carátula del Bono, base 365.*
- dt:** *Días transcurridos entre la fecha de cálculo, y la fecha del último pago de cupón que haya existido hasta ese entonces, según la Tabla de Desarrollo. Si la fecha de cálculo coincidiera con un día de pago del Bono, dt es cero.*

Los decimales que el Valorizador utiliza en el resultado del V^oP y del V_{par} son 8. El resultado del Precio que éste entrega considera dos decimales.

Por lo tanto, para la Serie F se pueden originar diferencias con respecto al precio real del Bono debido a las siguientes causas:

- 1) El Valorizador sólo puede considerar una TERA, por lo que la Bolsa utilizará como aproximación una tasa que resulte del promedio ponderado de las tres tasas de descuento de la Serie F, convertida a base 365². Esto provocará que en los primeros periodos del Bono, en los cuales la tasa de descuento es menor a esta TERA ponderada, el resultado entregado por el Valorizador tenderá a subestimar el valor real del Precio. En la mitad de vigencia del Bono, cuando la tasa de descuento sea mayor a la TIR, y quedando más del 94% del capital por amortizar, el Valorizador tenderá a sobreestimar el Precio real del Bono.
- 2) En los últimos periodos de vigencia del Bono, estando más cerca del vencimiento y las amortizaciones de capital importantes, el Valorizador volverá a tender a subestimar el Precio, debido a que en la TDA se pierden decimales que significan millones de Pesos, afectando en mayor medida al resultado del V^oP. Éste último pesará menos en la fórmula del precio del Valorizador, de lo que debería resultar en una valorización propia.

En el caso de la Serie G, del tipo Cero Cupón, el V_{par} por definición no cambia durante toda la

² Cabe mencionar que la Tabla de Desarrollo de la Serie F considera un cálculo de interés simple y no compuesto, según es usual en el mercado de renta fija local. Además, para calcular el V_{par}, se deberá cambiar la base de las tasas del Bono, de tal forma de que su resultado pueda compararse con el V^o P.

vigencia del bono y es igual al monto carátula. Luego, la variable utilizada para valorizar este tipo de bono es la tasa de retorno esperada, la que es asignada por cada inversionista.

Por lo tanto el inversionista, al realizar el ejercicio de valorización de los Bonos, debe considerar en su toma de decisiones los antecedentes indicados en este numeral 2.2.3.

2.3 Descripción del Mercado

2.3.1 Mercado del Retail

El mercado del *retail* es un sector altamente complejo y competitivo, que se ha ramificado a un esquema multi-formatos como supermercados, tiendas para mejoramiento del hogar y tiendas por departamento, entre otros. Es un sector que se ha consolidado en grandes operadores, más aún en mercados desarrollados como Estados Unidos y Europa, y que se ha destacado en el último tiempo por el dinamismo que ha presentado en fusiones y adquisiciones que han producido la consolidación del sector.

Esta industria se caracteriza por tener altas barreras de entrada; como por ejemplo las ubicaciones de los locales, la lealtad a la marca y las grandes inversiones requeridas para competir. Una de las amenazas de la industria son las tiendas especializadas, que con una propuesta de producto más exclusivos y enfocadas a nichos específicos buscan hacer frente a la competitividad en precios, la variedad de productos y las facilidades crediticias que ofrecen las grandes tiendas.

2.3.1.1 Latinoamérica

Por causa de la saturación de la industria en los países más desarrollados, existe un alto interés para ingresar a nuevos mercados en vías de desarrollo. Latinoamérica ha sido el principal foco de crecimiento de esta industria en el último tiempo y los *retailers* más importantes de esta región, principalmente mexicanos, brasileños y chilenos, rápidamente se están transformando en actores de clase mundial.

Tabla Nº 3: Crecimiento ventas y utilidad por región/país de la industria *retail* (%)

	Crecimiento de las ventas 2010	CAC de las Ventas 2005 -2010	Utilidad Neta 2010
Latinoamérica	18,0	14,8	4,7
África y Medio Oriente	9,3	15,4	4,0
Europa	5,6	5,5	3,7
Francia	5,6	4,3	3,3
Top 250	5,3	5,7	3,8
Gran Bretaña	5,2	7,5	3,7
Alemania	4,9	4,4	1,3
Asia y Pacífico	4,7	7,6	3,0
Norte América	4,7	5,0	4,1
Estados Unidos	4,7	4,9	4,1

	Crecimiento de las ventas 2010	CAC de las Ventas 2005 -2010	Utilidad Neta 2010
Japón	1,6	3,5	2,1

Nota: Los resultados contemplan la muestra de 250 empresas retail que tienen su matriz en cada región/país.

Fuente: 15th annual Global Powers of Retailing (2012) por Deloitte y STORES Media en base a información pública y de Planet Retail.

La expansión de Latinoamérica, más su fuerte crecimiento económico, han mantenido a la región como líder en el índice GRDI (*Global Retail Development Index*), esto es, el ranking de los 30 países en vías de desarrollo más atractivos para la inversión en la industria del *retail*, donde Chile destaca en la segunda ubicación gracias a su entorno macroeconómico y al atractivo de su mercado.

Tabla Nº 4: Ranking de Países según índice GRDI (*Global Retail Development Index*TM), 2012

Ranking 2012	País	Región	Atractivo mercado	Riesgo país	Saturación mercado	Presión del tiempo	GRDI
1	Brasil	América Latina	100,0	85,4	48,2	61,6	73,8
2	Chile	América Latina	86,6	100,0	17,4	57,1	65,3
3	China	Asia	53,4	72,6	29,3	100,0	63,8
4	Uruguay	América Latina	84,1	56,1	60,0	52,3	63,1
5	India	Asia	31,0	66,7	57,6	87,9	60,8
6	Georgia	Asia Central	27,0	68,7	92,6	54,0	60,6
7	Arabia Saudita	Medio Oriente	86,1	93,9	9,4	52,9	60,6
8	Omán	Medio Oriente	69,3	98,3	17,4	50,4	58,9
9	Mongolia	Asia	6,4	54,5	98,2	75,1	58,5
10	Perú	América Latina	43,8	55,5	62,9	67,2	57,4
...							
23	Colombia	América Latina	47,8	70,1	36,7	36,6	47,8

Fuentes: Euromoney, Population Data Bureau, International Monetary Fund, Banco Mundial, World Economic Forum, EIU, Planet Retail y A.T. Kearney analysis.

2.3.1.2 Industria del retail en Chile

Chile tiene uno de los mercados de *retail* más sofisticados y completos de Latinoamérica. Es una industria madura que ocupa el primer lugar de la región en niveles de penetración. Dado esto y la sólida posición financiera de las compañías chilenas, éstas han enfocado sus esfuerzos de crecimiento en los últimos años a través de nuevos formatos y expansión a mercados como son Brasil, Perú y Colombia.

El mercado chileno ha tenido un crecimiento considerable en *retail*, donde la actividad comercial representa una fracción cada vez más importante del Producto Interno Bruto (“**PIB**”) y que ha tenido un crecimiento anual compuesto de 6,9% entre el año 2005 y el año 2011. Reflejo de esto es que el sector comercio en Chile pasó de representar en el año 2005 un 9,2% del PIB a un 10,7% para el año 2011. El crecimiento del comercio está directamente relacionado con el consumo privado y el PIB, que a su vez han crecido con fuerza en los últimos años debido al crecimiento del empleo, los salarios, la confianza de los consumidores y los créditos de consumo.

Tabla N° 5: Datos macroeconómicos y comercio de Chile (\$MM)

(2)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Población (N°)	16.267.278	16.432.674	16.598.074	16.763.470	16.928.873	17.094.275	17.248.450	17.402.630
PIB total	81.742.969	86.397.688	90.856.522	93.847.932	92.875.262	98.227.638	103.974.622	109.750.797
PIB per cápita (USD)	7.563	9.413	10.423	10.729	10.179	12.724	14.572	15.409
PIB comercio (1)	7.516.885	8.170.344	8.709.654	9.166.284	8.638.183	9.916.227	11.050.657	11.901.454
Crec. % PIB Comercio		8,70%	6,60%	5,20%	-5,80%	14,80%	11,44%	7,70%
PIB comercio/PIB total	9,20%	9,50%	9,60%	9,80%	9,30%	10,10%	10,63%	10,84%
Consumo privado	46.774.187	50.414.847	54.270.804	57.081.908	56.633.265	62.763.511	68.332.346	72.482.553
Crec. % C. privado		7,78%	7,65%	5,18%	-0,79%	10,82%	8,87%	6,07%
Consumo privado/PIB total	57,22%	58,35%	59,73%	60,82%	60,98%	63,90%	65,72%	66,04%

Notas: (1) PIB comercio incluye restaurantes y hoteles. (2) A excepción del PIB per cápita, todos los montos se encuentran referenciados a precios constantes del año 2008.

Fuente: Banco Central e INE.

En Chile sólo 2 de las compañías líderes en *retail*, Cencosud y Falabella, tienen su negocio ampliamente diversificado en distintos formatos. En cambio otras empresas del sector se especializan en un solo formato, especialmente en tiendas por departamentos, como La Polar, Ripley e Hites, o en supermercados, como Wal-Mart y SMU.

Tabla N° 6: Formato de las principales tiendas retail en Chile

	Falabella	Cencosud	Ripley	La Polar	Hites	Wal-Mart Chile	SMU	MTS
Tiendas por Departamento	✓	✓	✓	✓	✓			
Supermercados	✓	✓				✓	✓	
Mejoramiento del Hogar	✓	✓					✓	✓
Centros Comerciales	✓	✓	✓			✓		
Servicios Financieros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Presencia Internacional	✓	✓	✓	✓		✓	✓	

Fuente: Información pública disponible de las compañías

2.3.1.3 Tiendas por departamento en Chile

Existen 5 grandes actores en el mercado de Tiendas por Departamento: Falabella, Cencosud, Ripley, La Polar e Hites. Cada uno de ellos cuenta con servicios financieros y, a excepción de Hites, se han expandido fuera de Chile, logrando ingresar en otros países de la región.

