

# Saga Falabella S.A. y Subsidiarias

## Fundamentos

Las clasificaciones de riesgo asignadas a los instrumentos de Saga Falabella (en adelante Saga o la Empresa) se fundamentan principalmente en:

**Entorno económico desafiante:** En el 2020 la economía peruana se vio fuertemente afectada por los efectos del COVID-19. Así, según el BCRP, el PBI se contrajo un 11.1%; mientras que el consumo privado, un 8.7%. Lo anterior repercutió en la economía de las empresas y las familias, afectando la capacidad de consumo de las personas. Asimismo, las medidas adoptadas por el Gobierno, con la declaratoria del Estado de Emergencia desde el 16/03/2020, han limitado las actividades comerciales de Saga. Es importante indicar que, a partir de junio 2020 se reabrieron algunas de las tiendas de Saga encontrándose actualmente todas las tiendas abiertas. Por otro lado, cabe señalar que en la actualidad los centros comerciales pueden operar en Lima con un aforo del 30%.

Asimismo, para el 2021, aún existe incertidumbre acerca de las nuevas medidas que pudiese adoptar el Gobierno; sin embargo, se esperaría una recuperación progresiva de la economía conforme avance el proceso de vacunación de la población.

**Soporte de la matriz:** La Empresa cuenta con el respaldo y *expertise* de su matriz chilena, Falabella S.A. Es importante mencionar que su matriz cuenta con una clasificación internacional otorgada por *FitchRatings* de "BBB" con perspectiva negativa. Asimismo, el grupo tiene presencia en Chile, Perú, Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay y México, siendo Perú la subsidiaria más importante después de Chile en términos de ingresos y EBITDA (aprox. 27% y 20% de participación en el 2020, respectivamente).

Cabe indicar que, Saga obtuvo préstamos de su matriz peruana y entidades financieras durante el 2020, con la finalidad de cubrir los requerimientos de liquidez que pudiera tener en el corto plazo, debido a la actual coyuntura que afecta al país.

**Menor generación y mayor apalancamiento:** Como resultado del efecto de la pandemia en la economía peruana, de las restricciones que viene imponiendo el Gobierno y de la menor capacidad adquisitiva de las personas, la generación de la Empresa fue afectada de manera importante en el 2020.

En ese sentido, en el 2020 los ingresos consolidados de Saga disminuyeron un 19.0% con respecto al 2019. No obstante, para el 2021 se esperaría una recuperación gradual en las ventas, debido, entre otros, a que la Empresa ha reforzado sus sistemas de logística y distribución, y a que es poco probable que en el presente año el Gobierno decreta un cierre de tiendas en el sector *retail*.

Por su parte, en el 2020 el EBITDAR consolidado (no incluye otros ingresos ni egresos) fue S/ 185.3 MM y el margen EBITDAR llegó a 7.4%, observándose una significativa reducción con respecto a lo obtenido en el 2019 (S/ 342.0 MM y 11.1%, respectivamente), producto principalmente del cierre de las tiendas por más de dos meses y del aforo reducido establecido por las autoridades, lo que afectó significativamente los flujos de la Empresa.

Del mismo modo, a diciembre 2020, el apalancamiento ajustado neto consolidado medido como Deuda Financiera Total Ajustada Neta / EBITDAR se ubicó en 5.4x (2.9x a dic. 2019).

| Ratings   | Actual   | Anterior |
|---|----------|----------|
| 1era y 2da Emisión del 3er Programa de Bonos Corporativos | AA- (pe) | AA- (pe) |

Con información financiera auditada a diciembre 2020

Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 31/05/2021 y 30/11/2020

## Perspectiva

Estable

| Indicadores Financieros<br>Millones de Soles (MM S/) | ---Con NIIF 16--- |        | Sin NIIF 16 |
|--|-------------------|--------|-------------|
|  | Dic-20            | Dic-19 | Dic-18      |
| Ingresos   | 2,497             | 3,083  | 3,124       |
| EBITDA*  | 142               | 287    | 295         |
| Mg. EBITDA   | 5.7%              | 9.3%   | 9.4%        |
| EBITDAR**  | 185               | 342    | 384         |
| Mg. EBITDAR  | 7.4%              | 11.1%  | 12.3%       |
| Deuda Financiera                                     | 406               | 260    | 508         |
| Deuda Financiera Total ^                             | 894               | 702    | 1,135       |
| Deuda Financiera Total Ajust. ^^                     | 1,194             | 1,085  | 1,135       |
| Caja y Valores Líquidos                              | 195               | 89     | 76          |
| Deuda Fin. Total Ajust. / EBITDAR                    | 6.4               | 3.2    | 3.0         |
| Deuda Fin. Total Ajust. Neta/ EBITDAR                | 5.4               | 2.9    | 2.8         |

\* EBITDA = no incluye Otros Ingresos ni Egresos

\*\* EBITDAR = EBITDA + Gastos Operativos por Arrendamiento

^ Deuda Fin. Total = Deuda Fin. + Pasivos por Arrendamiento

^^ Deuda Fin. Total Ajustada = Deuda Fin. Total + Gastos Oper. por Arrend. por 7.0x

Fuente: Saga Falabella / Elab. de: A&A

## Metodologías Aplicadas

Metodología Maestra de Clasificación de Empresas No Financieras (Enero 2017)

## Analistas

Gustavo Campos Rivero  
[gustavo.campos@aai.com.pe](mailto:gustavo.campos@aai.com.pe)

Sergio Castro Deza  
[sergio.castro@aai.com.pe](mailto:sergio.castro@aai.com.pe)

T. (511) 444 5588

Además, cabe indicar que el sector comercio y los créditos de consumo están altamente correlacionados a los movimientos de la actividad económica y del empleo.

**Sinergias con los diversos negocios del Grupo:** La alianza comercial con el Banco Falabella Perú le otorga ventajas a la Empresa, al impulsar el consumo en sus tiendas a través del crédito.

