



Análisis razonado

Estados financieros consolidados IFRS

AD Retail S.A. y filiales

al 31 de diciembre de 2019

Índice general

Resumen ejecutivo	3
1.- Resultados consolidados	6
2.- Información financiera por segmentos	11
3.- Estado de situación financiera	12
4.- Covenants	16
5.- Estado de flujo efectivo	17
6.- Indicadores de crédito	19
7.- Anexo	19

Resumen ejecutivo

- ✓ Los ingresos de actividades ordinarias del 2019 disminuyen en 4,2% respecto del año anterior, debido principalmente al menor consumo, el aumento de promociones, y a los efectos del estallido social que comenzó en octubre de 2019, que se tradujo, entre otros efectos, en menores ventas a causa del cierre de tiendas parcial o total por los saqueos y daños sufridos, tanto en las afiliadas Din como Dijon.
- ✓ No obstante, las ventas del canal *e-commerce* aumentaron en un 52,1% respecto al año anterior, alza que se vio estimulada por la implementación de la venta *click & collect* en toda la cadena abcdin y por el aumento en los ingresos por los eventos *cyber day* de un 64,3% con respecto al año anterior.
- ✓ La ganancia bruta acumulada disminuye en 18,4% respecto del año anterior, debido al menor margen en el negocio de retail electro deco-hogar, a los menores resultados en el negocio financiero y a la tercerización del negocio de garantía extendida en 2018.
- ✓ El EBITDA acumulado alcanzó los MM\$20.376, menor en MM\$9.158 respecto del año anterior. Sin la aplicación de la nueva norma IFRS 16, el EBITDA del periodo alcanzaría los MM\$4.393 (ver Anexo letra a).
- ✓ La pérdida del año alcanza MM\$56.111, lo que representa una disminución de MM\$57.717 respecto del resultado del año anterior, esta importante disminución obedece principalmente a las gestiones necesarias para concretar el plan de reorganización, que significó una pérdida MM\$41.277, de los cuales MM\$35.993 corresponde a ajustes por el plan de reorganización de Dijon (detalles en Anexo letra b), del menor consumo y el aumento de promociones y liquidaciones durante todo el año. Excluyendo los efectos de IFRS 16, la pérdida fue de MM\$55.047 (ver Anexo letra a).

Con respecto a los negocios en 2019, se observa que sus resultados están marcados por una disminución de la contribución, donde retail electro y deco-hogar cae en 34,2% por los efectos del estallido social, la aplicación de IFRS 15 en el negocio de garantía extendida en 2018 y a las intensas actividades promocionales en la industria; el negocio financiero disminuye 12,7% y el negocio vestuario se contrae en un 1,3%. No obstante, los ingresos del canal *e-commerce*, aumentaron en 52,1%.

Los gastos de administración disminuyeron un 2,8%, principalmente por la implementación de la norma contable IFRS16 (ver Anexo letra a). Además, se observan aumentos de gastos de sistemas y comunicación en línea con los planes de mayor digitalización de la compañía.

La cadena abcdin finalizó el trimestre con 74 tiendas en 50.287 m² de sala de venta. Por su parte Dijon finalizó el trimestre con 59 tiendas en 28.599 m² de sala de venta, además de 5 módulos de servicios financieros.

- **18 de octubre.**

Como consecuencia de los acontecimientos que afectaron al país a contar del día 18 de octubre de 2019, Distribuidora de Industrias Nacionales S.A. y Dijon Comercial Limitada, sufrieron daños de diversa magnitud tanto en sus existencias y en instalaciones. Entre ambas cadenas, 39 tiendas fueron afectadas, de las cuales 4 fueron cerradas debido a los daños ocurridos.

Esto tuvo un impacto en nuestros inventarios por un monto de MM\$4.000 aproximadamente, lo que se tradujo en una caída en la disponibilidad de productos en tienda –in stock- de 10 puntos. De manera proactiva se tomaron medidas de seguridad y tácticas que incluyeron la recogida y *re asignación* de inventario de manera de proteger nuestros activos y el ajuste en horarios de apertura y cierres anticipados de acuerdo a la situación de cada plaza, con la visión de garantizar la seguridad de nuestros colaboradores y clientes.

Actualmente la empresa se encuentra efectuando las gestiones con las compañías de seguros para las respectivas indemnizaciones.

- **Plan de reorganización**

Producto de los eventos del 18 de octubre y posteriores, fondos de inversión privados dejaron de ejercer las opciones de compra de cartera de la filial Cofisa, con efectos directos en la liquidez a la matriz AD Retail y filiales. Es por esto que con fecha 27 de diciembre de 2019, mediante hecho esencial informado a la Comisión para el Mercado Financiero, la matriz AD Retail informó que sus filiales Distribuidora de Industrias Nacionales S.A y Dijon Comercial Limitada, presentaron la solicitud de inicio de Procedimiento de Reorganización Concursal previsto en la Ley N°20.720, a fin de reestructurar los pasivos y activos de las Empresas Deudoras. (ver detalles del plan en anexo letra b)

Asimismo, con fecha de 20 de Marzo de 2020, AD Retail S.A. suscribió un Acuerdo de Reorganización Simplificado (ARS) o Extrajudicial, en los términos de los artículos 102 y siguientes de la Ley N°20.720, con sus principales acreedores, representando más del 75% de los compromisos financieros no relacionados con la sociedad. Dicho ARS tiene como objetivo reestructurar a largo plazo los pasivos de la sociedad, asegurar su viabilidad futura, dar continuidad a sus operaciones, proteger a los trabajadores y asegurar el cumplimiento de las obligaciones, todo lo anterior con el apoyo los accionistas y de los principales tenedores de bonos.