El crecimiento del negocio de las tiendas por departamento tiene directa relación con el positivo rendimiento económico del país, debido a los siguientes factores: a) Un crecimiento en el país aumenta el poder adquisitivo de las personas; y b) Ante la satisfacción de las

necesidades básicas, las personas tienden a consumir bienes durables, incluso de lujo. Según las estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas (“INE”), las ventas de bienes durables al 2012 se han duplicado en comparación con el consumo del 2005 (CAC del 13,8%).

Tabla N° 7: Consumo privado y bienes durables del comercio minorista (\$MM)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB total	81.742.969	86.397.688	90.856.522	93.847.932	92.875.262	98.227.638	103.974.622	109.750.797
Consumo privado de bienes durables	3.432.344	4.253.751	4.849.190	5.213.778	4.371.379	6.076.458	7.504.827	8.464.566
<i>Consumo Privado de bienes durables/PIB total</i>	4,2%	4,9%	5,3%	5,6%	4,7%	6,2%	7,2%	7,7%
Índice INE de ventas comercio minorista - bienes durables	100	112	130	137	131	173	205	219

Nota: Todos los montos PIB se encuentran referenciados a precios constantes del año 2008.

Fuente: Banco Central e INE.

En Chile se estima que existen más de 300 tiendas por departamento si se consideran además otros competidores como ABCDin, Tricot y Corona, entre otros.

Al considerar las 5 compañías principales del mercado chileno, La Polar ocupa el cuarto puesto en términos de número de tiendas, y presenta un formato de menor superficie que el resto dada su diversificación de tipo de tiendas, con formatos de Calle, Mall, Supermercados y Outlet.

Tabla N° 8: Tiendas por Departamento y Superficie de Venta en Chile, a diciembre 2012

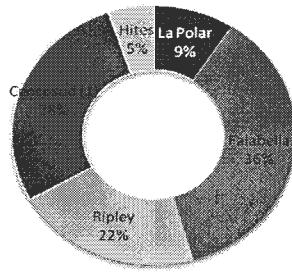
	La Polar	Falabella	Ripley	Paris ⁽¹⁾	Hites	Johnson ⁽¹⁾
N° Tiendas	40	38	40	39	14	39
M ²	160.842	253.595	252.042	261.468	86.994	115.722

Nota (1): Paris y Johnson forman parte de Cencosud.

Fuente: Información pública de las compañías.

La participación de mercado de La Polar, en términos de Ventas, es de un 9,3%, ocupando también la cuarta posición entre las 5 mayores compañías.

Gráfico N° 1: Participación en Ventas, acumuladas a diciembre 2012



Nota (1): Cencosud considera Paris y Johnson
Fuente: Información pública de las compañías.

2.3.1.4 Industria del retail en Colombia

Para Chile, el mercado colombiano se ha convertido en el cuarto destino de la inversión directa de capitales chilenos, con USD 8.902 millones en los últimos 20 años, que representan el 14% del total invertido en el exterior. Parte de esta inversión fue destinada al sector *retail*, cuya cifra es de USD 1.189 millones³, y en la que La Polar ha sido un actor relevante.

El crecimiento del PIB del sector comercio en Colombia, excluyendo hoteles y restaurantes, representó un 8,2% del PIB total y ha tenido un crecimiento real de un 7,0% en el último año siendo superior al crecimiento del 5,9% del PIB total. Este indicador está fuertemente relacionado con el consumo privado que tuvo un crecimiento del 6,5% el último año y un CAC de 4,8% para los últimos siete años. El mayor consumo de los hogares estuvo asociado principalmente con la disminución de las tasas de desempleo y el aumento de la población ocupada, lo cual aumentó la capacidad adquisitiva de los consumidores, además de las menores tasas de interés, la baja inflación, los recursos crediticios de amplia disponibilidad y la revaluación de la moneda, facilitando la adquisición de bienes durables.

Tabla N° 9: Datos macroeconómicos y comercio de Colombia (COP MM)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Población total (N°)	42.888.592	43.405.956	43.926.929	44.451.147	44.978.832	45.509.584	46.044.601
PIB total	340.156	362.938	387.983	401.744	408.379	424.719	449.837
PIB per cápita (USD)	3.417	3.603	3.806	3.894	3.912	4.021	4.210
PIB comercio (ex. H&R) ⁽¹⁾	27.443	29.699	32.313	33.268	32.695	34.512	36.942
<i>Crecimiento PIB Comercio (ex. H&R)</i>		8,2%	8,8%	3,0%	-1,7%	5,6%	7,0%
<i>PIB comercio (ex. H&R)/PIB total</i>	8,1%	8,2%	8,3%	8,3%	8,0%	8,1%	8,2%
Consumo privado	223.519	237.884	255.171	264.086	265.585	278.829	296.953
<i>Consumo privado</i>		6,4%	7,3%	3,5%	0,6%	5,0%	6,5%

³ Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), Gobierno de Chile al cierre del año 2011.

Consumo privado/PIB							
total	65,7%	65,5%	65,8%	65,7%	65,0%	65,7%	66,0%

Nota: PIB referenciado a precios constantes del 2005. PIB per cápita en dólares de 2005 = PIB en millones de Pesos de 2005 sobre la tasa de cambio nominal promedio de 2005. (1) PIB comercio (ex. H&R) es el PIB comercio excluyendo el PIB generado por los servicios de hotelería y de restaurant.

Fuente: DANE, Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales y Banco de la República, Estudios Económicos - Cuentas Financieras.

En cuanto a los competidores en el sector *retail* en Colombia, existe una participación importante de empresas chilenas, como Falabella y Cencosud, además de La Polar, que fueron pioneras en traer los formatos de tiendas por departamento, mejoramiento para el hogar y los servicios financieros a ese país. En cuanto a los exponentes locales, son especialistas en el formato supermercado y es su principal fuerte, siendo el grupo Éxito líder de la industria. Tras la irrupción de las empresas chilenas, las colombianas comenzaron su diversificación a distintos y nuevos formatos.

Tabla Nº 10: Formato de las principales tiendas *retail* en Colombia

	Almacenes Éxito	Carrefour	Olímpica	Falabella	La Polar	Cencosud
Tiendas por Departamento				✓	✓	
Supermercados	✓	✓	✓			
Mejoramiento del Hogar	✓			✓		✓
Centros Comerciales	✓	✓		✓		
Servicios Financieros	✓		✓	✓	✓	
Presencia Internacional	✓	✓		✓	✓	✓

Fuente: Información pública disponible de las compañías

2.3.1.5 Tiendas por departamento en Colombia

Con Falabella y La Polar operando, la apertura del primer *mall* del Grupo Plaza, que es el principal canal de desarrollo para el formato de tiendas por departamento, y el anunciado ingreso de Ripley en marzo de 2013 a este mercado, la oferta de las tiendas por departamento ha aumentado fuertemente. A estos actores se suman los operadores locales Flamingo y La 14.

Tabla Nº 11: Número de tiendas y superficie, a diciembre 2012

	La Polar	Falabella
Nº Tiendas	5	14
M ²	25.634	91.141

Fuente: Información pública disponible de las compañías.

2.3.2 Mercado de Tarjetas de Crédito

El Negocio Financiero de los *retailers* se ha consolidado y masificado en la última década a través del uso de tarjetas de créditos no bancarias emitidas por ellos mismos, las cuales también pueden ser utilizadas en otros comercios asociados y permiten realizar avances en efectivo, expandiendo su uso y tasa de aceptación en la población, arremetiendo con fuerza en un segmento tradicionalmente dominado por bancos.

Una tarjeta de multitienda contiene un componente de “pago diferido” similar al de las tarjetas de crédito bancarias. No obstante, las tarjetas de multitienda limitan su uso a compras en tiendas específicas, que pertenecen a una misma cadena de retail, o a comercios asociados con los que se han celebrado acuerdos que permiten la utilización de este medio de pago en dichos establecimientos.

Las cadenas de *retail* que han ingresado al sector bancario y que, por lo tanto, también tienen la opción de emitir tarjetas de crédito actuando como institución bancaria, han celebrado acuerdos con Visa y Mastercard, para masificar más aún este medio de pago.

2.3.2.1 Mercado Financiero en Chile

Chile ha mostrado un sólido crecimiento económico en términos de PIB per cápita (USD 14.413 a diciembre del año 2011, uno de los más elevados de la región latinoamericana), lo cual, unido a un mercado laboral estable y un ambiente y legislación que promueve la confianza de consumidores y el acceso al crédito, ha generado una creciente participación del sector consumo sobre el nivel agregado de la economía (11%⁴ sobre PIB a diciembre del año 2011, en cuarto lugar a nivel de contribución individual, detrás de minería (21%), servicios financieros (17)% y manufacturas (12)%).

En los últimos años, los *retailers* han debido generar estrategias comerciales para atraer distintos segmentos cada vez más específicos de consumidores, con mayor transparencia en la información entregada en sus ofertas de crédito, lo cual da cuenta de un mercado de consumidores cada vez más educado y consciente. En esto último ha jugado un rol preponderante el Estado, a través de sus iniciativas como el “SERNAC Financiero” (www.sernacfinanciero.cl), “Banca Fácil” (www.bancafacil.cl) y “Cliente Bancario” (www.clientebancario.cl), entre otras.

El mejor acceso a la información y la mayor facilidad para comparar entre distintas alternativas de financiamiento, ha incrementado fuertemente la competencia en este segmento en donde las cadenas de *retailers* tienen una ventaja directa para incrementar su participación, dado el detallado conocimiento de sus clientes y de sus hábitos de consumo

⁴ Medido como la razón entre el PIB comercio y el PIB total del país.

De acuerdo a la SBIF, los créditos de consumo entregados por compañías que no operan como bancos, excluidos los préstamos efectuados a través de tarjetas de multitiendas, representan en la actualidad aproximadamente un tercio del total de créditos de consumo en Chile.