Asimismo, se destaca el “Contrato de Asociación en Participación” que mantuvo con el Banco hasta el 2019 y que le ha permitido percibir ingresos importantes en los últimos años (S/ 46.8 MM en el 2019 y S/ 36.9 MM en el 2018). A partir del 01/01/2020 entró en vigencia el denominado “Contrato de Consorcio” suscrito entre la Empresa y el Banco Falabella Perú, mediante el cual se busca incentivar la compra financiada por el Banco en los establecimientos de Saga y Subsidiarias. En ese sentido, a diciembre 2020 Saga registró ingresos por “Resultados en Negocios Conjuntos” por S/ 8.1 MM. Cabe señalar que la Clasificadora no ha considerado dichos ingresos como parte del EBITDAR.

Adicionalmente, Open Plaza Perú y Mall Plaza Perú han contribuido de manera exitosa a la expansión y diversificación geográfica de las operaciones de Saga y de los demás formatos con los que el Grupo opera en el Perú, lo cual permite en conjunto, ser una oferta *retail* más potente, y en el caso de Saga incurrir en un menor costo de expansión al tener sólo que implementar las tiendas, en vez de tener que adquirir los inmuebles. Es importante mencionar que en setiembre del 2020 se inauguró el Mallplaza Comas, el cual cuenta con una tienda de supermercados Tottus y una tienda de mejoramiento del hogar Sodimac.

Cabe señalar que, Saga en los últimos años ha repartido dividendos al holding local, lo que ha contribuido a financiar la expansión de los otros negocios del Grupo que se encuentran presentes en el Perú. En ese sentido, en el 2019 Saga repartió dividendos por S/ 69.8 MM (S/ 138.4 MM en el 2018). Sin embargo, ante la actual coyuntura, la Empresa no ha repartido dividendos durante el 2020.

**Líder de mercado:** Las tiendas Saga Falabella mantienen el liderazgo del mercado con una participación estimada de alrededor del 48%, según Euromonitor International. Asimismo, cuentan con un sólido posicionamiento de la marca, la misma que se encuentra en el *top of mind* del consumidor peruano.

Finalmente, si bien los niveles de apalancamiento de Saga registraron un incremento temporal en el 2020, se esperaría que disminuyan gradualmente a partir del 2021. En ese sentido, Apoyo & Asociados considera que, conforme avance la vacunación de la población y la actividad económica vaya normalizándose, la Empresa aumentaría progresivamente su generación de ingresos. Además, actualmente Saga está en mejor posición para hacer frente a la actual coyuntura, debido a las mejoras implementadas en sus sistemas logísticos y de distribución durante el 2020, y al aumento de su liquidez (caja-bancos a dic. 2020: S/ 195.2 MM vs. dic. 2019: S/ 89.1 MM). Igualmente, el liderazgo de la Empresa en el sector *retail*, las sinergias que obtiene de su Grupo y el respaldo de su matriz, entre otros, contribuirían a esa recuperación esperada.

### ¿Qué podría modificar las clasificaciones asignadas?

El *rating* podría verse modificado de manera negativa si: i) el nivel de apalancamiento ajustado neto, medido como Deuda Financiera Total Ajustada Neta / EBITDAR, se ubicara de manera sostenida por encima de 5.5x a partir del cierre del 2021; y/o, ii) la clasificación internacional de su matriz chilena dejara de ser grado de inversión.

Igualmente, un cambio positivo podría darse en caso la recuperación económica del país y del sector *retail* se produjera de manera más rápida que la prevista por la Clasificadora.

## Perfil

Saga Falabella tiene sus orígenes en la que fuera Sears Roebuck del Perú que comenzó a operar en 1953, la misma que luego cambió su nombre por Sociedad Andina de los Grandes Almacenes (SAGA), cuando Sears decidió retirarse de la región. Posteriormente, en 1995 el Grupo Falabella de Chile adquirió un paquete mayoritario de las acciones de la Empresa, en línea con su estrategia de expansión regional, y en 1999 la Empresa cambió de razón social para convertirse en Saga Falabella.

Acorde con el modelo de negocios de su principal accionista, Saga Falabella complementa su negocio comercial con los otros formatos que maneja el Grupo, donde destaca el negocio inmobiliario a través de sus vinculadas Open Plaza Perú y Mall Plaza Perú, y el negocio financiero a través de Banco Falabella Perú.

### Falabella S.A.

El Grupo chileno Falabella es uno de los *retailers* más grandes de Latinoamérica. Desde sus inicios el Grupo ha buscado la diversificación de sus negocios por lo que en la actualidad opera en los segmentos de tiendas por departamento, mejoramiento del hogar, supermercados, negocio inmobiliario, retail financiero y *e-commerce*. Además de Chile, el Grupo está presente en Argentina, Perú, Colombia, Brasil, Uruguay y México. En México el Grupo tiene un acuerdo de entendimiento con la mexicana Soriana, empresa dueña de la segunda cadena de supermercados más grande en dicho país, para desarrollar de manera conjunta en dicho mercado una cadena de tiendas de mejoramiento del hogar y un negocio de servicios financieros.

La matriz Falabella S.A., controlada por las familias Solari y Del Río, cuenta con un adecuado nivel de solvencia, fortaleza operativa en sus diferentes unidades de negocio, así como estabilidad en sus márgenes y flujos. Sin embargo, dada la actual coyuntura, en abril 2020, *FitchRatings* modificó la clasificación de Falabella; lo que significó un ajuste en el *rating* internacional de su deuda de largo plazo. De esta manera, el rating pasó, de "BBB+" con perspectiva estable, a "BBB" con perspectiva negativa; mientras que la clasificación local en Chile se mantuvo en "AA(cl)", pero con perspectiva negativa. Al cierre del 2020, la Matriz facturó a nivel consolidado el equivalente a aproximadamente US\$13,300 MM. Asimismo, sus activos consolidados ascendieron a alrededor de US\$26,600 MM y su patrimonio neto fue de unos US\$8,400 MM.

A diciembre 2020 el Grupo contaba con 507 tiendas (511 a dic. 2019) para los diferentes formatos y líneas de negocio, así como 45 locales del negocio inmobiliario, entre *power centers* y shopping centers, en conjunto (43 a diciembre 2019).