- **COVID-19: Pandemia Mundial**

A raíz de la declaración como pandemia de coronavirus (“COVID-19”) por parte de la Organización Mundial de Salud (30 de enero de 2020), la declaración en etapa 4 por parte del Ministerio de Salud de Chile (16 de marzo de 2020) y el establecimiento del Estado de Catástrofe en todo el territorio nacional (18 de marzo de 2020), se ha limitado la circulación de la población en ciertas comunas y ciudades por la vía de cuarentenas territoriales y toque de queda, entre otros. Por lo anterior se espera que la actividad económica del país tenga importantes efectos, con impacto

directo en las actividades comerciales y operacionales de la Compañía, según sea la duración de dichas medidas, tales como menores ventas y recaudación y su efecto directo en los flujos de caja. Para mitigar dichos efectos, la Sociedad ha adoptado una serie de medidas, entre las que destacan:

- Personas: Con el fin de proteger la salud de nuestros colaboradores y sus familias se ha implementado cuarentena preventiva para personas en grupos de riesgo, tele-trabajo y flexibilidad laboral en la mayor parte de las áreas administrativas, así como también medidas que buscan disminuir la densidad de gente en tiendas y centro de distribución, y reforzamiento de medidas de higiene y entrega de insumos de seguridad.
- Retail y logística: Se ha monitoreado de manera constante el *forecast* de compra y venta con nuestros principales proveedores asiáticos, quienes han tenido problemas en su operatividad como retrasos o cancelaciones en sus entregas. Además se ha potenciado la venta a través del canal *e-commerce*, para adecuarnos a los cambios de hábitos de consumo que exigen las medidas de distanciamiento social, y mantener nuestros inventarios alineados con la demanda. En ningún momento ha dejado de operar nuestro centro de distribución, ni tampoco se han visto afectados el abastecimiento a tiendas ni el despacho a domicilio. A la fecha mantenemos 12 tiendas cerradas (6 en *malls*) aplicando las normas emitidas por las autoridades de nuestro país.
- Comité de Crisis. Desde las primeras etapas de la pandemia en Chile, se constituyó el comité de crisis, el cual sesiona diariamente y va monitoreando y resolviendo los distintos temas que van surgiendo tales como estado de salud de los colaboradores, medidas dictadas por el gobierno central, regional o comunal.

A la fecha de publicación de los estados financieros, no es posible dimensionar los efectos financieros, económicos y operacionales en la sociedad y sus filiales producto de esta emergencia sanitaria.

1.- Resultados consolidados

MM\$	Trimestre				Acumulado			
	4T'19	4T'18	Var. \$	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
Ingresos de actividades ordinarias	97.346	109.742	(12.396)	(11,3%)	362.824	378.895	(16.071)	(4,2%)
Costo de ventas	(72.875)	(79.422)	6.547	8,2%	(260.948)	(253.981)	(6.967)	(2,7%)
Ganancia bruta	24.471	30.320	(5.849)	(19,3%)	101.876	124.914	(23.038)	(18,4%)
<i>Margen %</i>	25,1%	27,6%	(249) pbs		28,1%	33,0%	(489) pbs	
Costos de distribución	(884)	(665)	(219)	(32,9%)	(2.832)	(3.325)	493	14,8%
<i>Costos de distribución / venta bienes y servicios</i>	1,2%	0,8%	43 pbs		1,1%	1,2%	(13) pbs	
Gastos de administración	(25.780)	(27.717)	1.937	7,0%	(103.109)	(106.025)	2.916	2,8%
<i>Gastos de administración / ingresos</i>	26,5%	25,3%	123 pbs		28,4%	28,0%	44 pbs	
Resultado operacional	(2.193)	1.938	(4.131)		(4.065)	15.564	(19.629)	
<i>Margen operacional %</i>	(2,3%)	1,8%	(402) pbs		(1,1%)	4,1%	(523) pbs	
Otras ganancias (pérdidas)	(39.894)	(977)	(38.917)	(3983%)	(39.397)	(1.986)	(37.411)	(1883,7%)
Costos financieros netos	(4.051)	(2.610)	(1.441)	(55,2%)	(16.038)	(9.748)	(6.290)	(64,5%)
Diferencias de cambio	(640)	(582)	(58)	10,0%	(1.188)	(1.857)	669	(36,0%)
Unidades de reajuste	(430)	(414)	(16)	(3,7%)	(1.392)	(954)	(438)	(45,9%)
Resultado no operacional	(45.014)	(4.583)	(40.431)	(882,3%)	(58.015)	(14.545)	(43.470)	(298,9%)
Resultado antes de impuesto	(47.207)	(2.645)	(44.562)	(1684,8%)	(62.080)	1.019	(63.098)	
Impuesto a las ganancias	(371)	607	(979)		4.041	(413)	4.455	
Ganacia (pérdida)	(47.579)	(2.038)	(45.541)	(2235,1%)	(58.038)	605	(58.644)	
Depreciación y amortización	(6.973)	(3.716)	(3.258)	(87,7%)	(24.442)	(13.971)	(10.471)	(74,9%)
EBITDA*	4.780	5.653	(873)	(15,5%)	20.376	29.534	(9.158)	(31,0%)
<i>Margen EBITDA %</i>	4,9%	5,2%	(24) pbs		5,6%	7,8%	(218) pbs	
Intereses en costo de venta	(113)	(146)	33	22,4%	(470)	(828)	358	43,2%
EBITDA ajustado**	(35.000)	4.823	(39.823)		(18.550)	28.377	(46.927)	
<i>Margen EBITDA ajustado %</i>	(36,0%)	4,4%	(4.035) pbs		(5,1%)	7,5%	(1.260) pbs	

(*) Resultado operacional - depreciación y amortización.

(**) EBITDA + otras ganancias (pérdidas) - intereses reclasificados en el costo de venta

a) Ingresos de actividades ordinarias

Los ingresos del año disminuyeron un 4,2% o MM\$16.071 respecto al año anterior. Esta variación se explica por una disminución de 4,5% o MM\$12.361 en bienes y servicios, así como una disminución de 3,5% o MM\$3.710 en retail financiero. La disminución de bienes y servicios se descompone de una caída de 4,5% en electro y deco-hogar o MM\$10.321 menos que el año anterior (con un SSS acumulado de 4,5% negativo), junto con una caída de 4,6% en vestuario o MM\$2.040 (con un SSS acumulado de -6,0%) producto de un menor consumo por los efectos del estallido social y aumento en promociones y liquidaciones de la industria durante prácticamente todo el año.

La disminución en electro y deco-hogar de 4,5%, se compone por un lado de la disminución de ventas de mercaderías en un 1,0% o MM\$2.070, no obstante, las ventas a través del canal *e-commerce* aumentaron en un 52,1%, debido a las ventas adicionales por la nueva modalidad de *click & collect* y mayores ingresos de *Cyber Day*. Además, se observan menores ingresos generados por el negocio de garantía extendida de MM\$8.250 en el presente año (dada la externalización de dicho negocio en enero 2018 y la aplicación de la norma IFRS 15).

La caída en retail financiero de 3,5% o MM\$3.710 se explica principalmente a MM\$3.937 de venta de cartera castigada a diciembre de 2018, transacción no efectuada en 2019.