Tabla N° 12: Evolución de tarjetas de crédito de *retailers* vigentes 2007-2012

Emisor	2007	2008	2009	2010	2011	2012	CAC '07-12
Falabella	4.280.271	5.954.567	6.011.811	5.477.353	5.617.360	5.989.605	
% Variación		39,12%	0,96%	-8,89%	2,56%	6,63%	6,95%
Cencosud	5.502.381	2.364.677	2.398.406	2.582.688	2.727.122	2.716.985	
% Variación		-57,02%	1,43%	7,68%	5,59%	-0,37%	-13,16%
Ripley	4.532.849	2.893.598	2.500.759	2.631.009	2.687.727	2.738.583	
% Variación		-36,16%	-13,58%	5,21%	2,16%	1,89%	-9,59%
Johnson	1.778.483	1.881.971	929.093	915.304	1.017.289		
% Variación		5,82%	-50,63%	-1,48%	11,14%	-100,00%	
ABC DIN	2.226.092	2.462.956	1.168.056	1.195.890	1.212.018	830.405	
% Variación		10,64%	-52,58%	2,38%	1,35%	-31,49%	-17,90%
Presto	1.920.286	1.854.959	1.524.090	1.451.604	1.403.041	1.408.905	
% Variación		-3,40%	-17,84%	-4,76%	-3,35%	0,42%	-6,01%
Total (S/ La Polar)	20.240.362	17.412.728	14.532.215	14.253.848	14.664.557	13.684.483	
% Variación		-13,97%	-16,54%	-1,92%	2,88%	-6,68%	-7,53%

Fuente: SBIF

En términos de tarjetas de crédito emitidas por un *retailer*, el líder en la industria es Falabella con una participación del 40,4% a diciembre 2012.

Tabla N° 13: Participación de Mercado según Tarjetas vigentes, a diciembre 2012

Retailer	N° Tarjetas	% Part.
Falabella	5.989.605	40,4%
Ripley	2.738.583	18,5%
Cencosud (1)	2.716.985	18,3%
Presto	1.408.905	9,5%
La Polar	1.143.550	7,7%
ABC Din	830.405	5,6%
Total	14.828.033	100%

Nota (1): Cencosud incluye a Johnson

Fuente: SBIF y La Polar

En términos de la cartera asociada a las tarjetas de crédito, Falabella también lidera el mercado financiero. Le siguen Cencosud, Ripley y Presto.

Tabla N° 14: Tamaño de la Cartera por Tarjetas de Crédito de *retailers*, a diciembre 2012

En MM\$	Cartera Bruta	% Part.	Al Día	Morosa	% Morosa
Falabella	1.057.395	41,0%	954.968	102.427	9,7%
Johnson	5.767	0,2%	4.548	1.219	21,1%
Cencosud	467.098	18,1%	435.862	31.236	6,7%
Presto	279.010	10,8%	260.801	18.209	6,5%
Ripley	391.269	15,2%	374.264	17.005	4,3%
ABC Din	200.723	7,8%	175.170	25.553	12,7%
La Polar (1)	174.962	6,8%	138.933	36.029	20,6%
Total	2.576.222	100%	2.344.545	231.677	9,0%

Nota (1): Incluye cartera securitizada.

Fuente: SBIF y La Polar.

2.4 Descripción del Negocio

La principal actividad de La Polar es la administración de tiendas por departamento, en las que se ofrece una amplia variedad de productos de vestuario, accesorios, Artículos deportivos, línea blanca y electrónica, muebles, decoración y productos para el hogar, el cual es llamado "**Negocio Retail**". Complementa esta oferta de productos el "**Negocio Financiero**", a través de una variada oferta de servicios tales como la emisión y operación de una tarjeta de crédito comercial propia, y el financiamiento de créditos a clientes. Además, cuenta con cobertura de seguros generales y de vida, especialmente diseñados para los riesgos que enfrentan sus clientes, extensión de garantía de productos durables, avances en efectivo, y comercios asociados en los que la Tarjeta de Crédito La Polar opera como medio de pago, entre otros.

En términos de ventas, el Negocio *Retail* representa el 84% de las ventas acumuladas a diciembre 2012, y un 92% en términos de margen bruto.

Tabla N° 15: Evolución de Ingresos y Márgenes Brutos por Segmentos

M\$	Dic-11 (3m)	Mar-12 (3m)	Jun-12 (3m)	Sep-12 (3m)	Dic-12 (3m)	Dic-12 Acum
Ingresos de Explotación	113.259.814	81.065.563	91.614.763	86.524.202	122.705.088	381.909.616
<i>Ingresos Retail</i>	94.324.860	64.768.333	76.449.876	72.140.179	106.859.542	320.217.930
<i>Ingresos Financieros</i>	18.934.954	16.297.230	15.164.887	14.384.023	15.845.546	61.691.686
Margen de Explotación	26.887.884	- 7.154.910	20.384.518	19.675.362	40.489.341	73.394.311
<i>Margen Retail</i>	18.977.273	12.250.650	17.356.484	13.032.200	25.121.672	67.761.006
<i>% Margen Retail</i>	20%	19%	23%	18%	24%	21%
<i>Margen Financiero</i>	7.910.611	- 19.405.560	3.028.034	6.643.162	15.367.669	5.633.305
<i>% Margen Financiero</i>	42%	-119%	20%	46%	97%	9%

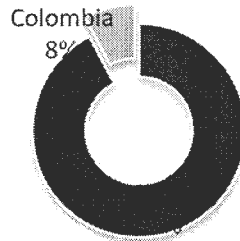
Fuente: La Polar.

2.4.1 Áreas de Negocio

2.4.1.1 Negocio Retail

Los ingresos del Negocio *Retail* a diciembre 2012 suman \$320.218 millones, distribuyéndose de la siguiente manera por país:

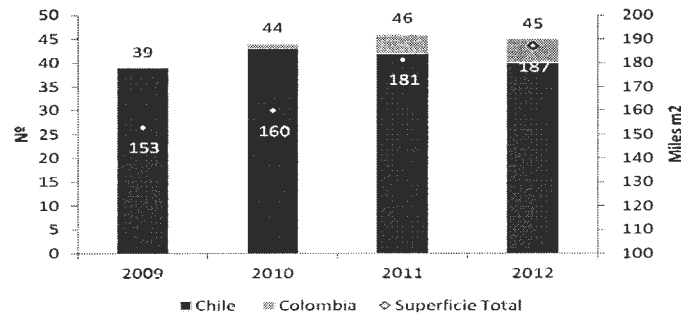
Gráfico N° 2: Distribución de los Ingresos Retail por País



Fuente: La Polar.

Una de las principales variables para desarrollar el negocio retail es el número de tiendas y la superficie que se destina para la venta. La Polar cuenta a diciembre 2012 con 40 tiendas en Chile y 5 en Colombia, gracias a la reciente inauguración de una tienda en el centro comercial "El Cacique", en Bucaramanga.

Gráfico N° 3: Evolución del Número de Tiendas de La Polar y Superficie



Fuente: La Polar.

Un indicador importante en este negocio es la rentabilidad de la superficie, medida en términos de UF/m² de venta por mes. En este aspecto La Polar se ha comprometido a lograr una meta de 10 UF/m² al 2014 con el fin de orientar la estrategia y esfuerzos en este negocio.

Tabla N° 16: Evolución anual de las ventas retail por m², en Chile

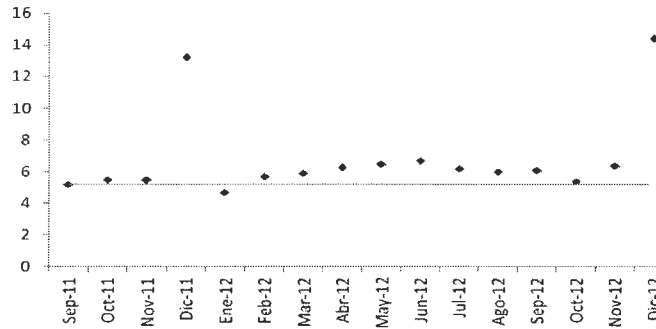
UF/m ²	2009	2010	2011	2012
Retail	6,1	7,4	6,8	6,8

Fuente: La Polar

Al analizar este indicador en forma mensual, se puede apreciar una gradual recuperación de las ventas por superficie desde septiembre del año 2011, a excepción de enero del año 2012,

producto de la estacionalidad del mercado.

Gráfico N° 4: Evolución de las ventas retail UF/m2 mensual, en Chile



Fuente: La Polar

En Colombia, suman más de 25.600 m² de superficie de venta, con 5 tiendas ubicadas las ciudades de Bogotá, Bucaramanga y Medellín. El crecimiento en las ventas, durante el año 2012, refleja la consolidación que la Compañía ha logrado en ese país.

Tabla N° 17: Evolución trimestral de las ventas retail y superficie m2, en Colombia.