Principales Tiendas (Dic-20)

|                       | Chile      | Perú       | Argent.   | Colomb.   | Brasil    | Uruguay  | México   | TOTAL      |
|-----------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|------------|
| Mejoram. del Hogar    | 85         | 56         | 8         | 40        | 53        | 3        | 6        | 251        |
| Tiendas por Dpto.     | 46         | 30         | 6         | 26        | -         | -        | -        | 108        |
| Supermercados         | 67         | 81         | -         | -         | -         | -        | -        | 148        |
| Malls / power centers | 26         | 15         | -         | 4         | -         | -        | -        | 45         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>224</b> | <b>182</b> | <b>14</b> | <b>70</b> | <b>53</b> | <b>3</b> | <b>6</b> | <b>552</b> |

Fuente: Falabella S.A.

De otro lado, según el anuncio del Grupo, el plan de inversiones para el 2021 implica una inversión de US\$796 MM, distribuido de la siguiente manera: i) US\$303 MM en tecnología y plataformas *e-commerce*; ii) US\$140 MM en infraestructura logística; y, iii) US\$353 MM en aperturas de tiendas IKEA en Perú, Chile y Colombia, y remodelaciones y aperturas de supermercados y tiendas de mejoramiento del hogar.

El objetivo de Falabella S.A. es mantenerse como una de las empresas líderes de retail en Latinoamérica. Para lograrlo, busca brindar una oferta innovadora de productos y servicios de buena calidad, a precios convenientes y con soluciones a la medida de cada mercado, para las personas y el hogar, a lo largo de su ciclo de vida.

## Estrategia

La estrategia de crecimiento de Saga Falabella en el Perú se basa en la expansión de sus operaciones en torno al negocio de retail, ya sea a través de la apertura de nuevos locales y/o ampliación de las existentes, ofreciendo una gran diversidad de productos de calidad, moda y tecnología.

La Empresa busca una expansión diversificada, tanto geográficamente como por nivel socio-económico. Por lo tanto, viene incursionando en la periferia de la ciudad de Lima y en el interior del país (principales provincias). Su expansión está respaldada por las actividades inmobiliarias del Grupo. Así, en el Perú los centros comerciales del Grupo son desarrollados por Open Plaza Perú y Mall Plaza.

Es importante resaltar, dentro del enfoque omnicanal, el canal digital con el que cuenta Saga Falabella. Por medio de este último, planea mejorar su posicionamiento a través de una oferta de mayor valor, multiproducto y multisegmento; mediante la mayor penetración en canales no tradicionales.

Asimismo, quiere posicionarse como el mejor *e-commerce* mediante mayores funciones web y de la App de teléfonos móviles, las mismas que deben brindar la mejor experiencia al cliente mediante una fácil y rápida integración.

Adicionalmente, las actividades de Saga Falabella se ven repotenciadas por las actividades de Banco Falabella Perú, el cual administra las tarjetas de crédito CMR y CMR Visa; y ha sido un importante motor de crecimiento y constituye una ventaja frente a otros *retailers* o cadenas especializadas que no cuentan con un brazo financiero.

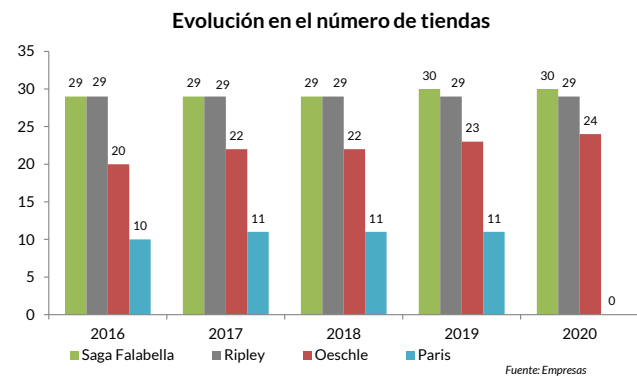
## Operaciones

La Empresa se desempeña en el negocio de tiendas por departamento, cuyas ventas son más sensibles a los ciclos económicos que en el negocio de supermercados.

La Clasificadora destaca la ventaja de Saga para realizar compras de manera coordinada con el resto del Grupo, lo cual le otorga un alto poder de negociación con sus proveedores. Su eficiencia en la logística de distribución le permite mantener reducidas mermas, una rotación adecuada de sus inventarios, reducidos deterioros y maximizar el espacio.

Asimismo, se destaca también los esfuerzos realizados en la venta activa por internet, canal que se ha vuelto importante para la Empresa, en línea con las tendencias que se vienen observando en el sector a nivel global. En ese sentido, el Grupo Falabella anunció en agosto de 2018 la compra de Linio, una compañía especializada en ventas por internet con presencia en varios países de la región. Ante la actual coyuntura generada por los efectos del COVID-19, durante el 2020 las ventas vía *e-commerce* incrementaron significativamente y la Clasificadora espera que para el 2021 esta tendencia se mantenga.

Al cierre del 2020, Saga registró 30 tiendas en Perú (14 de ellas en provincias), con una superficie de ventas aproximada de 187,900 m<sup>2</sup>. De este modo, durante el 2020, la Empresa registró aproximadamente S/ 13.3 mil de ventas por metro cuadrado, siendo menor a lo observado al cierre del 2019 (S/ 17.8 mil) a raíz de la pandemia.



En cuanto a las ventas, usualmente entre las principales líneas de negocio de la Empresa figuran vestuario, electrodomésticos, decoración y belleza. Asimismo, Saga busca aumentar la venta de sus marcas propias que son más accesibles a la base poblacional más amplia y que le brinda mayor margen.

Las tarjetas CMR y CMR Visa, emitidas por Banco Falabella Perú (BFP), financian en promedio alrededor del 34% de las compras de los clientes de las tiendas del Grupo.

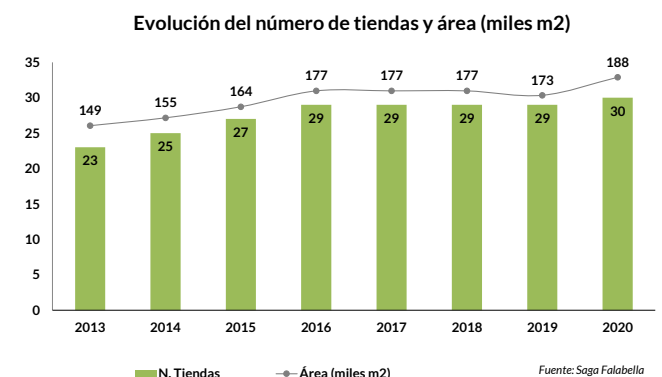
Además, BFP se ha posicionado como el primer emisor de tarjetas de consumo en Perú, con 1.36 MM de tarjetas a diciembre 2020, lo cual representaba el 24.3% de todas las tarjetas de crédito otorgadas por la banca múltiple (24.6% a dic. 2019). Por su parte, a diciembre 2020 el saldo colocado por BFP en tarjetas de crédito fue de S/ 2,588 MM con una participación de mercado de alrededor de 14.0% en el sistema bancario.