Los ingresos del trimestre disminuyeron en 11,3% equivalente a MM\$12.396 respecto del año anterior. Esta variación se debe principalmente a una caída de 13,5% en la venta de bienes y servicios o MM\$11.231, además de 4,4% o MM\$1.165 de menores ingresos en el negocio retail

financiero. La variación de bienes y servicios a su vez, se debe a una disminución de 13,9% de electro y deco-hogar o MM\$9.662 (con una disminución en el SSS de 8,6%), y una caída de 11,7% o MM\$1.569 en el negocio de vestuario con respecto al mismo trimestre del año anterior (con una caída del SSS de 9,4% en el trimestre).

La variación negativa trimestral de electro y deco-hogar se debe principalmente a los mismos motivos señalados anteriormente, así como también a la caída en ventas de mercaderías de un 12,3% o MM\$8.093. No obstante, las ventas a través del canal *e-commerce* presentaron un aumento de 19,2% con respecto al mismo trimestre del año anterior. Por su parte, la variación negativa en el negocio retail financiero de 4,4% o MM\$1.165 se debe principalmente a la venta de cartera castigada en el último trimestre de 2018, no efectuada en 2019.

b) Costos de venta

Durante el año se observó un aumento de costos de 2,7% o MM\$6.967 respecto al año anterior, variación que se compone de 1,1% o MM\$2.283 de mayores costos de bienes y servicios y un aumento de 11,7% o MM\$4.685 de los costos del negocio retail financiero. Al descomponer bienes y servicios se evidencia un aumento de 2,2% o MM\$4.115 en electro y deco-hogar debido principalmente a las mayores ventas del canal *e-commerce*. Con respecto a los costos de vestuario, se observa una disminución de 6,6% o MM\$1.832 debido a las menores ventas del periodo y una mejora de margen. Los mayores costos en el negocio financiero por MM\$4.685, se deben principalmente a MM\$2.687 de un mayor cargo de provisiones, por un aumento del stock de cartera de MM\$1.148 promedio mes. Esta mayor cartera se debe a que, con los eventos del 18 de octubre y posteriores, los fondos de inversión privados dejaron de ejercer las opciones de compra de cartera de la filial Cofisa.

En el trimestre, los costos de venta disminuyeron en 8,2% equivalente a MM\$6.547. Esto se debe principalmente a una disminución de 11,3% o MM\$7.684 en bienes y servicios, que se descomponen de una caída de 10,4% o MM\$6.173 en electro y deco-hogar y de 17,9% o MM\$1.510 en vestuario. En cambio en el negocio financiero se observa un aumento de 9,7% o MM\$1.137

c) Ganancia bruta

La contribución del año presenta una caída de 18,4% o MM\$23.083 respecto al año anterior. Esta disminución se compone por una parte de una menor contribución de bienes y servicios de 24,9% o MM\$14.644. Al descomponer bienes y servicios se observa una disminución de 34,2% o MM\$14.435 en electro y deco-hogar, explicando MM\$7.868 por los efectos del estallido social, la tercerización del negocio de garantía extendida, por la aplicación de IFRS 15, un menor margen retail por MM\$6.567 debido a mayor competitividad y de liquidaciones reinante en la industria durante el año. El negocio de vestuario disminuye en 1,3% o MM\$208, debido principalmente a las menores ventas, como se explicó anteriormente. Por otra parte, en el negocio financiero, la contribución cae en 12,7% o MM\$8.394, que se debe principalmente a la venta de cartera

castigada a diciembre de 2018 y al mayor cargo por provisiones debido al aumento del stock de cartera, por los motivos antes señalados.

En el trimestre, la contribución disminuyó en 19,3% o MM\$5.849 respecto a igual trimestre del año previo. Lo anterior está compuesto de una caída de 23,1% o MM\$3.548 en bienes y servicios, que se debe principalmente a una disminución de 33,8% o MM\$3.489 en electro y deco-hogar ya que el negocio vestuario solo disminuyó en 1,2% o MM\$59. En el caso del negocio retail financiero se observa una caída de 15,4% o MM\$2.302.

d) Costos de distribución

Los costos de distribución del año disminuyeron 14,8% o MM\$493 respecto al mismo periodo del año anterior, mejorando en eficiencia al representar en el periodo un 1,1% de la venta comparado con el 1,2% del año anterior.

Los menores costos y la mayor eficiencia que se observan durante el año, se deben a la puesta en marcha del nuevo centro de distribución que comenzó su operación durante el segundo trimestre 2018. Su omnicalidad y automatización permiten hacer más eficientes los despachos a todas nuestras tiendas y clientes desde Arica a Punta Arenas.

En cambio, durante el trimestre, se observa un aumento en los costos de distribución de 32,9% o MM\$219, explicado por la mayor reposición de mercaderías a las tiendas comerciales saqueadas, y por liberación de provisiones extraordinarias de notas de cobro en diciembre 2018.

e) Gastos de administración

En el presente año, los gastos de administración disminuyeron un 2,8% o MM\$2.916 con respecto al año anterior. Esta disminución se explica principalmente por la implementación de la norma contable IFRS16 (ver Anexo letra a), que significó una disminución en gastos de arriendo por MM\$15.984 y mayores depreciaciones en MM\$11.701. Además, se observan aumentos de gastos de sistemas y comunicación por MM\$1.779 en línea con los planes de mayor digitalización de la compañía y MM\$1.017 de mayores gastos en publicidad. Sin considerar el efecto de IFRS 16, los gastos del año disminuyen 1,3%.

Durante el trimestre, los gastos disminuyeron un 7,0% o MM\$1.937, variación que se explica por principalmente por la implementación de la norma contable aludida, que significó un efecto neto entre arriendos y depreciaciones de MM\$1.297. Excluyendo el efecto de IFRS 16, los gastos disminuyeron 2,3%.

f) Resultado operacional

El resultado operacional del año fue una pérdida de MM\$4.065 disminuyendo en MM\$19.629 con respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente por la caída a nivel de contribución, donde retail electro y deco-hogar disminuye en MM\$14.435, en parte explicado por la tercerización en el negocio de garantía extendida y la aplicación de IFRS 15 y un menor margen retail debido al aumento de actividades promocionales en línea con la industria, y de la menor contribución en el negocio financiero que se explica por la venta de cartera castigada de 2018 y al

mayor cargo por provisiones debido al aumento del stock de cartera. Excluyendo los efectos de IFRS 16, el resultado operacional disminuyó en MM\$23.912.