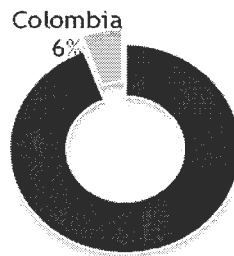
	Mar-12 (3m)	Jun-12 (3m)	Sep-12 (3m)	Dic-12 (3m)
Superficie (M m ²)	20,7	20,7	20,7	25,6
Ventas Retail (MMM\$)	5,4	11,0	16,5	26,5

Fuente: La Compañía

2.4.1.2 Negocio Financiero

Los ingresos del Negocio Financieros a diciembre 2012 suman \$61.692 millones, distribuyéndose de la siguiente manera por país:

Gráfico N° 5: Distribución de los Ingresos Financieros por País



Fuente: La Polar

Los productos financieros que administra la Compañía a diciembre de 2012 son:

- Compras a crédito en tiendas: Para realizar compras a crédito en tienda, las cuentas de los clientes no deben tener bloqueos, deben estar al día en el pago de sus cuotas y con cupo disponible de compra. Adicionalmente, deben tener firmados todos los documentos de respaldo que La Polar solicita al momento de la activación de la cuenta (solicitud, contrato y verificaciones de sus respectivas direcciones, particular y laboral si así se requiere). Las transacciones pueden financiarse entre 1 y 36 cuotas, a excepción de clientes ingresados desde el 6 de diciembre de 2011 al 17 de diciembre de 2012, quienes durante ese período solo podían hacerlo de 1 a 24 cuotas.
- Avance en efectivo: Corresponde al uso de la tarjeta La Polar, para obtención de dinero en efectivo en cajeros automáticos del Banco del Estado de Chile u oficinas de "Chilexpress", cuya transacción se puede financiar entre 3 y 12 cuotas. Para ello el cliente debe encontrarse al día en el pago de sus cuotas y con saldo disponible para avance.
- Pago Fácil: Producto financiero que permite financiar el pago de la cuota del mes con al menos un 30% de pie, refinanciado el remanente en 4 cuotas fijas, las que son incluidas en las siguientes facturaciones mensuales. Es ofrecido a clientes que se encuentren al día al minuto de su facturación. Los clientes no pueden optar a un nuevo pago mínimo si no ha pagado íntegramente el anterior o cualquier otro tipo de crédito.
- Comercio asociado: Consiste en utilizar la tarjeta de crédito comercial La Polar, como medio de pago a crédito en los diferentes comercios asociados adheridos a La Polar. Las transacciones se pueden financiar entre 1 y 12 cuotas.
- Renegociación de deuda total: Corresponde a un producto de regularización para clientes que presentan una mora entre los 61 y 180 días, el que incluye el total de su deuda, pudiendo obtener un nuevo plazo de hasta 36 cuotas, y de acuerdo a la política y tasas de interés vigente. Se pueden generar excepciones a los plazos de 37 a 48 meses con código de autorización (Gerencia de Cobranzas).
- Renegociación de deuda morosa: Este producto se aplica a clientes con morosidad entre 1 y 60 días, y se realiza por el total de la deuda en mora, hasta por 18 nuevas cuotas, y de acuerdo a la política y las tasas de interés vigentes.

Las actuales renegociaciones dejan bloqueado al cliente para operar, pudiendo analizarse y otorgarse su rehabilitación sólo cuando haya pagado el 50% de las cuotas repactadas y tenido buen comportamiento, para lo cual es reevaluado en la central de riesgo de La Polar, no pudiendo presentar informes comerciales negativos. La referida central de riesgo fija un cupo adecuado a su nueva condición de solvencia y riesgo.

Negocio Financiero en Chile

El número de tarjetas emitidas⁵ de La Polar en Chile, a diciembre de 2012, es algo superior a 1,14 millones, cifra que es menor a la de diciembre 2011, en parte, por las restricciones del proceso de emisión; si bien el 5 de diciembre del año 2011 se reanudó el proceso, las nuevas tarjetas tenían algunas restricciones, como por ejemplo, que sólo podían ser usadas para la adquisición de bienes y servicios provistos por La Polar, y que por lo tanto no estaba permitido su uso en comercios asociados ni para la obtención de avances en efectivo. Estas restricciones fueron levantadas por la SBIF⁶ a mitad de diciembre de 2012.

Al 31 de diciembre de 2012, el monto de la Cartera Bruta representa un 59,6% de las ventas de La Polar por concepto de *retail* en Chile, incluyendo la cartera garantizada, y un 39,1% sin considerar esta última cartera.

Tabla Nº 18: Evolución del Número de Tarjetas emitidas en Chile

En Miles	Dic-11	Mar-12	Jun-12	Sep-12	Dic-12
Tarjetas Emitidas	1.160	1.147	1.139	1.132	1.144

Fuente: La Polar

De las tarjetas emitidas en Chile a diciembre 2012, solo un 41,7% tiene saldo vigente, proporción que es 5% inferior a la del año pasado.

Tabla Nº 19: Evolución del Número de Tarjetas con Saldo, en Chile

En Miles	Dic-11	Mar-12	Jun-12	Sep-12	Dic-12
Con Saldo	547	483	469	453	477

Fuente: La Polar

El rango de las cuotas que los clientes prefieren para compras en tiendas propias es de entre 1 y 36, siendo el plazo promedio de la cartera 8,1 meses.

La composición de la cartera ha mejorado respecto a diciembre del año anterior, debido, principalmente, a la estrategia de la Compañía tendiente a reducir el porcentaje de la cartera renegociada, lo que ha implicado mayores castigos de la misma.

Tablas N°s. 20-A y 20-B: Distribución de Clientes por Tramo de Morosidad y Tipo de Cartera (a diciembre 2012 y diciembre 2011)

20-A: A diciembre de 2012

⁵ Calculado al cierre del mes, para clientes con contrato firmado y que no se encuentran contablemente "castigados".

⁶ Mayor información sobre las políticas crediticias implementadas, se puede encontrar en "Riesgo de Crédito" del capítulo 2.6, "Factores de Riesgo", en este mismo Prospecto.

N°	Normal	%	Renegociada	%	Unilateral (1)	%	Unilateral (2)	%	Total	%
Al día	326.547	84%	26.638	59%	2.377	56%	30.459	75%	386.021	81%
1 a 30 días	31.588	8%	6.907	15%	589	14%	5.327	13%	44.411	9%
31 a 50 días	8.550	2%	3.416	8%	325	8%	1.599	4%	13.890	3%
61 a 90 días	6.068	2%	2.719	6%	220	5%	1.071	3%	10.078	2%
91 a 120 días	5.514	1%	2.117	5%	245	6%	850	2%	8.726	2%
121 a 150 días	4.717	1%	1.752	4%	233	5%	704	2%	7.406	2%
151 a 180 días	4.176	1%	1.699	4%	285	7%	577	1%	6.737	1%
181 a más días	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	387.160		45.248		4.274		40.587		477.269	

Fuente: La Polar

20-B: A diciembre de 2011

N°	Normal	%	Renegociada	%	Unilateral (1)	%	Unilateral (2)	%	Total	%
Al día	273.663	84%	64.197	59%	17.365	57%	53.755	67%	408.980	75%
1 a 30 días	25.436	8%	14.469	13%	4.495	15%	9.151	11%	53.551	10%
31 a 50 días	6.711	2%	8.026	7%	4.826	16%	3.357	4%	22.920	4%
61 a 90 días	4.883	1%	5.376	5%	2.244	7%	2.546	3%	15.049	3%
91 a 120 días	4.622	1%	4.907	4%	992	3%	2.484	3%	13.005	2%
121 a 150 días	5.064	2%	4.932	4%	335	1%	3.146	4%	13.477	2%
151 a 180 días	6.346	2%	7.829	7%	102	0%	5.641	7%	19.918	4%
181 a más días	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	326.725		109.736		30.359		80.080		546.900	

Fuente: La Polar

Tablas N°s. 21-A y 21-B: Composición de Cartera Neta por Tramo de Morosidad y Tipo de Cartera

21-A: A diciembre 2012

M\$	Normal	%	Renegociada	%	Unilateral (1)	%	Unilateral (2)	%	Total	%
Al día	69.288.143	89%	9.066.163	74%	0		8.450.408	81%	86.804.714	86%
1 a 30 días	6.949.157	9%	1.904.453	16%	0		1.452.236	14%	10.305.846	10%
31 a 50 días	1.024.642	1%	652.044	5%	0		299.776	3%	1.976.462	2%
61 a 90 días	421.976	0,5%	345.671	3%	0		161.776	2%	929.423	1%
91 a 120 días	205.711	0,3%	153.325	1%	0		82.435	1%	441.471	0,4%
121 a 150 días	75.452	0,1%	57.105	0%	0		32.292	0,3%	164.849	0,2%
151 a 180 días	19.990	0,0%	14.846	0,1%	0		3.829	0,0%	38.665	0,0%
181 a más días	0	0,0%	0	0,0%	0		0	0,0%	0	0,0%
	77.985.071		12.193.607		0		10.482.752		100.661.430	

Fuente: La Polar

21-B: A diciembre 2011

M\$	Normal	%	Renegociada	%	Unilateral (1)	%	Unilateral (2)	%	Total	%
Al día	59.432.153	89%	21.559.703	79%	0		15.126.343	82%	96.118.199	85%
1 a 30 días	5.953.697	9%	3.839.719	14%	0		2.312.687	13%	12.106.103	11%
31 a 50 días	790.103	1%	1.180.777	4%	0		471.321	3%	2.442.201	2%
61 a 90 días	324.049	0,5%	457.411	2%	0		235.811	1%	1.017.271	1%
91 a 120 días	156.235	0,2%	225.025	1%	0		137.025	1%	518.285	0,5%
121 a 150 días	89.933	0,1%	122.669	0,4%	0		93.334	1%	305.936	0,3%
151 a 180 días	41.498	0,1%	78.526	0,3%	0		60.139	0,3%	180.163	0,2%
181 a más días	0	0,0%	0	0,0%	0		0	0,0%	0	0,0%
	66.787.668		27.463.830		0		18.436.660		112.688.158	

Fuente: La Polar

Adicionalmente, se ha efectuado una reestructuración de la Gerencia de Cobranzas de la Polar, que ha implicado mayores tasas de recuperación de cartera, impactando positivamente la relación entre cartera normal y cartera renegociada, y una mejora del comportamiento de pago de los clientes, lo que a su vez ha permitido disminuir la proporción de los clientes que migran a tramos de mayor morosidad. Esta circunstancia es consistente con la menor participación de la cartera renegociada dentro del total de la cartera de deudores de La Polar, la cual se caracteriza por presentar una alta concentración en los tramos de mayor morosidad.

A su vez, los castigos correspondientes a 2012 a clientes que pertenecen principalmente a la cartera renegociada y la mejor calidad de la cartera vigente, han implicado factores de provisión más bajos, lo que ha repercutido en una disminución de la tasa de riesgo total.

Al cierre de diciembre de 2012, la Tasa de Riesgo total⁷, calculada como Stock de Provisiones/ Cartera, alcanza un 11,6 %, lo que representa una baja de más de 10 puntos porcentuales con respecto a diciembre 2011. A su vez, el monto promedio de los créditos otorgados bajó de M\$276 a M\$240 en igual periodo.