Asimismo, la Empresa recibía hasta fines del 2019 parte de los ingresos que generaba BFP, debido a un acuerdo denominado "Contrato de Asociación en Participación". A partir del 01/01/2020, entró en vigencia el denominado "Contrato de Consorcio" que busca incentivar la compra financiada por el BFP en los establecimientos de Saga y Subsidiarias. En sentido, a partir del 2020 la Empresa empezó a recibir ingresos por dicho contrato.

## Industria

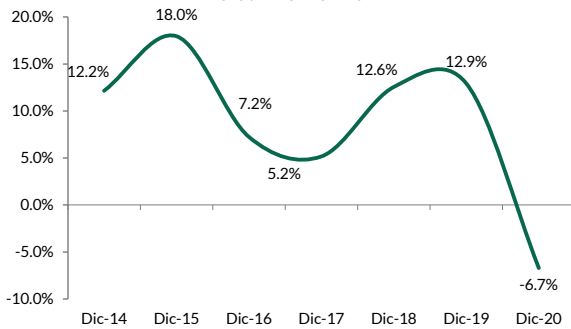
El negocio de tiendas por departamento en el Perú tuvo sus inicios con la creación de Oeschle en 1879. Pese a la larga trayectoria de este negocio en el país, la penetración de las tiendas por departamento es reducida, porque a finales de la década de los 80's este negocio se vio afectado por la crisis financiera y la hiperinflación, que lo llevó a la quiebra en aquel entonces. Sólo luego de la estabilidad económica lograda en los años 90's empezó a desarrollarse nuevamente con el ingreso de los *retailers* chilenos (en 1995).

Actualmente, en el mercado local compiten principalmente en el formato de tiendas por departamentos Saga Falabella, Ripley y Oeschle; las dos primeras de capital chileno y la última, de capital nacional (vinculada al Grupo Interbank). Es importante mencionar que las tiendas por departamento Paris cerraron en julio del 2020 por decisión de sus accionistas (Grupo Cencosud). De esta manera, durante el 2020 operaron en el Perú 83 tiendas por departamento (93 a dic. 2019).



En base a la última información pública disponible (no se dispone datos de Oeschle), las ventas de Saga Falabella y Ripley en su conjunto durante el 2020 se estimaron en aproximadamente unos S/ 4,308 MM y mostraron una disminución de alrededor de 12.2% con respecto al 2019. Como se mencionó anteriormente, en el 2020 Cencosud decidió cerrar las operaciones de Paris en Perú, debido a que los resultados obtenidos no fueron los esperados por el Grupo.

**Variación Colocaciones Brutas en Consumo Sistema Bancario**

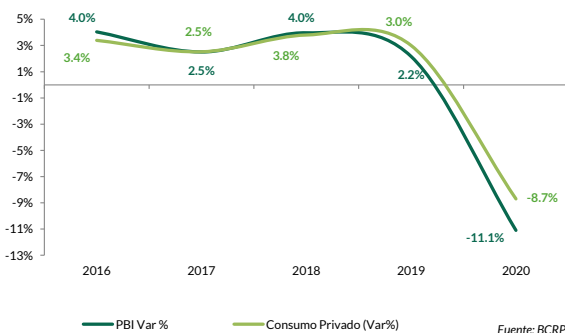


Fuente: SBS

Durante marzo 2020 el entorno económico mundial y local cambió drásticamente a raíz de la crisis que viene generando el COVID-19. En ese sentido, el Gobierno realizó una declaratoria de estado de emergencia desde el 16/03/2020, la cual generó serias restricciones al aparato productivo nacional.

Según el Banco Central de Reserva (BCRP), al cierre del 2020 se observó una reducción en el consumo privado respecto al 2019 (-8.7%). De la misma manera, el PBI tuvo un similar comportamiento (-11.1%). Lo anterior, se produjo por el impacto del COVID-19 y las medidas restrictivas adoptadas por el Gobierno para enfrentarlo.

**Evolución del Consumo Privado y PBI (var %)**



Fuente: BCRP

Se debe destacar la recomposición de los niveles socioeconómicos en el Perú. La base de la pirámide (niveles D - E) ha venido experimentando importantes cambios en su estructura en los últimos años, lo cual evidencia una migración hacia los niveles más altos, así como una mejora en el nivel de ingresos y en la calidad de vida de los peruanos. Sin embargo, la actual coyuntura generada por el COVID-19 podría impactar especialmente en la economía familiar de los niveles socioeconómicos más bajos.

La Clasificadora considera que los márgenes en el sector minorista van a seguir siendo menores en el 2021 a los observados en el 2019, por las mayores ofertas y promociones que se efectuarían con la finalidad de impulsar las ventas en una economía afectada por los efectos de la

pandemia. Igualmente, continuará la competencia con las operadoras internacionales de *fast-fashion* y aumentará la presencia indirecta o directa de operadores internacionales de comercio electrónico (*e-commerce*), como Amazon, quien ya se encuentra en Brasil.

Dado que la estrategia de Amazon es reducir costos y traspasar los ahorros a los consumidores, la competencia se agudizará. Ello ha llevado al Grupo Falabella a plantearse ser el mayor operador de *e-commerce* en la región, para lo cual están invirtiendo una cantidad importante en logística y tecnología.

De esta manera, los *retailers* tradicionales tendrán que ser más creativos para fidelizar a sus clientes, incorporar nuevas marcas, ampliar la oferta y mantener una estructura eficiente de gastos que le permitan generar eficiencias en su operación y ser más competitivos. Asimismo, hasta antes de la pandemia, se venía observando que los operadores de centros comerciales estaban ampliando los espacios destinados a entretenimiento, más que aquellos que compiten directamente con el *e-commerce*.

