

Ebitda de Falabella en el 3T24 sobre nuestras estimaciones y el consenso de mercado

Nicolás Libuy I

nicolas.libuy@security.cl

- Los ingresos aumentaron 5,8% respecto al mismo trimestre de 2023, impulsados principalmente por mayores ingresos provenientes de las operaciones en Perú (+13,3% a/a), Plaza (+8,3% a/a), Tottus Chile (7,1% a/a) y Mejoramiento del Hogar Chile (5,8% a/a), compensando la caída de Brasil (-0,6% a/a) y el banco en Chile (-8,3% a/a). Por su parte, el margen bruto anotó una expansión de 4,3 p.p. asociada principalmente a una mejora en el margen del retail financiero en Chile (+20 p.p), Colombia (+526 p.b) y Tiendas por Departamento en Chile (+374 p.b.), mientras que los gastos de administración y ventas disminuyeron en 90 p.b. como proporción sobre los ingresos. Con esto, el resultado operacional aumentó hasta \$216.810 millones (234% a/a), mientras que el Ebitda anotó un crecimiento de 82,3% a/a, con una mejora de 4,8 p.p. en el margen Ebitda. Finalmente, la compañía reportó una ganancia en utilidad por \$87.506 millones, impulsada por el mayor resultado operacional, a pesar de las mayores pérdidas registradas en el resultado no operacional (+9,6% a/a).
- En Chile, las ventas mostraron un crecimiento de 7,1% a/a en Supermercados (6,3% SSS), 5,8% a/a en Mejoramiento del Hogar (4,1% SSS) y de 2,7% en Tiendas por Departamento (10,5% SSS). En el segmento de Bancos, los ingresos vieron una contracción de -8,3% a/a, mientras que las colocaciones locales aumentaron 0,6% a/a. En cuanto a Perú, los ingresos consolidados registraron un crecimiento de +13,3% a/a, asociada principalmente a la mejora proveniente de los segmentos de Tiendas por Departamento (+18,7% a/a, 11% en moneda local) y Tottus (+15,6% a/a, 8% en moneda local), mientras que el negocio bancario registró una contracción de 3,8% a/a en ingresos (-13,1% en colocaciones). En Colombia, los ingresos a nivel consolidado presentaron un aumento de +4,6% a/a, impulsados por un crecimiento de +10,3% a/a en los ingresos de Tiendas por Departamento, contrarrestando la caída de 12% a/a en el segmento bancario. Por otra parte, en Brasil los ingresos cayeron 0,6% a/a
- En el canal online, el GMV aumentó 15% a/a (+13% a/a en ventas propias y +21% a/a en Marketplace). Por segmentos, los segmentos de Mejoramiento del Hogar, Supermercados y Tiendas por Departamento aumentaron 20% a/a, 14% a/a y 9% a/a, respectivamente. Con todo, la compañía alcanzó una penetración online de 22% (21% 3T24), con la mayor penetración en el segmento de Tiendas por Departamento (40%).

	III - 2024		III - 2023		% Var.	Estimaciones \$ MM	
	MMS	% Ing.	MMS	% Ing.		Security	Consenso
Ingresos	2.845.049	-	2.687.837	-	5,8%		
Costos de Explotación	-1.780.523	62,6%	-1.797.940	66,9%	-1,0%		
GAV	-847.716	29,8%	-825.020	30,7%	2,8%		
Resultado Operacional	216.810	7,6%	64.877	2,4%	234,2%		
Ebitda	330.029	11,6%	181.030	6,7%	82,3%	290.536	303.508
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	87.506	3,1%	-4.641	-0,2%	-	44.567	65.960

- Destacamos la sorpresa positiva en resultados, los que se mantendrían mostrando mejoras durante el último trimestre del año, apoyado en una recuperación de márgenes.

Ebitda de Mallplaza crece 7,0% a/a, en línea con nuestras estimaciones y el consenso de mercado.

Nicolás Libuy I
nicolas.libuy@security.cl

Juan Manuel Mira C.
juanmanuel.mira@security.cl

- La compañía reportó un Ebitda de \$93.810 millones (+7,0% a/a) para el tercer trimestre del año junto con \$119.547 millones (+8,3% a/a) en ingresos, en línea con nuestras estimaciones y el consenso de mercado. Por otro lado, la utilidad de la compañía creció 1,2% a/a alcanzando \$59.956 millones.
- Los ingresos de Mallplaza aumentaron 8,3% a/a debido a un incremento en GLA de 72.400 metros cuadrados (+3,8% a/a) donde destaca la incorporación de Mallplaza Cali en Colombia con 66.500 m2 de superficie arrendable. A esto se suma el reajuste de tarifas e indexación de los contratos de arriendo a la inflación de cada país y mayores ingresos por parking junto con una tasa de ocupación de 96,4% (+110 p.b. a/a), el nivel más alto en los últimos 5 años para la empresa. Por su parte, las ventas en tienda equivalente (SSS) alcanzaron el 3,9% a/a, con un alza de 5,6% en el flujo de visitantes a nivel consolidado. Por el lado de los costos de ocupación, estos disminuyeron hasta 9,9% (10,1% 3T23). Cabe destacar que los resultados incluyen un efecto no recurrente correspondiente a la provisión de una multa por atraso de apertura en tienda en Colombia durante el 3T2023, sin el cual el crecimiento de ingresos estaría situado alrededor del 14%.
- Por otro lado, el Ebitda registró un aumento de 7,0% respecto al 3T2023 debido a los mayores ingresos, compensado parcialmente por mayores gastos de administración (+37,5% a/a), llevando a un crecimiento de 7,3% en el resultado operacional, mientras que, el margen Ebitda de la compañía llegó a 78,5% (-0,9% a/a). El efecto no recurrente correspondiente a la provisión de una multa en el 3T2023 también influye al Ebitda del período actual, sin este el crecimiento se situaría en torno a 14%, en línea con la tendencia observada durante el año.
- Por último, la utilidad de la compañía aumentó 1,2% alcanzando los \$59.956 millones, resultado derivado del aumento de ingresos, compensado por el alza de los gastos de administración (+37,5% a/a) y mayores gastos por unidades de reajuste (+169,2% a/a).