Tabla N° 22: Comparación de Cartera Bruta y Provisiones, diciembre 2012 y diciembre 2011

M\$	Dic-12		Dic-11		
	Sin Unilateral (1)	Cartera Bruta	Provisiones	Cartera Bruta	Provisiones
Al día		89.027.910	2.223.196	100.339.940	4.221.741
1 a 30 días		11.943.895	1.638.049	15.162.804	3.056.701
31 a 50 días		3.651.249	1.674.787	5.725.535	3.283.334
61 a 90 días		2.861.226	1.931.803	4.424.176	3.406.905
91 a 120 días		2.437.205	1.995.734	4.401.815	3.883.530
121 a 150 días		2.071.354	1.906.505	5.183.653	4.877.717
151 a 180 días		1.933.192	1.894.527	9.008.110	8.827.947

⁷ Tanto la composición de la Cartera Bruta como la Tasa de Riesgo no consideran la Cartera Unilateral (1) ni deuda con morosidad superior a 180 días, por encontrarse 100% provisionada. La suma de la Cartera Unilateral (1) a diciembre de 2012 y diciembre de 2011 es de M\$1.029.279 y M\$8.371.637 respectivamente.

181 a más días	-	-	-	-
Total	113.926.031	13.264.601	144.246.033	31.557.875

Fuente: La Polar

Cabe mencionar que a diciembre 2012 se encuentra en garantía la cartera cedida al Patrimonio Separado N° 27, producto de una securitización que no fue concretada, la cual tiene las siguientes características.

Tabla N° 23: Detalle de la Cartera cedida al Patrimonio Separado N° 27, a diciembre 2012

M\$	N° Clientes	Cartera Bruta (M\$)	Cartera Promedio	Provisiones	Cartera neta
Al día	180.942	49.350.898	273	1.138.172	48.212.726
1 a 30 días	19.363	5.887.906	304	764.510	5.123.396
31 a 50 días	4.465	1.406.432	315	645.974	760.458
61 a 90 días	2.974	1.047.106	352	718.571	328.535
91 a 120 días	2.501	904.700	362	748.840	155.860
121 a 150 días	2.055	740.691	360	685.853	54.838
151 a 180 días	1.776	668.638	376	655.270	13.368
181 a más días					
Total	214.076	60.006.371	280	5.357.190	54.649.181

Fuente: La Polar

Negocio Financiero en Colombia

El número de tarjetas emitidas en Colombia ha crecido un 32% en el 2012 desde diciembre de 2011, reflejando el crecimiento en ventas retail vivido en ese país.

Tabla N° 24: Evolución del Número de Tarjetas emitidas en Colombia.

En Miles	Dic-11	Mar-12	Jun-12	Sep-12	Dic-12
Tarjetas Emitidas	74	84	86	87	98

Fuente: La Polar.

De las tarjetas emitidas a diciembre de 2012, un 47% tiene saldo vigente, casi 7 puntos porcentuales superior a lo ocurrido en diciembre 2011.

Tabla N° 25: Evolución del Número de Tarjetas con Saldo, en Colombia

En Miles	Dic-11	Mar-12	Jun-12	Sep-12	Dic-12
Con Saldo	30	46	46	41	46

Fuente: La Polar

El rango de las cuotas que los clientes pueden utilizar para compras en tiendas es de entre 1 a 36, siendo el plazo promedio de la cartera 13,9 meses.

Si bien la proporción de la cartera bruta sobre las ventas *retail* de Colombia representa sólo un 32,1%, el criterio de provisión es mayor a la utilizada hace un año atrás, debido al mayor plazo de la deuda asociada. El resultado es la siguiente composición de Cartera Neta en Colombia, por tramo de morosidad:

Tablas N°s. 26-A y 26-B: Composición de Clientes y Cartera por Tramo de Morosidad

Tabla 26-A: A diciembre 2012

	Cartera Normal				Renegociada	Total
	N° Clientes	%	Neta (M\$)	%	N° Clientes	
Al día	87.061	89,1%	6.435.192	83,0%	0	6.435.192
1 a 30 días	5.403	5,5%	878.256	11,3%	0	878.256
31 a 50 días	1.514	1,5%	218.810	2,8%	0	218.810
61 a 90 días	1.322	1,4%	182.138	2,3%	0	182.138
91 a 120 días	838	0,9%	22.870	0,3%	0	22.870
121 a 150 días	757	0,8%	9.136	0,1%	0	9.136
151 a 180 días	761	0,8%	10.407	0,1%	0	10.407
181 a más días	69	0,1%	0	0,0%	0	0
	97.725		7.756.809			7.756.809

Fuente: La Polar

Tabla 26-B: A diciembre de 2011

	Cartera Normal				Renegociada	Total
	N° Clientes	%	Neta (M\$)	%	N° Clientes	
Al día	19.206	65,0%	5.664.831	81,7%	0	5.664.831
1 a 30 días	5.679	19,2%	858.393	12,4%	0	858.393
31 a 50 días	1.606	5,4%	201.364	2,9%	0	201.364
61 a 90 días	881	3,0%	127.350	1,8%	0	127.350
91 a 120 días	725	2,5%	37.565	0,5%	0	37.565
121 a 150 días	535	1,8%	22.598	0,3%	0	22.598
151 a 180 días	513	1,7%	19.299	0,3%	0	19.299
181 a más días	421	1,4%	0	0,0%	0	0
	29.566		6.931.400			6.931.400

Fuente: La Polar

Por su parte, la Tasa de Riesgo total de la Cartera⁸, al cierre de diciembre de 2012, es de un 8,6%, 0,2 puntos porcentuales menor a lo medido en diciembre 2011, y por debajo de lo registrado en Chile.

A su vez, el monto promedio de los créditos otorgados bajó de M\$261 a M\$87 en igual periodo.

Tabla N° 27: Comparación de Cartera Bruta y Provisiones, a diciembre 2012 y diciembre 2011

M\$	Dic-12		Dic-11	
	Cartera Bruta	Provisiones	Cartera Bruta	Provisiones
Al día	6.641.065	205.873	5.822.026	157.195

⁸ La Tasa de Riesgo no considera la deuda de más de 180 días, la que se encuentra 100% provisionada.

1 a 30 días	915.613	37.357	883.120	24.727
31 a 50 días	258.153	39.343	236.343	34.979
61 a 90 días	247.134	64.996	172.328	44.978
91 a 120 días	145.392	122.522	171.528	133.963
121 a 150 días	131.828	122.692	172.503	149.905
151 a 180 días	147.413	137.006	146.202	126.903
181 a más días	-	-	-	-
Total	8.486.598	729.789	7.604.050	672.650

Fuente: La Polar

2.4.2 Estrategia de Negocio

La administración de La Polar ha elaborado un nuevo plan de negocios a 3 años para la Compañía, llamado "Plan Aconcagua". Este plan de negocios recoge las buenas prácticas y experiencias transmitidas por los actuales ejecutivos que llevan en La Polar años de trabajo, combinados con la aportada por el equipo que se unió a la Compañía en los últimos meses. Este nuevo plan tiene un marcado enfoque en el negocio *retail* y presenta 3 pilares fundamentales: Personas, Producto y Cultura.

Tabla N° 28: Pilares de la Estrategia de Negocio

Personas	Producto	Cultura
Equipo compuesto por personas con talento y motivadas, con actitud positiva, y conocimientos y habilidades para su cargo	La Polar es una empresa que vende productos, la tarjeta de crédito es un medio más para ser exitosos en este objetivo	Compromiso, Respeto, Transparencia y Excelencia en la Gestión

Fuente: La Polar

Personas: Son el pilar fundamental de La Polar. Son quienes compran, venden, informan y administran los recursos de la Compañía. Se procura que el equipo de trabajo de La Polar esté compuesto por personas con talento y con motivación, lo que significa tener una actitud positiva, conocimientos y habilidades para su cargo. Implica mejor remuneración, mejor reclutamiento y retención de los mejores talentos. También genera una dotación más eficiente y con proyección en la Empresa.

Producto: La Polar es una empresa que vende productos, y su tarjeta de crédito es un medio más para ser exitosos en este objetivo. Esta idea abarca a toda la cadena de valor en la que participan las distintas áreas de la Compañía, desde la conceptualización hasta la exhibición en tiendas, de manera de atender a los clientes con excelencia y oportunidad.

Cultura: Se refiere a valores fundamentales para la operación, como son el compromiso, el respeto, la transparencia y la excelencia en la gestión. Ser una empresa en que se trabaje bien y

con sentido de urgencia, donde la transparencia sea un valor que esté presente en la relación con todos los *stakeholders*.

Dentro del marco de este nuevo Plan de Negocios la administración ha implementado y sigue trabajando en varias iniciativas concretas para mejorar el desempeño de la Compañía:

Tabla N° 29: Medidas Implementadas por Negocio

Negocio <i>Retail</i>	Negocio Financiero
Reducción de Inventario Obsoleto	Nueva Gerencia de Riesgo
Alianzas con Proveedores Nacionales	Nueva Gerencia de Cobranza
Cambio de Mix de Producto	Nueva Gerencia de Clientes y Medios de Pago
Nuevo Mix de Marca	Generación de Promociones de Fidelización
Mejoras en el Proceso de Compra	Inicio de Captación de Nuevos Clientes
Optimización del Proceso Logístico	Cambio de Imagen

Fuente: La Polar

Con esta estrategia, La Polar ha fijado metas concretas para el corto y mediano plazo. Metas que la administración espera alcanzar para el año 2014:

Tabla N° 30: Metas a alcanzar para 2014

Ventas <i>Retail</i>	10 UF/m ²
Margen <i>Retail</i>	30%
GAV / Ventas <i>Retail</i>	< 30%
Margen Financiero / Ventas <i>Retail</i>	30%
Provisiones	12%
Margen EBITDA	10%

Nota: Estas metas fueron presentadas en la Junta Ordinaria de Accionistas de abril de 2012.

Fuente: La Polar.