**Desempeño Financiero**

Es importante indicar que las cifras de los EE.FF. Consolidados de Saga a partir del 2019 incorporan los efectos de la NIIF-16; mientras que las cifras de años anteriores al 2019, no han sido reexpresadas.

Saga Falabella y Subsidiarias registraron ingresos durante el 2020 por S/ 2,497 MM, lo que significó una disminución de 19.0% con respecto a lo observado en el 2019. Esta reducción se debió principalmente al cierre de sus tiendas desde la segunda quincena de marzo 2020, como consecuencia del inicio del Estado de Emergencia a causa de la propagación del COVID-19, hasta junio 2020. Si bien en junio volvieron a abrir las tiendas, el aforo de las mismas estuvo limitado para evitar aglomeraciones. En ese sentido, la Clasificadora considera importante las inversiones que la Empresa está realizando para fortalecer el canal digital.

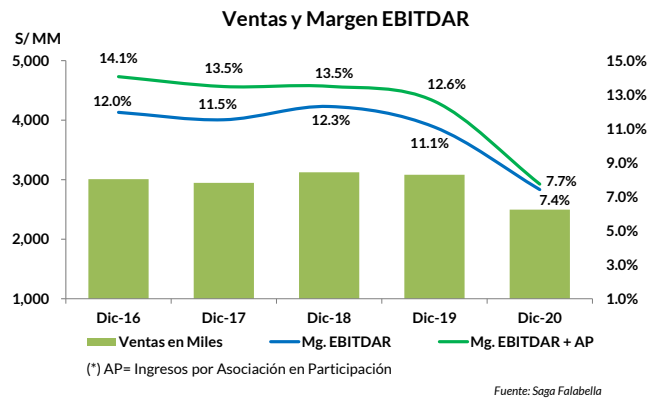
Con respecto a la evolución del *Same Store Sales* (SSS), durante el cuarto trimestre del 2020 se observó una disminución de 1.2%. Si bien no se tiene el dato disponible del ejercicio 2020, cabe mencionar que en el 2019 el indicador disminuyó 0.9% y en el 2018 creció un 5.4%.

Por su parte, al cierre del 2020, el margen bruto fue de 26.9%, siendo inferior a lo observado durante el 2019 (30.2%). Esta caída en los márgenes se debió principalmente al cierre temporal de las tiendas. Si bien se contó con el apoyo de la plataforma digital, recién empezaron a despacharse órdenes durante el mes de mayo.

De otro lado, los gastos operativos durante el 2020 ascendieron a S/ 653.3 MM, mostrando una disminución de 13.1% con respecto al 2019. Esta disminución se debió, entre otros, a los menores gastos de personal y de servicios prestados por terceros.



Así, al cierre del 2020 Saga registró un EBITDA (no incluye otros ingresos ni egresos) de S/ 142.4 MM (S/ 287.3 MM en el 2019). Al sumarle el gasto operativo por arrendamiento registrado (S/ 42.9 MM), el EBITDAR llegó a S/ 185.3 MM, disminuyendo un 45.8% con respecto a lo observado en el 2019 (S/ 342.0 MM). A su vez el margen EBITDAR del 2020 fue 7.4% (11.1% a dic. 2019).



Asimismo, al cierre del 2020, la cobertura de los gastos financieros, medida como EBITDA / Gastos Financieros Totales fue de 2.3x (5.3x a dic. 2019).

De otro lado, como se mencionó anteriormente, la Empresa mantenía hasta diciembre 2019 un "Contrato de Asociación en Participación" con el Banco Falabella, por el cual Saga se comprometía a entregar aportes en favor del Banco a cambio de una participación en sus resultados. En el 2019 los ingresos por este concepto fueron de S/ 46.8 MM. Se debe señalar que el contrato venció durante el 2019, por lo que Saga cobró, en diciembre 2019, la totalidad del aporte que mantenía pendiente de cobro a fines del 2018.

A partir del 01/01/2020 entró en vigencia el "Contrato de Consorcio" con el Banco Falabella para incentivar la compra financiada en los establecimientos de Saga y Subsidiarias, por lo que la Empresa recibió en el 2020 la suma de S/ 8.1 MM por este contrato.

#### Contrato Asociación en Participación (CAP)

| S/ MM            | 2016  | 2017  | 2018  | 2019 | 2020 |
|------------------|-------|-------|-------|------|------|
| Ingresos por CAP | 63.2  | 57.5  | 36.9  | 46.8 | 8.1  |
| Aportes por CAP  | 387.1 | 185.0 | 185.0 | -    | -    |

(\*) A partir del 01/01/2020 entró en vigencia el "Contrato de Consorcio".

Fuente: Saga Falabella

Cabe indicar que la Clasificadora no considera los ingresos provenientes de estos contratos como parte del EBITDAR. Sin embargo, si éstos se considerasen, el EBITDAR del 2020 sería S/ 193.4 MM y el margen EBITDAR sería 7.7% (S/ 388.8 MM y 12.6% a dic. 2019, respectivamente).

De otro lado, dado el potencial y buen desempeño que vienen mostrando las ventas por internet, el Grupo planea continuar realizando mejoras en tecnología y logística para enfrentar de manera competitiva la demanda creciente en

dicho canal, el cual será el canal del futuro, tal y como ha venido sucediendo en el segmento *retail* de países más desarrollados.

Además, Saga sigue trabajando en proyectos para elevar su productividad y eficiencia, así como para buscar constantes sinergias con el Grupo, de modo que pueda estar mejor preparada ante la nueva competencia y ser más flexible para adecuarse a las nuevas condiciones del mercado.

## Estructura de Capital

La deuda financiera consolidada (incluye préstamos con vinculadas) se incrementó, de S/ 260.2 MM a diciembre 2019, a S/ 406.1 MM a diciembre 2020. Lo anterior estuvo en línea con la estrategia de la Empresa de aumentar su liquidez para hacer frente a la actual coyuntura generada por el COVID-19. De esta manera, registró en caja-bancos un saldo de S/ 195.2 MM (S/ 89.1 MM a dic. 2019).