Respecto al resultado operacional trimestral, éste fue negativo en MM\$2.193, lo que es menor en MM\$4.131 que el mismo trimestre del año anterior, explicado principalmente por la menor contribución tanto el negocio retail electro y deco-hogar como por el financiero. Excluyendo los efectos de IFRS 16, el resultado operacional fue MM\$5.428 menor al mismo trimestre del año anterior.

g) Otras ganancias (pérdidas)

El resultado en el año generó una pérdida de MM\$39.397 disminuyendo en MM\$37.411 con respecto al mismo periodo del año anterior. Esta importante variación, es producto de las gestiones de eficiencia y ajustes necesarios para concretar el plan de reorganización en que se encuentra la Compañía y, lo que implicó ajustes netos por MM\$41.277, según detalle en Anexo letra b), donde destacan ajustes por deterioro de activos de la cadena Dijon por MM\$35.993, provisiones por indemnizaciones y ajustes por cierre de locales, entre otros.

En el Trimestre, la pérdida alcanzó los MM\$37.967, por los mismos motivos que al nivel acumulado.

h) Costos financieros netos

Los costos financieros netos del año registraron un cargo por MM\$16.038, lo que es MM\$6.290 mayor al cargo del año anterior, debido principalmente a la implementación de la norma contable IFRS 16, que aumenta el costo financiero en MM\$5.348 por los intereses asociados al nuevo pasivo por arrendamiento (ver Anexo letra a). Al agregar los intereses financieros incluidos en el costo de ventas, los costos financieros netos totales registran un cargo de MM\$16.509, lo que es MM\$5.932 mayor al cargo del año anterior. Adicionalmente, al revertir los efectos de derivados (abono de MM\$242), los costos financieros netos totales sin derivados ascienden a MM\$16.751, lo que es MM\$5.743 de mayor gasto que el año anterior.

Los costos financieros netos del trimestre registraron un cargo de MM\$4.051, lo que es MM\$1.441 superior que el cargo de igual trimestre del año anterior, debido principalmente a la implementación de la norma contable IFRS 16, que aumenta el costo financiero en MM\$1.305 por los intereses asociados al nuevo pasivo por arrendamiento previamente comentado (ver Anexo letra a). Al agregar los intereses financieros incluidos en el costo de ventas, los costos financieros netos totales registran un cargo de MM\$4.165, lo que es MM\$1.409 superior que el cargo de igual trimestre de 2018. Por su parte, al revertir el abono por derivados de MM\$65 que se registró en el trimestre, los costos financieros netos totales sin derivados ascienden a MM\$4.230.

i) Diferencia de cambio y resultado por unidades de reajuste

El resultado del año por diferencia de cambio y unidad de reajuste registró un cargo por MM\$2.580, menor en MM\$232 que el año anterior. Durante el trimestre, el resultado por diferencia de cambio y reajuste registró un cargo por MM\$1.069, menor en MM\$73 a igual período del año anterior.

j) Ganancia (pérdida)

La pérdida del ejercicio del año 2019 alcanzó MM\$58.038, resultado que es MM\$58.644 menor que el año anterior, esto debido principalmente a las gestiones de eficiencia necesarias para concretar el plan de reorganización en que se encuentra la Compañía y sus filiales, que implicó ajustes por MM\$41.277 principalmente por Dijon, además de MM\$23.038 de menor contribución entre las tres líneas de negocios. Este resultado se compone de un cargo antes de impuesto de MM\$60.153 y de un abono por impuesto de MM\$4.041. Excluyendo los efectos de IFRS 16, la pérdida fue de MM\$55.047, resultado que es MM\$55.652 menor que el mismo periodo del año anterior.

Durante el trimestre, la pérdida del ejercicio alcanzó MM\$47.579, lo que es MM\$45.541 menor que la pérdida del mismo trimestre del año anterior, debido principalmente a los mismos motivos explicados para el año.

k) EBITDA

Al cierre de año el EBITDA totalizó MM\$20.376, lo que es 31,0% o MM\$9.158 inferior al año anterior. Esta disminución tiene su origen principalmente en las mismas diferencias que explican la menor contribución en los negocios, compensados en parte con los efectos de la implementación de la norma IFRS 16 en los gastos de arrendamiento (ver Anexo letra a). Sin la aplicación de esta norma, el EBITDA acumulado alcanzaría MM\$4.393.

En el trimestre, el EBITDA alcanzó los MM\$4.780, lo que es 15,5% o MM\$873 menor que el mismo trimestre del año anterior. Esta variación se debe a los mismos motivos explicados para el año. Sin la aplicación de esta norma, el EBITDA del trimestre alcanzaría MM\$558 negativo.

2.- Información financiera por segmentos

Los segmentos financieros han sido elaborados según la normativa contable vigente, en base principalmente a las sociedades y sus giros que componen cada negocio del grupo.

Al ser AD Retail un negocio integral, para interpretar correctamente tanto los resultados como los flujos de efectivo por cada segmento, es necesario analizar dichos flujos en conjunto con la totalidad de los Estados Financieros y sus notas.

al 31 de diciembre de 2019 (MM\$)	Retail Electro Deco-hogar	Retail Financiero	Retail Vestuario	Eliminaciones	Total Segmentos
Estado de Resultados:					
Ingresos ordinarios	277.088	49.688	42.199	(6.152)	362.824
Costo de ventas	(199.310)	(41.252)	(25.865)	5.478	(260.948)
Margen bruto	77.779	8.437	16.334	(674)	101.876
Gastos de administración, ventas y otros	(72.171)	(13.175)	(21.269)	674	(105.941)
Depreciación y amortización	16.154	1.241	7.197	(150)	24.442
Costos financieros netos	(1.382)	(13.019)	(1.638)	0	(16.038)
Impuesto a la renta	490	3.573	(21)	-	4.041
Estado de Situación Financiera:					
Total Activo del Segmento	199.243	195.488	12.397	(391)	406.738
Deudores comerciales y derechos por cobrar	13.676	122.713	841	3.580	140.810
Inventarios	33.371	-	9.592	-	42.964
Propiedades, plantes y equipos	16.734	24	-	-	16.757
Activos por derecho de uso	65.754	-	-	-	65.754
Intangibles distintos de plusvalía	15.580	6.436	378	-	22.393
Plusvalía	-	-	-	-	-
Total Pasivo del Segmento	169.246	178.171	10.815	(837)	357.395
Otros pasivos financieros, corrientes	5.912	145.750	-	-	151.662
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	68.627	22.415	7.420	-	98.461
Otros pasivos financieros, no corrientes	8	-	-	-	8
Estado de Flujo de Efectivo:					
Flujo de efectivos de operación	9.972	18.604	14.541	18.273	61.390
Flujo de efectivos de inversión	(5.603)	(50.752)	(2.908)	16.753	(42.509)
Flujo de efectivos de financiamiento	(193)	24.863	(11.764)	(35.026)	(22.120)

Nota.- Para interiorizarse sobre los principales factores de riesgo que podrían afectar a cada negocio, y sobre las medidas que la Compañía lleva adelante para mitigar dichos efectos, se puede revisar la nota 32 de los estados financieros consolidados del presente ejercicio.

