

Ebitda de Falabella en el 2T25 en línea con nuestras estimaciones y el consenso de mercado

Nicolás Libuy I
nicolas.libuy@security.cl

- Los ingresos aumentaron 9,5% respecto al mismo trimestre de 2024, impulsados principalmente por mayores ingresos provenientes de las operaciones en Plaza S.A (32,9% a/a), Perú (11,1% a/a) y Chile (10,2% a/a), compensando las operaciones en Colombia (0,3% a/a) y Otros (-12,2% a/a). Por su parte, el margen bruto anotó una expansión de 279 p.b. asociada principalmente a una mejora en el margen de Colombia (+14 p.p), Perú (+300 p.b), Plaza S.A (+240 p.b.) y Chile (+116 p.b), contrarrestando la caída en Otros (-867 p.b), mientras que los gastos de administración y ventas disminuyeron en 144 p.b. como proporción sobre los ingresos, producto de una mayor dilución de gastos. Con esto, el resultado operacional aumentó hasta los \$361.334 millones (72% a/a), mientras que el Ebitda anotó un crecimiento de 45,5% a/a, con una mejora de 369 p.b. en el margen Ebitda. Finalmente, la compañía reportó una ganancia por \$364.273 millones (217% a/a), impulsada por el mayor resultado operacional, y ante un mejor desempeño en el resultado no operacional, producto de un mejor resultado en Otras Ganancias, explicado por una mayor revalorización de las propiedades de inversión.
- Por segmento, Sodimac registró un alza de 6,6% a/a en ingresos (7,1% a/a en Chile, 12,9% a/a en Perú), con una mejora de 58 p.b en margen Ebitda. Falabella Retail, en tanto, mostró un alza de 14,7% a/a en ingresos (15,2% a/a en Chile, 16,2% a/a en Perú), con una mejora de 310 p.b en margen Ebitda. Tottus, por su parte, anotó un alza de 7,4% en primera línea (5,5% a/a en Chile, 8,8% a/a en Perú), con un alza de 40 p.b en margen Ebitda. Banco Falabella registró un crecimiento de 5,3% a/a en ingresos, con un crecimiento de 13,7% a/a en la cartera en Chile y 2,9% a/a en Perú (moneda local), acompañado de un crecimiento de 1,1 p.p en margen Ebitda. Finalmente, Mallplaza mostró un crecimiento de 32,9% a/a en ingresos, con un alza de 386 p.b en margen Ebitda.
- En el canal online, el GMV aumentó 19% a/a. Por segmentos, los segmentos de Mejoramiento del Hogar, Supermercados y Tiendas por Departamento aumentaron 24% a/a, 17% a/a y 17% a/a, respectivamente. Con todo, la compañía alcanzó una penetración online de 25% (23% 2T24), con la mayor penetración en el segmento de Tiendas por Departamento (43%).

	II - 2025		II - 2024		% Var.	Estimaciones \$ MM	
	MMS	% Ing.	MMS	% Ing.		Security	Consenso
Ingresos	3.178.229	-	2.905.664	-	9,4%		
Costos de Explotación	-1.944.959	61,2%	-1.857.508	64,0%	4,7%		
GAV	-871.936	27,4%	-838.126	28,9%	4,0%		
Resultado Operacional	361.334	11,4%	210.030	7,2%	72,0%		
Ebitda	472.748	14,9%	324.856	11,2%	45,5%	454.719	460.188
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	364.273	11,5%	114.879	4,0%	217,1%	195.350	204.495

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.