A diciembre 2020 la deuda financiera corriente significaba el 11.5% de la deuda financiera, disminuyendo de manera importante con respecto a lo observado al cierre del 2019 (31.5%), debido a los préstamos adquiridos en marzo 2020.

Asimismo, las cuentas por pagar financieras a su vinculada Inverfal Perú S.A. ascendieron a S/ 289.5 MM (S/ 121.3 MM a dic. 2019). Dichos préstamos tienen vencimiento hasta el 2029.

Por su parte, a diciembre 2020, el saldo de los bonos emitidos por Saga en el mercado de capitales fue S/ 28.5 MM (S/ 43.5 MM a dic. 2019), siendo una fuente adicional de fondeo para la Empresa.

Cabe señalar que, al cierre del 2020, las cuentas por pagar comerciales ascendieron a S/ 368.9 MM (S/ 298.5 MM a fines del 2019), siendo equivalente al 18.3% del total de activos (15.7% a dic. 2019). Estas cuentas por pagar comerciales se encuentran compuestas principalmente por facturas por pagar, a proveedores nacionales y del exterior, originadas por la adquisición de mercancías.

Por otro lado, con la aplicación de la NIIF-16, a diciembre 2020 la Empresa registró Pasivos por Arrendamiento por S/ 487.7 MM (S/ 441.7 MM a dic. 2019). Para los años del 2018 hacia atrás, la Clasificadora estimaba estos Pasivos multiplicando por 7.0x los Gastos Operativos por Arrendamientos registrados.

De este modo, a diciembre 2020 la Deuda Financiera Total (DFT = Deuda Financiera + Pasivos por Arrendamiento) fue S/ 893.8 MM (S/ 701.9 MM a dic. 2019). Asimismo, el ratio Deuda Financiera Total Neta / EBITDA fue 4.9x (2.1x a dic. 2019). Este significativo incremento se debió al menor EBITDA generado y a la mayor deuda adquirida para enfrentar los efectos de la pandemia y las restricciones establecidas por las autoridades.

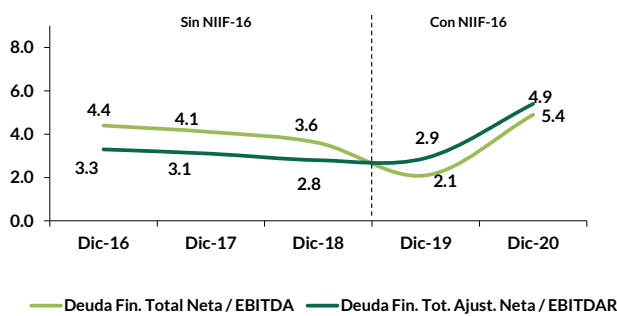
Adicionalmente, la Clasificadora calcula los Pasivos por Arrendamientos Ajustados, que a partir del 2019 son la

suma de los Pasivos por Arrendamientos + el saldo de los Gastos por Operativos por Arrendamiento (S/ 42.9 MM a dic. 2020) multiplicados por 7.0x.

De este modo, el ratio de apalancamiento ajustado neto medido como Deuda Financiera Total Ajustada Neta / EBITDAR fue 5.4x (2.9x a dic. 2019).

Considerando la mayor deuda financiera con entidades bancarias y con vinculadas, adquiridas en el 2020 para cubrir los requerimientos de liquidez durante el Estado de Emergencia, y el menor EBITDAR obtenido, la Clasificadora considera que si bien los niveles actuales de apalancamiento son elevados, éstos son temporales y estima que para el 2021 disminuirán progresivamente.

**Evolución Apalancamiento (x)**



Fuente: Saga Falabella

Cabe recordar que, en el 2019 el plan de expansión básicamente se enfocó en la remodelación de las tiendas existentes con el objetivo de hacerlas más atractivas a los consumidores. La Clasificadora considera que el número de tiendas nuevas estará más correlacionado a la recuperación de la economía y la consecuente expansión de centros comerciales, sea ésta desarrollada por las vinculadas (Open Plaza y Mall Plaza) o por terceros en el Perú, y siempre que la ubicación de los mismos cumpla con las características que la Empresa busca. En ese caso, el costo en el mercado de implementar una tienda se estima en alrededor de US\$10-15 MM, dependiendo del metraje de la misma.

De otro lado, al cierre del 2020, se registró un Flujo de Caja Operativo (CFO) consolidado de S/ 182.9 MM, siendo significativamente menor al registrado en el 2019 (S/ 303.1 MM). Al deducirle al CFO, las inversiones en activo fijo e inmobiliarias por S/ 116.4 MM, se obtiene un Flujo de Caja Libre (FCF) de S/ 66.6 MM (S/ 155.7 MM en el 2019). Estas inversiones en activo fijo se dieron por las remodelaciones de tiendas y el centro de distribución. Así, el FCF y los préstamos recibidos de vinculadas permitieron registrar un aumento en el saldo caja-bancos (+S/ 106.1 MM).

Respecto a los dividendos, Saga se encuentra autorizada a distribuir anualmente el 30% de sus resultados acumulados al cierre de cada ejercicio, luego de la detracción del 10% para la Reserva Legal, salvo que la Junta General apruebe un porcentaje mayor o menor, o la reinversión de utilidades por necesidad de nuevas inversiones, debiendo contar con

la recomendación previa del Directorio a fin de variar dicho porcentaje. Ante la actual coyuntura, la Empresa no repartió dividendos en el 2020.

Por otro lado, el ratio de Pasivo / Patrimonio a fines de diciembre del 2020 fue 2.7x; mientras que a diciembre 2019 se ubicó en 2.3x.

## Características de los instrumentos

### Tercer Programa de Emisión de Bonos Corporativos de Saga Falabella S.A.

En Junta General de Accionistas de marzo 2011 se aprobó la emisión de bonos corporativos dentro del Tercer Programa de Emisión de Bonos Corporativos de Saga Falabella Perú S.A. hasta por S/ 300 MM o su equivalente en Dólares. Los bonos se emitirán en una o más emisiones y se encontrarán respaldados con la garantía genérica del patrimonio del Emisor.