3.- Estado de situación financiera

a) Activos

Balance	31-dic-19	31-dic-18	Var Dic-Dic	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Activos corrientes	177.678	187.538	(9.860)	(5,3%)
Activos no corrientes	229.060	191.260	37.800	19,8%
Activos totales	406.738	378.798	27.939	7,4%

i) Activos corrientes

La disminución de MM\$9.860 se explica principalmente por los menores inventarios (netos) en MM\$16.019 debido a las menores compras en comparación al mismo periodo del año anterior y el efecto de la mercadería siniestrada producto de los eventos sociales ocurridos durante el último trimestre de 2019. Sumado a lo anterior, hay una disminución de MM\$3.193 en efectivo y equivalentes al efectivo. Ambas disminuciones son compensadas parcialmente por el incremento experimentado por los deudores comerciales en MM\$10.840 producto de las mayores colocaciones durante el año 2019 y la reducción en las compras de cartera por parte de los fondos de inversión privados (FIP's) durante el periodo octubre-diciembre, 2019.

ii) Activos no corrientes

Se incrementan en MM\$37.800 esencialmente por el reconocimiento del activo por derecho de uso que surge por la adopción de la norma contable de arrendamiento IFRS 16 por un monto de MM\$65.754. Adicionalmente, hay un aumento de MM\$7.257 en los activos por impuestos diferidos, explicado por la pérdida del período y el efecto del cambio de adopción en la norma de arrendamientos en el mes de septiembre de 2019 desde el modelo retrospectivo modificado tipo II al modelo retrospectivo modificado tipo I. Finalmente, las cuentas por cobrar no corrientes se incrementan en MM\$7.651 con respecto al cierre del año anterior, por los motivos señalados en el activo corriente. Por otra parte, entre las disminuciones destacan aquellas asociadas a las gestiones impulsadas para concretar el plan de reorganización de la Sociedad y, en especial, de su filial Dijon, lo que se tradujo en ajustar, entre otros, el 100% de la plusvalía generada en la compra de dicha Sociedad (equivalente a MM\$15.113) y los activos intangibles totales, incluida la marca Dijon activada (ver detalle de estos ajustes en anexo 7, letra b), adjunto y en nota 1.1 de los Estados Financieros Consolidados). Sumado a lo anterior, las Propiedades, Plantas y Equipos disminuyeron en MM\$19.358 explicado por el efecto combinado de las medidas relacionadas con el cierre de tiendas según las gestiones asociadas al Plan de Reorganización mencionado anteriormente y los eventos ocurridos desde octubre de 2019 a raíz del estallido social y que causaron deterioro en una parte de los activos fijos. La inversión en cuotas serie B de los FIP's explican la disminución neta de MM\$4.630 en los activos no corrientes con respecto a diciembre 2018, originado por aumentos de capital y ajustes en la valorización de dichas inversiones.

b) Pasivos y patrimonio

Balance	31-dic-19	31-dic-18	Var Dic-Dic	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Pasivos corrientes	279.953	146.287	133.666	91,4%
Pasivos no corrientes	77.442	85.202	(7.760)	(9,1%)
Deuda financiera neta ¹	126.327	99.153	27.174	27,4%
Patrimonio	49.343	147.310	(97.967)	(66,5%)

1.- Suma de otros pasivos financieros corrientes y no corrientes, menos efectivo y equivalente al efectivo, y otros activos financieros corrientes

i) Pasivos corrientes

Los pasivos corrientes aumentan en MM\$133.666 durante 2019, producto del mayor saldo en la cuenta otros pasivos financieros por MM\$93.547, principalmente debido al traspaso desde la porción no corriente a la corriente del total del saldo adeudado por bonos corporativos, que incluye las series E y F colocadas en abril de 2019. Dicha reclasificación obedece al oficio emitido por la Comisión para el Mercado Financiero con fecha 22 de mayo de 2020, el cual señala la obligación de clasificar como corriente todo pasivo cuya fecha de pago ha sido aplazada sin la existencia de un acuerdo de refinanciamiento previo a o en la fecha de publicación de los estados financieros (párrafos N° 73 y 74 de la NIC 1).

Adicionalmente, las cuentas por pagar comerciales se incrementan en MM\$23.853 por los pagos adeudados a proveedores de mercaderías y acreedores varios asociados al periodo de Navidad y reposición de mercaderías por los saqueos sufridos. Hay un saldo de MM\$5.284 que surge del reconocimiento en la porción corriente del pasivo por derecho de uso asociado a la norma contable IFRS 16. Además, las cuentas por pagar con entidades relacionadas se incrementaron en MM\$5.290 en 2019, lo que fue destinado a pagos de deuda financiera (efectos de comercio). Las provisiones por beneficios a los empleados aumentaron en MM\$7.206 producto del reconocimiento de indemnizaciones asociado al plan de eficiencia para la reestructuración de las filiales de AD Retail.

ii) Pasivos no corrientes

La disminución en los pasivos no corrientes de MM\$7.760 se produce esencialmente por la baja de MM\$69.604 que presenta la cuenta otros pasivos financieros al cierre de diciembre 2019 con respecto al cierre del ejercicio anterior y que se produce por el efecto previamente mencionado de reclasificación al corto plazo del saldo adeudado de bonos corporativos. Adicionalmente los ítems de otras cuentas por pagar y otros pasivos no financieros contribuyen en una disminución de MM\$3.499. El reconocimiento de las obligaciones por arrendamiento derivado de la adopción de la norma contable IFRS 16 genera un aumento en los pasivos no corrientes de MM\$65.343, compensando en parte las reducciones antes descritas.

iii) Deuda financiera neta

Se observa un alza en la deuda financiera neta por un monto de MM\$27.174 como resultado del mayor endeudamiento por MM\$23.943 principalmente por la colocación de bonos corporativos

en el primer semestre del 2019, a lo que se incluye la disminución en la liquidez por MM\$3.231 al cierre de 2019.

iv) Patrimonio

La variación negativa en el patrimonio de MM\$97.967 es el resultado de la disminución de MM\$70.617 en ganancias acumuladas, que a su vez es explicada principalmente por el efecto de MM\$12.975 del cambio de adopción de la norma IFRS 16 en septiembre 2019 (desde el modelo retrospectivo modificado tipo II al tipo I) y al resultado del ejercicio del año 2019 (pérdida de MM\$58.038), según se explicó en la sección 1.- Resultados Consolidados.