2.4.3 Estructura de Propiedad

La Compañía no tiene un accionista controlador, siendo el mayor accionista en sus registros Banchile Corredora de Bolsa S.A. (por cuenta de terceros) con cerca del 20% de la Propiedad.

A continuación se presenta el desglose de los principales accionistas a diciembre del año 2012.

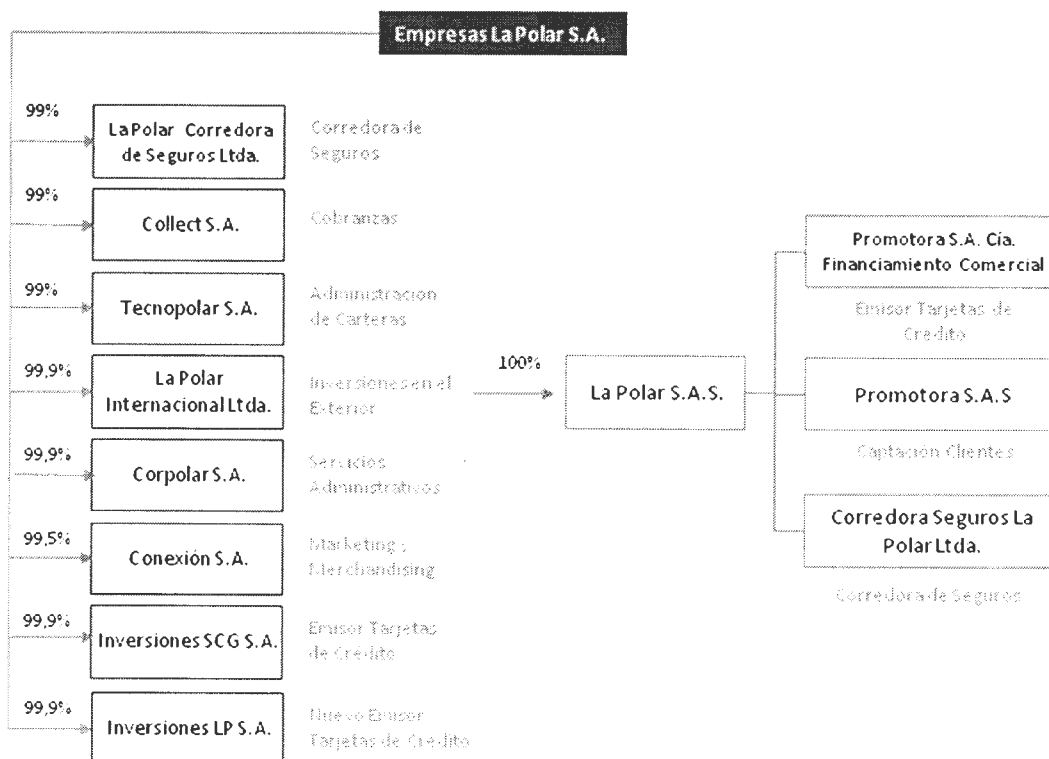
Tabla N° 31: Registro de Principales Accionistas a diciembre 2012

Nombre	Nº de acciones pagadas	% de propiedad
Banchile C. de B. S.A.	116.090.809	11,63%
Banco de Chile por cuenta de terceros No Residentes	93.703.777	9,38%
Celfin Capital S.A. C. de Bolsa	92.973.399	9,31%
Larraín Vial S.A. C. de Bolsa	71.302.017	7,14%
Tanner C. de B. S.A.	57.976.404	5,81%
Compañía de Seguros Corpvida S.A.	49.930.874	5,00%
Compañía de Seguros Corpseguros S.A.	49.780.875	4,98%
Moneda S.A. AFI para Pionero Fondo de Inversión	46.535.000	4,66%
Banco Itaú por cuenta de Inversionistas	39.814.767	3,99%
Banco Santander por cuenta de Inv. Extranjeros	37.162.351	3,72%
Soc. Rentas Massú y Cía Ltda.	29.978.238	3,00%
AFP Habitat S.A. para Fondo Pensión C	29.775.191	2,98%
Total 12 Principales Accionistas	715.023.702	71,60%
Otros 544 accionistas	283.593.820	28,40%
Total 556 accionistas	998.617.522	100,00%

Fuente: La Polar.

2.4.4 Estructura de Sociedades

Diagrama Nº 1: Estructura Societaria



Fuente: La Polar

La gestión de administración y operación de tiendas por departamento es desarrollada por la

sociedad matriz, Empresas La Polar S.A. El emisor y operador de la **tarjeta de crédito** es la sociedad filial Inversiones SCG S.A., siendo el otorgamiento de créditos a clientes una herramienta esencial para potenciar el negocio de retail y un canal para lograr una mayor participación en el gasto en consumo de las personas. Esta sociedad dejará de existir cuando Inversiones LP S.A. sea constituida debidamente y pueda empezar a operar estas mismas actividades en el mercado. La **gestión de cobranza** para los créditos morosos es desarrollada por la sociedad filial Collect S.A., la cual puede subcontratar servicios con terceros y ejercer las acciones de cobranza judicial cuando éstas se requieran. La **administración de carteras de créditos de terceros** es un servicio prestado por la filial Tecnopolar S.A. Los servicios administrativos relacionados con algunas actividades propias de la **operación de la tarjeta de crédito** que le corresponden al emisor, han sido subcontratados con la sociedad filial Corpolar S.A. La **intermediación de seguros** que se ofrecen a la cartera de clientes es gestionada por la filial La Polar Corredores de Seguros Ltda. Las actividades relacionadas con el desarrollo de conceptos en **marketing y la gestión del merchandising** de tiendas son gestionadas por la filial Conexión S.A.

La sociedad filial La Polar Internacional Ltda. es el vehículo para la realización de **inversiones permanentes en cualquier tipo de sociedades en el exterior**. Bajo esta sociedad se constituyeron las compañías que desarrollan la operación del negocio en Colombia. Para el desarrollo de la **operación comercial de retail** en dicho país está Empresas La Polar S.A.S., filial que además actúa como holding de las operaciones en ese país. La Polar Servicios y Soluciones S.A.S. es la filial encargada del **desarrollo de actividades de promoción y captación de clientes** en Colombia. Con respecto a las **actividades financieras** que se llevan a cabo en Colombia, se encuentran las filiales La Polar S.A. Compañía de Financiamiento, que presta servicios financieros mediante la emisión y administración de tarjetas de crédito, y La Polar Agencia de Seguros Ltda., que tiene por objeto social la intermediación de pólizas de seguros.

2.4.5 Gobierno Corporativo, Directorio y Administración.

La Polar se gestiona a través del Directorio que, de acuerdo con los estatutos, debe estar compuesta por siete directores que son elegidos en la junta de accionistas anual ordinaria. La totalidad del Directorio es elegido cada tres años. En conformidad con el Artículo 32 de la Ley sobre Sociedades Anónimas, si se produce una vacante, el Consejo de Administración podrá nombrar a un director sustituto para llenar la vacante hasta la próxima junta de accionistas ordinaria, momento en el cual todo los directores serán elegidos o reelegidos.

El actual Directorio fue en junta ordinaria de accionistas celebrada con fecha 18 de abril de 2013. Los siguientes son los miembros del actual Directorio:

Tabla N° 32: Directorio

Nombre	Cargo	Profesión	Estudios Postgrado	Cargo Actual Otra Empresa
César Barros M.	Presidente	Ingeniero Agrónomo, PUC ⁹	Ph.D. y M.A. en Economía, U. de Stanford	Presidente Bolsa de Productos Director de Cultivos Marinos Chiloé y Coagra
Georges de Bourguignon Arndt	Vice presidente	Ingeniero Comercial, PUC	MBA, Harvard Business School	Socio Cofundador y Director Ejecutivo de Asset Chile
Jorge Id S.	Director	Ingeniero Comercial, U. de Chile	MBA, The University of Chicago	Prorector UNAB
Alberto Marraccini V.	Director	Ingeniero Comercial, PUC		Socio Gerente de Capital Partners
Aldo Motta C.	Director	Ingeniero Comercial, U. Diego Portales	MBA, Emory University	Gerente General Sociedad Inversiones Pampa Calichera
Bernardo Fontaine T.	Director	Economista, PUC		
Juan Pablo Vega W.	Director	Ingeniero Civil, PUC	MBA, Kellogg School of Management	Vicepresidente del Directorio de SMU

Fuente: La Polar

Las reuniones ordinarias del Directorio son mensuales, y aquellas extraordinarias deben ser convocadas por el Presidente del Directorio, a petición de cualquier otro director con el consentimiento del Presidente cuando lo solicite la mayoría absoluta de los directores.

El Directorio es responsable, entre otras cosas, de la supervisión sobre la administración de nuestras actividades comerciales, de la designación y destitución de los principales ejecutivos, de la revisión de nuestros estados financieros, de aprobar el presupuesto de la empresa y de la aprobación de cualquier compra o venta de bienes inmuebles.

Tabla N° 33: Comités de Directores

Comité	Integrantes	Frecuencia	Objetivos
Comité de Directores (Art. 50, Ley 18.046)	Alberto Marraccini Juan Pablo Vega Jorge Id	Mensual	Los establecidos en el Art. 50 bis de la Ley sobre Sociedades Anónimas (Ley 18.046).
Comité de Riesgo de Cartera	Jorge Id Alberto Marraccini Bernardo Fontaine Gerente General Contralor Gerente Adm. y Finanzas Gerente de Riesgo Gerente de Cobranzas	Mensual	Revisar la administración de gestión de Riesgo de Crédito y Riesgo Operacional, en función a la estrategia definida por el Directorio.
Comité de Caja	Contralor Gerente General	Trimestral	Revisión del flujo de caja proyectado de la Compañía. Revisión del estado de las inversiones de caja. Recomendación de políticas de corto y largo

⁹ Pontificia Universidad Católica de Chile

Comité	Integrantes	Frecuencia	Objetivos
	Gerente Adm. y Finanzas		plazo para la caja.
Comité de Colombia	Georges de Bourguignon Contralor Gerente General Gerente General Colombia Gerente Adm. y Finanzas	Mensual	Revisar la gestión y el funcionamiento de la operación en Colombia.
Comité de Prevención de Delitos	Juan Pablo Vega Contralor Gerente General Gerente de Clientes Fiscal	Trimestral	Planificar, coordinar y verificar las actividades de cumplimiento de las políticas y procedimientos sobre prevención de delitos.
Comité de Retail	Jorge Id Juan Pablo Vega Bernardo Fontaine Contralor Gerente General Gerente Adm. y Finanzas Gerencias de Negocios Gerente de Clientes	Mensual	Revisar la gestión y el funcionamiento de la operación del Negocio Retail en Chile.