**TERCER PROGRAMA DE BONOS CORPORATIVOS**  
Vigentes a Setiembre 2020

| Emisión | Serie | Monto Inicial (S/ MM) | Tasa     | Fecha de Colocación | Fecha de Vcto. |
|---------|-------|-----------------------|----------|---------------------|----------------|
| 1ra     | A     | 60.0                  | 5.81250% | May-12              | May-22         |
| 1ra     | B     | 40.0                  | 5.40625% | Ago-12              | Ago-22         |
| 2da     | A     | 50.0                  | 5.00000% | Abr-13              | Abr-23         |

Fuente: Saga Falabella

Entre las principales restricciones aplicables al Emisor (según EE.FF. Individuales sin NIIF-16), durante la vigencia del Programa figuran:

- mantener un índice de endeudamiento no mayor a 3.00x al cierre de los trimestres de cada año (1.57x a dic. 2020 y 1.79x a marzo 2021);
- que el total de las cuentas por cobrar a vinculadas y/o afiliadas no exceda el 8% del total de sus activos (2.25% a dic. 2020 y 1.89% a marzo 2021);
- mantener un patrimonio neto mínimo de S/ 130 MM (S/ 625 MM a dic. 2020 y S/ 613 MM a marzo 2021);
- mantener un índice de cobertura de intereses mayor o igual a 3.00x al cierre de los trimestres de cada año (1.45x a dic. 2020 y 2.16x a marzo 2021); y,
- mantener un índice de cobertura de servicio de deuda no menor a 1.40x al cierre de los periodos trimestrales de cada año (0.84x a dic. 2020 y 0.82x a marzo 2021).

Cabe indicar que, en Asamblea General de Obligacionistas realizada en setiembre 2020, se aprobó la dispensa a favor de Saga respecto al cumplimiento de las restricciones establecidas en el Anexo 3 del Prospecto Marco del Tercer Programa referidas a la Cobertura de Intereses y Cobertura del Servicio de Deuda. En ese sentido, la dispensa aplica entre el periodo comprendido desde el 30/09/2020 hasta el 30/06/2021, inclusive.

Para mayor detalle de las características del Programa y/o de las Emisiones, se recomienda revisar los respectivos contratos y prospectos.



## Resumen Financiero - Saga Falabella S.A. y Subsidiarias

| Tipo de Cambio S/ /US\$ a final del Período                     | 3.62                  | 3.31           | 3.37                    | 3.24           | 3.36           |
|---|-----------------------|----------------|-------------------------|----------------|----------------|
| (Cifras en Miles de Soles)                                      | ---- Con NIIF 16 ---- |                | ----- Sin NIIF 16 ----- |                |                |
|   | Dic-20                | Dic-19         | Dic-18                  | Dic-17         | Dic-16         |
| <b>Rentabilidad</b>   |                       |                |                         |                |                |
| EBITDA  | 142,353               | 287,252        | 294,833                 | 255,802        | 275,495        |
| Mg. EBITDA  | 5.7%                  | 9.3%           | 9.4%                    | 8.7%           | 9.2%           |
| EBITDAR   | 185,251               | 341,980        | 384,430                 | 339,834        | 360,074        |
| Mg. EBITDAR   | 7.4%                  | 11.1%          | 12.3%                   | 11.5%          | 12.0%          |
| FCF / Ingresos  | 2.7%                  | 5.1%           | 0.9%                    | -2.5%          | 1.3%           |
| ROE   | -5.4%                 | 20.0%          | 24.8%                   | 22.3%          | 24.3%          |
| <b>Cobertura</b>  |                       |                |                         |                |                |
| EBITDA / Gastos Financieros Totales                             | 2.3                   | 5.3            | 11.8                    | 7.0            | 7.6            |
| EBITDAR / (G. Financieros + Arrend. Devengados)                 | 1.3                   | 2.4            | 3.4                     | 2.8            | 3.0            |
| EBITDA / Servicio de deuda                                      | 1.8                   | 2.1            | 0.7                     | 0.9            | 0.6            |
| EBITDAR / (Servicio de deuda + Arrend. Devengados)              | 1.0                   | 1.5            | 0.8                     | 0.9            | 0.6            |
| (FCF + Gastos Fin.) / Servicio de deuda                         | 1.3                   | 1.7            | 0.1                     | -0.1           | 0.2            |
| (FCF + Gastos Fin. + Caja + Inv. Ctes.) / Serv. de deuda        | 3.7                   | 2.5            | 0.3                     | 0.1            | 0.3            |
| CFO / Inversión en Activo Fijo e inmobiliarias                  | 1.6                   | 3.9            | 2.5                     | 3.3            | 3.3            |
| <b>Estructura de capital y endeudamiento</b>                    |                       |                |                         |                |                |
| Deuda Financiera / Capitalización                               | 42.9%                 | 31.3%          | 42.6%                   | 45.0%          | 48.5%          |
| Deuda Fin. Total Ajustada / Capitalización Ajustada             | 68.8%                 | 65.5%          | 62.4%                   | 63.2%          | 63.6%          |
| Deuda Financiera Total / EBITDA                                 | 6.3                   | 2.4            | 3.8                     | 4.4            | 4.7            |
| Deuda Fin. Total Neta / EBITDA                                  | 4.9                   | 2.1            | 3.6                     | 4.1            | 4.4            |
| Deuda Financiera Total Ajustada / EBITDAR                       | 6.4                   | 3.2            | 3.0                     | 3.3            | 3.6            |
| Deuda Fin. Total Ajustada Neta / EBITDAR                        | 5.4                   | 2.9            | 2.8                     | 3.1            | 3.3            |
| Costo de financiamiento estimado                                | 9.7%                  | 7.1%           | 4.8%                    | 5.9%           | 5.8%           |
| Deuda financiera CP / Deuda Financiera                          | 11.5%                 | 31.5%          | 75.5%                   | 46.3%          | 64.2%          |
| <b>Balance</b>  |                       |                |                         |                |                |
| Activos totales   | 2,019,137             | 1,896,298      | 1,892,292               | 1,903,109      | 2,016,057      |
| Caja e inversiones corrientes                                   | 195,235               | 89,147         | 75,790                  | 78,209         | 80,420         |
| Deuda financiera Corto Plazo                                    | 46,598                | 81,983         | 383,014                 | 248,329        | 443,567        |
| Deuda financiera Largo Plazo                                    | 359,510               | 178,183        | 124,547                 | 288,170        | 246,990        |
| Deuda Financiera *  | 406,108               | 260,166        | 507,561                 | 536,499        | 690,557        |
| Pasivos por Arrendamiento **                                    | 487,714               | 441,714        | 627,179                 | 588,224        | 592,053        |
| Deuda Financiera Total (= D. Fin. + Pas. por Arrend.)           | 893,822               | 701,880        | 1,134,740               | 1,124,723      | 1,282,610      |
| Pasivo por Arrendamiento Ajustado ***                           | 788,000               | 824,810        | 627,179                 | 588,224        | 592,053        |
| Deuda Fin. Total Ajustada (= D. Fin. + Pas. por Arrend. Ajust.) | 1,194,108             | 1,084,976      | 1,134,740               | 1,124,723      | 1,282,610      |
| Patrimonio Total  | 541,127               | 571,242        | 683,055                 | 655,715        | 733,859        |
| Capitalización  | 947,235               | 831,408        | 1,190,616               | 1,192,214      | 1,424,416      |
| Capitalización Ajustada   | 1,735,235             | 1,656,218      | 1,817,795               | 1,780,438      | 2,016,469      |
| <b>Flujo de caja</b>  |                       |                |                         |                |                |
| <b>Flujo de caja operativo (CFO)</b>                            | <b>182,949</b>        | <b>303,139</b> | <b>279,847</b>          | <b>228,241</b> | <b>242,692</b> |
| Inversiones en activo fijo e inmobiliarias                      | -116,383              | -77,597        | -113,889                | -70,148        | -72,756        |
| Dividendos comunes  | -                     | -69,807        | -138,444                | -233,046       | -130,000       |
| <b>Flujo de caja libre (FCF)</b>                                | <b>66,566</b>         | <b>155,735</b> | <b>27,514</b>           | <b>-74,953</b> | <b>39,936</b>  |
| Ventas de activo fijo   | 73                    | 784            | 157                     | 323            | 3,034          |
| Otras inversiones, neto   | 12,326                | 229,241        | 27,045                  | 265,774        | -143,041       |
| Variación neta de deuda   | -19,172               | -380,000       | 155,301                 | -242,428       | -13,488        |
| Otros financiamientos, netos                                    | 44,795                | 7,717          | -212,026                | 50,814         | 109,032        |
| Diferencia en cambio neta                                       | 1,500                 | -120           | -410                    | 259            | 353            |
| <b>Variación de caja</b>  | <b>106,088</b>        | <b>13,357</b>  | <b>-2,419</b>           | <b>-211</b>    | <b>-4,174</b>  |
| <b>Resultados</b>   |                       |                |                         |                |                |
| Ingresos  | 2,497,007             | 3,082,569      | 3,124,110               | 2,948,418      | 3,010,556      |
| Variación de Ventas   | -19.0%                | -1.3%          | 6.0%                    | -2.1%          | 3.4%           |
| Utilidad operativa (EBIT)                                       | 17,735                | 178,980        | 223,315                 | 191,314        | 214,456        |
| Gastos Financieros  | 32,208                | 27,173         | 25,056                  | 36,463         | 36,395         |
| Gastos Financieros por Arrendamiento                            | 28,476                | 26,818         | n.d.                    | n.d.           | n.d.           |
| Gastos Fin. Totales (= G. Fin. + G. Fin. por Arrend.)           | 60,684                | 53,991         | 25,056                  | 36,463         | 36,395         |
| Gastos Operativos por Arrendamiento                             | 42,898                | 54,728         | 89,597                  | 84,032         | 84,579         |
| Arrendamientos Devengados                                       | 113,166               | 115,207        | 89,597                  | 84,032         | 84,579         |
| Resultado neto  | -30,116               | 125,285        | 166,240                 | 154,759        | 172,598        |