Sumado a lo anterior, hay una reducción de MM\$36.613 en otras reservas, principalmente por el menor valor en la valorización de las cuotas serie B de los FIP's. Ambos montos son contrarrestados por un aumento en el capital pagado por MM\$9.378 en marzo.

c) Indicadores financieros

i) Liquidez

Indicadores	Unidades	31-dic-19	31-dic-18	Variación
Liquidez corriente ⁽¹⁾	Veces	0,63x	1,28x	(0,65)
Razón ácida ⁽²⁾	Veces	0,48x	0,88x	(0,40)

(1) Activos corrientes / pasivos corrientes.

(2) (Activos corrientes - inventarios) / pasivos corrientes.

La disminución de los indicadores de liquidez corriente y razón ácida en 0,65 y 0,40 veces, respectivamente, se explica por el incremento que experimentan los pasivos corrientes al cierre del 2019 debido esencialmente a la clasificación de deuda de bonos corporativos de largo plazo como corriente, que incluye UF 2.000.000 de las series colocadas durante el primer semestre.

ii) Endeudamiento

Indicadores	Unidades	31-dic-19	31-dic-18	Variación
Razón de endeudamiento ⁽¹⁾	Veces	7,24x	1,57x	5,67
Razón de endeudamiento neto ⁽²⁾	Veces	6,73x	1,38x	5,35
Porción pasivo corriente ⁽³⁾	%	78,3%	63,2%	1.514 pbs
Deuda financiera neta a EBITDA ajustado ⁽⁴⁾	Veces	-6,81x	3,49x	(10,30)
Cobertura gastos financieros netos ⁽⁵⁾	Veces	-1,11x	2,58x	(3,69)

(1) Total pasivos / patrimonio.

(2) (Total pasivos - caja) / patrimonio.

(3) Pasivos corrientes / total pasivos.

(4) Deuda financiera neta / EBITDA ajustado últimos doce meses (UDM), incluidas las reclasificaciones indicadas en la nota 2.1 de los Estados Financieros

(5) EBITDA ajustado (UDM) / Costos financieros netos totales (netos de derivados) (UDM).

La razón de endeudamiento experimenta un aumento de 5,67 veces en 2019, como resultado de los efectos mencionados anteriormente y que se relacionan al mayor endeudamiento en bonos corporativos, la adopción de la norma de arrendamientos IFRS 16 y la disminución que se produce en el patrimonio de la sociedad por el menor resultado operacional y los efectos que se originan en la disminución del valor de activos principalmente como parte de las medidas de eficiencia que

se están llevando a cabo a raíz del Proceso de Reorganización iniciado a fines del año 2019. Esta misma razón explica el incremento de 5,35x que se observa en el ratio (y *covenant*) de endeudamiento neto, que descuenta del total de pasivos la caja con la que cuenta la compañía al cierre del ejercicio. Destacar que, al aislar los efectos asociados a la norma de arrendamiento IFRS 16 en el cálculo del indicador, éste alcanza el valor de 3,05x, lo que implicaría un aumento de 1,67 veces con respecto al cierre del año pasado.

En cuanto a la porción de pasivos corrientes, si bien durante el segundo semestre del año 2019 se paga la totalidad de la deuda de efectos de comercio por MM\$26.000, el efecto mencionado previamente de traspaso de deuda financiera (bonos corporativos) no corriente a la porción corriente genera un aumento en el indicador de 1.514 puntos base (15,14%) en comparación al cierre de 2018.

Por su parte, el ratio (y *covenant*) de deuda financiera neta a EBITDA ajustado alcanza el valor de -6,81x al cierre de 2019 y que se explica principalmente por el impacto que tiene en el EBITDA ajustado de los últimos doce meses la pérdida de MM\$39.397 en Otras Ganancias / (Pérdidas) que a su vez resulta de las provisiones constituidas por el plan de eficiencia asociado al Plan de Reorganización que incluyen la baja del *Goodwill* Dijon, las provisiones de remuneraciones e indemnizaciones y otros ajustes realizados en otros activos de las filiales de AD Retail. Del mismo modo, estos efectos explican el valor de -1,11x alcanzado por el ratio de cobertura de gastos financieros al cierre del periodo.

iii) Capital de trabajo

Indicadores	Unidades	31-dic-19	31-dic-18	Variación
Permanencia de inventario ⁽¹⁾	Días	93	98	(5)
Periodo promedio de cobro ⁽²⁾	Días	120	107	13
Periodo promedio de pago ⁽³⁾	Días	132	102	30

(1) *Inventario promedio últimos 4 trimestres x 365 / Costo de venta de bienes y servicios del periodo UDM.*

(2) *Cartera bruta promedio últimos 4 trimestres / Venta de bienes y servicios de los UDM x 365.*

(3) *Cuentas comerciales promedio últimos 4 trimestres / Costo de venta de bienes y servicios del periodo UDM x 365.*

La permanencia de inventario se reduce en 5 días entre 2018 y 2019, por la disminución experimentada por los inventarios, principalmente en el último trimestre de 2019 y que se debe a factores como las menores compras de mercadería, el plan de liquidación de productos que se llevó a cabo durante el segundo semestre y la mercadería siniestrada durante el estallido social.

El periodo promedio de cobro aumenta en 13 días, y se debe principalmente por el mayor plazo promedio observado en 2019 en el avance en efectivo y la cartera repactada y refinanciada.

El aumento de 30 días en el período promedio de pago en 2019 con respecto al año anterior, se explica esencialmente por el efecto combinado de un aumento de los plazos de crédito por parte

de algunos proveedores y una mayor concentración de las compras con proveedores que otorgan plazos de crédito más largos.

iv) Rentabilidad y eficiencia

Indicadores	Unidades	31-dic-19	31-dic-18	Variación
Rentabilidad del patrimonio ⁽¹⁾	%	-50,2%	0,5%	(5.069) pbs
Rentabilidad del activo ⁽²⁾	%	-11,8%	0,2%	(1.192) pbs
Margen EBITDA ajustado ⁽³⁾	%	-5,1%	7,5%	(1.260) pbs
Ingresos totales por m ² ⁽⁴⁾	UF/M ² /Mes	13,5	13,1	0,4
Ingresos retail por m ² ⁽⁵⁾	UF/M ² /Mes	9,7	9,4	0,3

(1) Ganancia/(pérdida) (UDM) / Patrimonio promedio últimos 4 trimestres

(2) Ganancia/(Pérdida) (UDM) / Activo Promedio últimos 4 trimestres

(3) EBITDA ajustado (UDM) / Ingresos de actividades ordinarias (UDM)

(4) Ingresos totales UDM / M2 de sala de venta / 12 / UF cierre.