Fuente: La Polar

El 29 de Julio de 2011 el Directorio contrató como nuevo Gerente General al Sr. Patricio Lecaros, ex Vicepresidente Comercial de Ripley, director de Casa&Ideas y Quintec.

La actual administración de La Polar está conformada por un renovado equipo de personas. Para sentar las bases de una nueva estrategia de negocio se definió una estructura de gobierno corporativo mediante la cual La Polar, fuera dirigida, controlada y evaluada para contribuir a la efectividad y rendimiento de la organización. Para ello se creó la figura del Contralor o *Comptroller*, que opera de manera absolutamente independiente de la administración y reporta directamente al Directorio de la Compañía, cuyo objetivo es apoyar a cada una de las unidades de la empresa, tanto en Chile como en Colombia, alertando situaciones de riesgo, estableciendo y controlando las políticas relacionadas con ética, entregando recomendaciones que permitan mejorar los distintos procesos y velando por la integridad y oportunidad de la información financiera.

Diagrama N° 2: Organigrama Superior de la Compañía



Fuente: La Polar

2.5 Evolución y Tendencias de Mercado

Se detectan las siguientes fuerzas que se estima afectarán al mercado *Retail*:

1) Crecimiento en Chile.

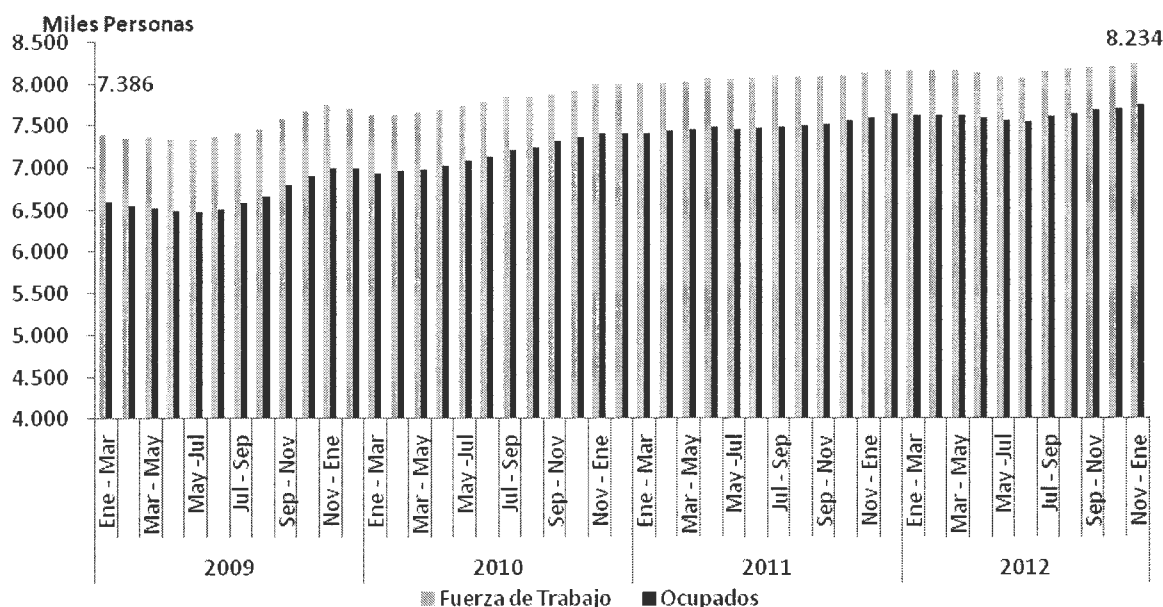
- Aumento sostenido de la Población

Chile proyecta un aumento sostenido de su población la cual alcanzaría los 18,78 millones de habitantes hacia el año 2022 (en el Censo 2012 la población estimada alcanzó los 16,57 millones) y una esperanza de vida proyectada de 81 años. Esto va acompañado de un aumento de la población entre los 15 y 59 años desde un 55% a un 62%, y la población por sobre los 60 de un 4% a un 11%.

- Crecimiento económico

El crecimiento del PIB real en Chile origina entre cosas, mayor inversión y empleo a la población, lo que a su vez aumenta el consumo privado.

Gráfico N° 6: Evolución de la Fuerza de Trabajo en Chile



Fuente: Nueva Encuesta Nacional de Empleo, INE

- Consolidación del mercado *Retail*

En los últimos años, los sectores minoristas de artículos para el hogar en Chile han experimentado un proceso de consolidación, en que las grandes cadenas de distribución han ido ganando su cuota en el mercado a expensas de las tiendas pequeñas. El tamaño y el respaldo que esto supone es importante para la continuidad de la operación de un *retailer*, al generar economías de escala y de ámbito.

2) Crecimiento en Colombia.

Existe una importante oportunidad de crecimiento en este sector ya que tiene una penetración de mercado bastante baja. Alrededor del 23% de las compras minoristas se hacen en centros comerciales, frente a un 75% en Estados Unidos. Además de ser un país con más de 46 millones de habitantes, bastante superior a los 17 millones en Chile, en Colombia existen 12 ciudades con más de 400.000 habitantes, y la clase media y el consumo promedio se encuentran en pleno periodo de expansión. Cabe mencionar que más de la mitad de la población activa de Colombia no ha terminado su educación formal.

Según el DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia, hacia el año 2020 Colombia tendrá casi 51 millones de habitantes.

Tabla N° 34: Población económicamente activa según Nivel de Educación Formal terminada.

Miles Personas	2010	2011	2012
Ninguno	11.685	11.774	11.898
Ocupados	10.527	10.743	10.890
Desocupados	1.158	1.030	1.008
Bachiller	6.393	6.695	6.892
Ocupados	5.381	5.702	5.938
Desocupados	1.013	994	954
Técnico o Tecnólogo	1.598	1.814	2.129
Ocupados	1.380	1.582	1.865
Desocupados	218	232	264
Universitario y Postgrado	2.101	2.162	2.171
Ocupados	1.925	1.992	2.003
Desocupados	175	170	168
Total Fuerza de Trabajo	21.777	22.445	23.091

Fuente: DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

2.6 Factores de Riesgo

2.6.1 Relacionados con el Plan de Reestructuración

a. Riesgo de Liquidez

La situación de liquidez de la Compañía posterior a julio del año 2011 ha sido complicada, debido a menores márgenes de explotación, remodelaciones de tiendas, las restricciones existentes al negocio financiero, gastos por finiquitos y a medidas implementadas para mejorar la imagen de la Compañía, lo que ha dificultado el cumplimiento de las obligaciones financieras, no así, las obligaciones con sus proveedores.

Por lo anterior, se acordó el Convenio Judicial Preventivo, que se espera permita reestructurar al largo plazo la deuda financiera de La Polar, lo que, sumado al aumento de capital efectuado en octubre de 2012, se espera que permita a la Compañía contar con liquidez suficiente para continuar su operación con mayor holgura.

Para administrar la liquidez de corto plazo, la Sociedad se basa en flujos de caja proyectados para los próximos meses, los que son actualizados en forma mensual y permiten a la Compañía monitorear la situación de liquidez. Al 31 de diciembre de 2012, la Sociedad cuenta con un

efectivo disponible y fondos mutuos de corto plazo por M\$144.912.750 para administrar las necesidades de liquidez de corto plazo.

La Compañía espera financiar sus operaciones, gastos e inversiones de la siguiente forma:

a) A través de efectivo y fondos mutuos por los M\$144.912.750 mencionados anteriormente.

b) Seguimiento de su presupuesto de ventas y costos que junto con importantes reducciones en los gastos de administración, permitan volver a un equilibrio operacional.

c) Monitoreo constante y estricto del capital de trabajo.

d) Exhaustiva evaluación de las inversiones de capital por parte de la administración y posteriormente por el directorio de la compañía.

Basado en el actual desempeño operacional y su posición de liquidez, la Sociedad estima que los flujos de efectivo provenientes de las actividades operacionales y el efectivo disponible serán suficientes para financiar el capital de trabajo y las inversiones de capital necesarias para el cumplimiento de los objetivos presupuestados de la Compañía.

b. Pérdidas significativas y una estrategia rentabilidad de efectividad incierta

A diciembre 2012 La Polar acumulaba una pérdida por actividades operacionales cercana a los USD\$110 millones, debido principalmente al reconocimiento de nuevas provisiones y a los mayores gastos que tuvo que incurrir la Compañía para llevar a cabo el plan de reestructuración.

A este respecto, la Compañía espera lograr ciertas metas operacionales para el año 2014, que implican una mayor eficiencia, y una orientación a fortalecer el negocio *retail*. Sin embargo, este plan supone medidas graduales por lo que no es posible determinar cabalmente su efectividad a tan corto plazo.

c. Situación legal

A diciembre 2012 la Compañía mantiene una serie de litigios o procedimientos en materia penal, civil, laboral, y tributaria. Un fallo adverso podría afectar negativamente los resultados de la Compañía. Se adjunta el detalle de los mismos en el **Anexo 1**, de este prospecto.

Cabe destacar la aprobación del Acuerdo Conciliatorio con que se llegó con el SERNAC y Fundación Chile Ciudadano, acotando el impacto financiero de las reprogramaciones unilaterales, que representaban la mayor contingencia que ha enfrentado la Empresa en su historia, y que ya se encontraba reconocida en los estados financieros de septiembre 2012.