	III - 2024		III - 2023		% Var.	Estimaciones MMS	
	MMS	% Ing.	MMS	% Ing.		Security	Consenso
Ingresos	119.547	-	110.409	-	8,3%		
Costos de Explotación	-13.232	11,1%	-13.735	12,4%	-3,7%		
GAV	-13.024	10,9%	-9.475	8,6%	37,5%		
Otros	2	0,0%	-270	0,2%	-100,9%		
Resultado Operacional*	93.294	78,0%	86.928	78,7%	7,3%		
Ebitda	93.810	78,5%	87.663	79,4%	7,0%	92.494	92.298
Utilidad/Pérdida del Ejercicio*	59.956	50,2%	59.268	53,7%	1,2%	59.527	60.512

*Considera Reevaluación de Activos

- Destacamos la mejora en las tasas de ocupación de la empresa, mientras que esperamos que esta continúe mostrando crecimientos en resultados durante el último trimestre del año.



DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS

Felipe Jaque S.
Economista Jefe
felipe.jaque@security.cl

Paulina Barahona N.
Subgerente Renta Fija Corporativa
paulina.barahona@security.cl

Eduardo Salas V.
Economista Senior
eduardo.salas@security.cl

Roberto Valladares R.
Analista Senior de Inversiones
roberto.valladares@security.cl

Juan Ignacio Vicencio F.
Analista de Inversiones
juan.vicencio@security.cl

César Guzmán B.
Gerente Macroeconomía
cesar.guzman@security.cl

Nicolás Libuy I.
Subgerente Renta Variable Local
nicolas.libuy@security.cl

Marcela Calisto H.
Economista
marcela.calisto@security.cl

Josefina Koljatic S.
Analista de Inversiones
josefina.koljatic@security.cl

Juan Manuel Mira C.
Analista de Inversiones
Juanmanuel.mira@security.cl



Este informe es proporcionado únicamente con fines de orientación e información general, por lo que, en ningún caso él debe emplearse o considerarse como asesoría de inversión y/o financiera, recomendación, y/o oferta a firme de compra ni venta de valores. Asimismo, este informe no es un documento de oferta, por lo que no compromete a Grupo Security ni a sus filiales o empresas relacionadas a ningún acto. Este informe ha sido preparado en base a información pública, proveniente de fuentes a nuestro juicio confiables, la que, por tanto, a nuestro mejor saber y entender, se ajusta a los hechos y no contiene omisiones que puedan afectar su comprensión. Sin embargo, podría contener, eventualmente, errores, los que, no son atribuibles a, ni aceptados como propios por los autores de este informe, Grupo Security y sus filiales. Si bien hemos tomado precauciones razonables para que la información tenida en cuenta al tiempo de la elaboración de este informe se mantuviera actualizada, no podemos asegurar que ella no haya variado durante su elaboración y emisión. Asimismo, la información contenida aquí puede estar sujeta a cambios sin previo aviso. Los precios, estimaciones o valores indicados están sujetas a riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden provocar que los eventos reales difieran materialmente de cualquier desarrollo anticipado, y, por tanto, pueden presentar variaciones con respecto a lo informado. Los inversionistas deben comprender que (i) las proyecciones futuras pueden no concretarse y (ii) el rendimiento pasado no es necesariamente una guía para el rendimiento futuro. Todas las inversiones mencionadas en este informe tienen riesgo de pérdida. Este informe no garantiza que las proyecciones contenidas en él estén libres de error. Ni los autores de este informe, ni Grupo Security y sus filiales hacen representación o garantía, expresa o implícita, sobre la precisión, completitud o integridad de este informe, por lo que ellos no asumen responsabilidad frente a ninguna persona por el empleo, uso o comprensión de este informe ni por la información contenida en él. Este informe no tiene en cuenta objetivos de inversión específicos, situación financiera o necesidades particulares de ninguna persona específica, por lo que las inversiones especificadas en él pueden no resultar adecuadas para todos los inversionistas. Éstos deben tomar sus propias decisiones según sus objetivos, horizontes de inversión, y sus niveles de riesgo específicos. En el caso de la renta variable local, sus valorizaciones se efectúan a través de un modelo de descuento de flujos de caja proyectados, cuya tasa de descuento se basa en un modelo de costo de capital ponderado. Los autores de este informe se encuentran sujetos a estrictas reglas de inversión con el objeto de evitar potenciales conflictos de interés, por lo que no hay conflicto que informar. Para más información sobre estas reglas, por favor dirigirse al siguiente link: [\[Reglamento\]](#). Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada o duplicada por cualquier forma o medio, o (ii) redistribuida sin el previo consentimiento escrito de Grupo Security.