(5) Ingresos por venta de bienes y servicios (nota 23) UDM / M² de sala de venta / 12 / UF cierre

La rentabilidad del patrimonio (ROE) ha mostrado un descenso de 5.069 puntos base producto del resultado del ejercicio del año 2019. Lo anterior también explica la menor rentabilidad de los activos (ROA) en 1.192 puntos base, que incluye el efecto de los mayores activos promedios durante 2019 debido al incremento de los deudores comerciales y el surgimiento del activo por derecho de uso IFRS 16.

Por su parte, el menor EBITDA ajustado en los últimos doce meses, por las razones comentadas previamente, genera una reducción en el margen EBITDA ajustado de 1.260 puntos bases. Una menor superficie de locales en 2019 con respecto a 2018, y que se debe principalmente al cierre de tiendas Abcdin y Dijon que resultaron siniestradas durante el estallido social, explica las alzas de 0,4 y 0,3 UF/M² en los indicadores de ingresos totales por M² e ingresos retail por M², respectivamente.

4.- Covenants

Bonos Corporativos – Línea 694, Series BADRT A, B y C y Línea 924, Series BADRT E y F:

- (i) Relación de endeudamiento neto no superior a 2,5x. El indicador se mide como pasivos totales menos la suma de “efectivo y equivalentes al efectivo” y “otros activos financieros corrientes”, sobre patrimonio.

Debido a la adopción de la Norma Internacional de Información Financiera 16 “Arrendamientos”, se han reconocido partidas y efectos adicionales en el pasivo y patrimonio de la Sociedad, con efectos materiales en el cálculo de la Relación de Endeudamiento Neto, razón por la que, a contar de esta fecha y con el objetivo de aislar los efectos de esta nueva norma contable, se han reemplazado en los Contratos de Emisión la definición de Obligaciones Consolidadas Netas y la definición de Patrimonio Total, por las siguientes:

- Obligaciones Consolidadas Netas: significa la diferencia entre: /a/ el resultado de la suma de las cuentas y/o subcuentas que reflejen en los Estados Financieros bajo IFRS del Emisor los “Pasivos Corrientes Totales”, excluyendo “Pasivos por arrendamiento, corrientes”, y los “Pasivos No Corrientes Totales”, excluyendo “Pasivos por arrendamiento, no corrientes”; y /b/ el resultado de la suma de las cuentas “Efectivo y Equivalentes al Efectivo” y “Otros Activos Financieros Corrientes” que estén contenidas en los Estados Financieros bajo IFRS del Emisor”
- Patrimonio Total: Corresponde al patrimonio ajustado extracontablemente, en cada cierre trimestral, por los efectos contables de la aplicación de NIIF 16, el cual deberá ser presentado en nota a los estados financieros consolidados.

A la fecha, la relación de endeudamiento neto, aislando los efectos de la norma IFRS 16, alcanza el valor de 3,1x.

- (ii) Relación de Endeudamiento Financiero Neto a EBITDA no superior a 5,0x. El indicador se mide como “otros pasivos financieros” totales menos la suma de “efectivo y equivalente al efectivo” y “otros activos financieros corrientes”, sobre el EBITDA de los últimos doce meses. Por EBITDA se entiende la suma de “ganancia (pérdida) antes de impuesto”, “resultados por unidades de reajuste”, “diferencias de cambio”, “costos financieros”, “depreciación”, “amortización”, “intereses financieros del costo de ventas” e “ingresos financieros”. A la fecha, el endeudamiento financiero neto es de -6,8x.

De acuerdo a lo informado en Hecho Esencial de fecha de 8 de mayo de 2019, en el caso de incumplimiento o superación de esta relación hasta el 30 de abril de 2021, los Tenedores de Bonos no podrán hacer exigible integra y anticipadamente el capital insoluto y los intereses devengados por la totalidad de los Bonos.

5.- Estado de flujo efectivo

	31-dic-19	31-dic-18	Var dic-dic	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Flujo de la operación	61.390	22.520	38.870	172,6%
Flujo de inversión	(42.509)	(24.282)	(18.227)	(75,1%)
Flujo de financiamiento	(22.120)	(32.893)	10.773	32,8%
Variación neta de efectivo	(3.240)	(34.655)	31.416	90,7%
Efecto de la variación en la tasa de cambio	46	15	31	214,0%
Efectivo al principio del ejercicio	27.830	62.470	(34.640)	(55,5%)
Efectivo al final del ejercicio	24.636	27.830	(3.193)	(11,5%)

El flujo de la operación se incrementa en MM\$38.870 con respecto a mismo período del año anterior, esencialmente explicado por el aumento en la recaudación (8,7% aproximadamente) y que compensa la disminución en la venta de bienes y servicios (-4,5%). Sumado a lo anterior, en 2019 hubo una disminución en los pagos a proveedores de bienes y servicios, que además contempla el efecto de la aplicación de la norma IFRS 16 que implica que, desde 2019, parte del desembolso por arriendos se presenta en el flujo de financiamiento (efecto de salida de caja de MM\$12.996).

Hay mayores egresos en el flujo de inversión en 2019 comparado a 2018 por un monto de MM\$18.227 y que son explicados por la mayor *inversión en instrumentos de deuda de otras entidades* por MM\$11.761, que a su vez se debe a la mayor inversión en cuotas serie B de los FIP's. El monto restante de la variación se debe a los menores *cobros a entidades relacionadas* por MM\$7.096 por el pago en año 2018 del saldo de precio de la venta de los bonos subordinados de la securitización.