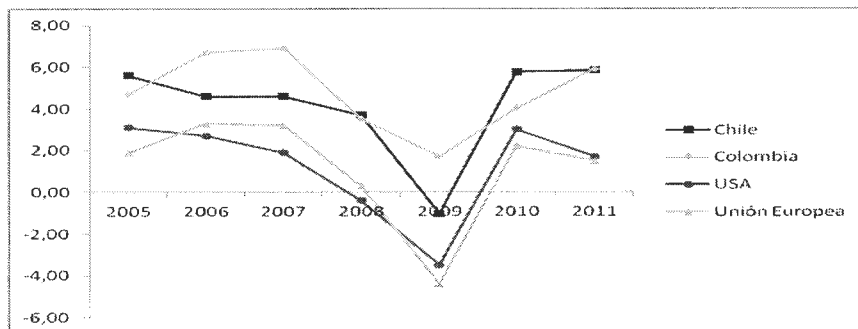
2.6.2 Riesgos Relacionados con el Negocio

a. Factor Macroeconómico

- **Incertidumbre en la economía mundial:** La incertidumbre actual podría afectar negativamente la confianza y el consumo. Además, una situación económica adversa afectaría negativamente los niveles de empleo, el ingreso disponible para el consumo y la capacidad de pago de las obligaciones financieras adquiridas, en una industria que mantiene una clara evidencia pro-cíclica. Este escenario afectaría negativamente otras variables macroeconómicas que influyen en la Compañía, como el tipo de cambio y la inflación.

Chile y Colombia han demostrado menor sensibilidad a las crisis financieras mundiales que otras economías más desarrolladas.

Gráfico N° 7: Evolución del crecimiento del PIB real



Fuente: Banco Mundial y Banco Central

- **Tipo de Cambio:** La Compañía desarrolla sus actividades principalmente en Chile, lo cual disminuye su exposición a este riesgo, aunque podría verse afectada por las siguientes circunstancias: a) Compras de mercadería realizadas en moneda extranjera o que se encuentren anexadas a variaciones de éstas; b) La exposición neta de activos y pasivos en monedas extranjeras que mantiene; y c) La inversión en sus filiales en Colombia.

Sin embargo, a diciembre de 2012, si consideramos el total de la deuda Senior y Junior del Convenio (al valor nominal), más el Patrimonio Separado N° 27, y otros pasivos financieros provenientes de Empresas La Polar S.A.S. (M\$6.457.927), sólo esta última se encuentra denominada en dólares o en pesos colombianos, representando un 1,35% de estas obligaciones financieras, siendo el 98,65% restante en Pesos chilenos o en Unidades de Fomento.

En el caso de la inversión en Colombia, la Compañía no cubre los movimientos de tipo de cambio relacionados a ésta, cuyos efectos son registrados en la cuenta Patrimonio.

- **Tasa de Interés:** El riesgo asociado proviene de las obligaciones en tasa variable que la Compañía podría mantener en su filial de Colombia. A diciembre de 2012 un 98,73% de la deuda en Colombia se encuentra establecida con tasas de interés fija, dejando solo un 1,27% de las obligaciones sujetas a una tasa variable.
- **Riesgo de Inflación:** El principal riesgo inflacionario proviene de las deudas indexadas a la inflación (UF) que la Compañía mantiene, las cuales a diciembre de 2012 correspondería al total de la Deuda Junior.

b. Alta Competencia del Mercado

El sector de tiendas por departamento en Chile se caracteriza por una intensa competencia y una creciente presión sobre los márgenes. Algunos de los competidores tienen significativamente mayores recursos financieros y esto, junto a la deteriorada imagen de la Compañía, dificulta la capacidad competitiva de La Polar.

c. Riesgo Crediticio

La operación de la tarjeta de crédito expone a La Polar a un mayor riesgo crediticio y financiero, que puede tener un efecto adverso sobre ella.

La morosidad en el pago de las cuentas, o el incumplimiento definitivo de los pagos por parte de los titulares de tarjetas de crédito, dan origen a extensos procesos judiciales, provisiones de cuentas incobrables o el reconocimiento de la pérdida de los créditos.

Algunos factores que influyen el aumento de la morosidad son:

- Cambios adversos en las economías regionales (Chile y Colombia);
- Incapacidad para predecir amortizaciones futuras;
- Cambios en el uso de tarjetas de crédito;
- Inestabilidad política;
- Aumento del desempleo, y
- Pérdida de valor de los salarios reales.

Por otro lado, existe la posibilidad que las autoridades regulatorias impongan limitaciones más restrictivas a las actividades de la tarjeta de crédito en el futuro que las que se encuentran actualmente vigentes.

Por todo lo anterior, y para cumplir con todas las leyes, reglamentos, autorizaciones y licencias que son necesarias para operar la tarjeta de crédito, la Compañía elaboró un plan para gestionar su operación financiera, reestructurando las gerencias de Riesgo y de Cobranza, y estableciendo, entre otras materias, una nueva Política Crediticia de La Polar.

Nueva Política Crediticia

Las variables que ha comenzado a utilizar la administración de La Polar en lo que respecta a riesgo de crédito y cobranzas son las siguientes:

1. Evolución de la estratificación de de cartera, mostrando los tramos hasta 180 días, incluyendo porcentajes de cartera al día y en mora.
2. Medición de las migraciones de cartera por cada tramo, para usar como base de la metodología *Roll Rate* para el modelo de provisiones.
3. Separación de la cartera entre normal y repactada, y determinación de tasas de riesgo por cada cartera.
4. Estudios de segmentación de clientes para la admisión y determinación de cupos diferenciados.
5. Notas de comportamiento para las propuestas de ajustes de cupos.
6. Determinación de tasas de riesgo por segmentos de clientes.
7. Vigilancia de cartera con mayor énfasis para segmentos nuevos o de mayor riesgo.
8. Tasa de castigo mensual.
9. Tasa de recuperación de los castigos.
10. Recaudación sobre la cartera.
11. Tasa de pago.
12. *Benchmark* diarios de productividad por factores como tramos de morosidad, empresas, tipos de cartera, canal de cobros, etc.
13. Intensidad en la gestión del cobro, mediante nota de comportamiento de pago.
14. Estudio cuantitativo y cualitativo de los atributos del servicio de cobranza que los clientes perciben como satisfactorios, insatisfactorios o neutros.
15. Segmentación del cobro por tramos de morosidad y tipo de clientes.
16. Implementación de un sistema de pago de honorarios a las empresas externas con factores de amplificación y de decrecimiento según cumplimiento de meta.
17. Implementación de un modelo de cobranza con tercerización.
18. Incorporación de un Auditor de Cobranza en cada empresa de cobranza de La Polar.
19. Reclutamiento de personal con experiencia en riesgo y cobranza desde el mercado.

Consecuentemente, se evalúa el deterioro de los créditos de consumo en forma colectiva, para lo cual segmentan los clientes de acuerdo con características de riesgo similares que son indicativas de la capacidad de los deudores para cumplir con sus obligaciones en los términos pactados. La estimación de los flujos de efectivo futuros se basa en la experiencia histórica de pérdidas para grupos de activos con características de riesgo similares. El monto del deterioro se determina como la diferencia entre la pérdida esperada y el valor libro del activo, reduciéndose este último a través de una cuenta de provisión.

Los créditos son castigados a los 180 días de mora desde su vencimiento más antiguo. Durante todo el proceso hasta llegar al castigo, el crédito pasa por diversas acciones de cobranza, tanto internas como encargadas a empresas especializadas. Dentro de este proceso de cobranza se

utilizan diversos medios, tales como cartas, llamadas telefónicas, cobradores en terreno y procesos judiciales.

Si en un período posterior a los 180 días el monto de la pérdida por deterioro disminuye, y la disminución puede ser objetivamente relacionada con un evento que ocurre después del reconocimiento del deterioro, la pérdida por deterioro es reversada. Cualquier posterior reverso de una pérdida por deterioro es reconocida como utilidad, en la medida que el valor libro del activo no exceda su costo amortizado a la fecha de reverso.

Nueva Política de Provisiones

Al 31 de diciembre de 2011 se estableció que la modalidad de provisiones por tramos de morosidad debe considerar factores móviles en el tiempo, según los cambios en los niveles de riesgo que experimente la cartera de deudores de la Polar. Existen factores de provisión para cada una de las categorías de crédito manejados por la Compañía, los cuales se distribuyen en Cartera no repactada (Normal), Renegociada, Unilateral (1) y Unilateral (2).

Tabla N° 35: Factores de Provisión en Chile a diciembre de 2012

Tramo Morosidad	Cartera Normal	Cartera Renegociada	Cartera Unilateral 1	Cartera Unilateral 2
Al día	1,94%	7,01%	100,00%	1,96%
1 a 30 días	11,02%	25,05%	100,00%	8,84%
31 a 50 días	43,72%	53,01%	100,00%	32,33%
61 a 90 días	68,57%	70,63%	100,00%	52,65%
91 a 120 días	83,49%	83,14%	100,00%	70,75%
121 a 150 días	93,12%	92,37%	100,00%	85,73%
151 a 180 días	98,00%	98,00%	100,00%	98,00%
181 a más días	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: La Polar.

Tabla N° 36: Factores de Provisión en Chile a diciembre de 2011

Tramo de Morosidad	Cartera Normal	Cartera Renegociada	Cartera Unilateral 1	Cartera Unilateral 2
Al día	2,14%	8,23%	100,00%	6,14%
1 a 30 días	12,93%	28,47%	100,00%	21,80%
31 a 50 días	51,84%	61,41%	100,00%	54,04%
61 a 90 días	75,76%	79,29%	100,00%	73,17%
91 a 120 días	87,95%	89,52%	100,00%	85,70%
121 a 150 días	94,41%	94,63%	100,00%	92,77%
151 a 180 días	98,00%	98,00%	100,00%	98,00%
181 a más días	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: La Polar.

Tabla N° 37: Factores de Provisión en Colombia a diciembre de 2012

Tramo Morosidad	Cartera Normal	Cartera Renegociada
-----------------	----------------	---------------------