Entre los principales efectos que explican la disminución de MM\$10.773 en los egresos del flujo de financiamiento en 2019 con respecto al año anterior, se encuentran los mayores ingresos netos entre las entradas y salidas de préstamos por un monto de MM\$28.805 debido a la colocación de la serie E y F de los bonos corporativos en abril de 2019 y la menor amortización de obligaciones financieras. Adicionalmente, hay una mayor entrada de flujos por MM\$5.181 que se explica por préstamos provenientes de entidades relacionadas. Estos efectos son en parte compensados por un menor importe durante 2019 asociado a aportes de capital por un total MM\$10.622 (MM\$9.378 en 2019 con respecto a MM\$20.000 en 2018) y el efecto de los pagos por pasivos por arrendamiento de la norma IFRS 16 que implica un desembolso de MM\$12.996 entre enero y diciembre de 2019 (concepto que era operacional en 2018, previo a la aplicación de la norma)

6.- Indicadores de crédito

Indicador	Unidad	31-dic-19	31-dic-18	Diferencia	Variación
Cartera bruta total	MM\$	143.917	130.475	13.442	10,3%
Índice de riesgo ⁽¹⁾	%	15,4%	17,5%		(210) pbs
Índice de castigo ajustado ⁽²⁾	%	4,7%	3,6%		107 pbs
Cartera repactada	%	7,1%	8,8%		(172) pbs
Clientes con saldo	N°	533.160	463.511	69.649	15,0%
Deuda promedio por cliente ⁽³⁾	M\$	270	281	(12)	(4,1%)

(1) Provisión de incobrables, en relación al total de la cartera total vigente

(2) Corresponde al castigo trimestral respecto a la cartera del período anterior, ajustado por los castigos comprados que no fueron parte de la cartera de comienzo del período

Castigo acumulado: Nota 7.f.3 "castigo" --> considera dato acumulado

Castigo trimestral: realizar diferencia contra mismo cálculo trimestre anterior

Ajuste a castigo: texto debajo del cuadro Nota 7.f.3 --> texto entrega dato acumulado

Ajuste a castigo trimestral: realizar diferencia contra mismo cálculo trimestre anterior

Cartera período anterior: Nota 7.f "Total cartera bruta"

Índice: castigo ajustado trimestral / total cartera bruta trimestre anterior

(3) Cartera bruta total / Tarjetas con saldo

La cartera bruta total a diciembre 2019 aumentó en MM\$13.442 o 10,3% con respecto al año anterior. Esta variación se debe principalmente a los eventos del 18 de Octubre 2019 y posteriores en nuestro país, ya que como consecuencia de éstos, los fondos de inversión privados dejaron de ejercer las opciones de compra de cartera de la filial Cofisa.

Esto mismos hechos explican el aumento de los clientes con saldo en 69.649 o 15,5%. Con respecto a la deuda promedio por cliente, se observa una variación poco significativa.

En relación al índice de Riesgo, alcanzó los 15,4% en diciembre 2019, disminuyendo en 210 pbs con respecto al año anterior. Aunque ambos periodos tienen la misma estacionalidad, debido al aumento de las colocaciones durante el periodo de navidad, este efecto fue mayor durante el año 2019.

7.- Anexos

a) Efectos implementación norma IFRS 16

La norma IFRS 16 entró en vigencia en enero 2019. La compañía, al cierre de septiembre del presente ejercicio, decidió cambiar el modelo de reconocimiento inicial, pasando de un modelo retrospectivo modificado de acuerdo a la NIIF 16 párrafo C8 letra b punto II (igualación entre Activo por Derecho de Uso y Pasivos por Arrendamientos en la fecha de Primera adopción) al modelo Retrospectivo Modificado de acuerdo a la NIIF 16 párrafo C8 letra b punto I (igualación entre Activo por Derecho de Uso y Pasivos por Arrendamientos al inicio del contrato, descontado depreciación y amortización, respectivamente, al momento de la Primera adopción) de manera de igualar al criterio adoptado por la industria del Retail en Chile.

Los efectos de dicha norma son los siguientes:

IFRS 16	Trimestre			Acumulado		
	Sin norma	Con IFRS 16	Cargo	Sin norma	Con IFRS 16	Cargo
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Gastos de administración y ventas	(4.763)	(3.466)	1.297	(19.090)	(14.807)	4.283
Arrendamientos	(4.763)	(540)	4.222	(19.090)	(3.106)	15.984
Depreciaciones y amortizaciones		(2.925)	(2.925)		(11.701)	(11.701)
Costos Financieros Netos	0	(1.305)	(1.305)	0	(5.348)	(5.348)
Interés		(1.305)	(1.305)		(5.348)	(5.348)
Total	(4.763)	(4.771)	(8)	(19.090)	(20.155)	(1.065)
Efecto en EBITDA			4.222			15.984
Efecto en resultados			(8)			(1.065)

b).- Principales efectos del plan de eficiencia asociado al Plan de reorganización

Con fecha 27 de diciembre de 2019, mediante hecho esencial informado a la Comisión para el Mercado Financiero, la matriz AD Retail informó que sus filiales Distribuidora de Industrias Nacionales S.A y Dijon Comercial Limitada, presentaron la solicitud de inicio de Procedimiento de Reorganización Concursal previsto en la Ley N°20.720, a fin de reestructurar los pasivos y activos de las Empresas Deudoras.

Con fecha 27 de enero de 2020 el 21º Juzgado Civil de Santiago, emitió la Resolución de Reorganización en la causa rol C-35889-2019, acogiendo a trámite la solicitud de Distribuidora de Industrias Nacionales S.A. que, entre otros, le otorga la Protección Financiera Concursal por el plazo legal que expira el 9 de abril de 2020.

Actualmente el grupo AD Retail, se encuentra estructurando la propuesta de reorganización que será presentado a los acreedores de Din S.A., en la forma y oportunidad establecida en el procedimiento concursal.

El detalle de los principales ajustes (reconocidos, entre otros, en el ítem "Otras ganancias (pérdidas) del Estado de Resultados), producto de las gestiones necesarias para concretar el plan de reorganización, se muestra en el siguiente cuadro:

Principales Ajustes Plan de Reorganización 2019	Din	Dijon	Total
	M\$	M\$	M\$
Ajustes Goodwill Dijon	0	(15.113)	(15.113)
Provision Remuneraciones Indemnizaciones	(6.881)	(2.233)	(9.115)
Ajustes PPE e Intangibles, (cierre de locales)	0	(8.597)	(8.597)
Ajustes por Impuestos Diferidos Dijon	0	(5.590)	(5.590)
Opex (Multas y Desarmes)	(2.313)	(1.892)	(4.205)
Ajuste de Marca Dijon	0	(4.153)	(4.153)
Ajuste cierre Suc. Periodo 2019	(188)	(435)	(623)
Gastos Siniestros	(449)	(28)	(476)
Ajuste Intangibles Reorganización	0	(462)	(462)
Ajuste cesión locales IFRS 16	(390)	0	(390)
Ajuste por IFRS 16 por cierre de Locales (neto)	4.937	4.437	9.373
Ajuste VNR Dijon	0	(1.927)	(1.927)
Total	(5.284)	(35.993)	(41.277)



AD Retail S.A.

Dirección

Avenida Nueva de Lyon 72, piso 6, Providencia, Santiago.

Contacto

inversionistas@abcdin.cl

(56-2) 2898 3001

Web

www.abcdin.cl → Inversionistas