EBITDA= Utilidad operativa (no incluye otros ingresos ni egresos) + depreciación y amortización.

EBITDAR = EBITDA + Gastos Operativos por Arrendamiento

FCF= CFO + Inversión en activo fijo + pago de dividendos comunes

\* Deuda Financiera: Incluye deuda financiera con vinculadas

\*\* Pasivo por Arrendamiento: Del 2018 hacia atrás = Gastos Oper. por Arrendamiento multiplicado por 7.0x

\*\*\* Pasivo por Arrendamiento Ajustado: 2019 = Pasivo por Arrendamiento + Gasto Oper. por Arrend. por 7.0x

Servicio de deuda= Gastos financieros + Deuda fin. de corto plazo



### Antecedentes

|                  |  |
|------------------|--|
| Emisor:          | Saga Falabella S.A.                                |
| Domicilio legal: | Paseo de la República 3220 San Isidro, Lima - Perú |
| RUC:             | 20100128056  |
| Teléfono:        | (511) 616 1000                                     |

### Relación de directores\*

|                              |                           |
|------------------------------|---------------------------|
| Juan Carlos Malachowski      | Presidente del Directorio |
| Gonzalo Samoza García        | VP del Directorio         |
| Gianfranco Castagnola Zúñiga | Director                  |
| Juan Pablo Montero Schepeler | Director                  |
| Alonso Rey Bustamante        | Director                  |
| Juan Xavier Roca Mendenhall  | Director                  |

### Relación de ejecutivos\*

|                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| Alex Zimmermann Franco | Gerente General      |
| Edmundo Muñoz Deza     | Gerente Comercial    |
| Miguel Plaza Málaga    | Gerente de Negocios  |
| Mauricio Franco Guerra | Gerente de Logística |
| Renzo Núñez Voyset     | Auditor Interno      |

### Relación de accionistas\*

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Inverfal Perú S.A. | 98.43% |
| Otros              | 1.57%  |

(\*) Nota: Información a diciembre 2020

## CLASIFICACIÓN DE RIESGO

APOYO & ASOCIADOS INTERNACIONALES S.A.C. CLASIFICADORA DE RIESGO, de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N°032-2015-SMV/01 y sus modificatorias, acordó las siguientes clasificaciones de riesgo para los siguientes instrumentos:

| <u>Instrumento</u>  | <u>Clasificación*</u> |
|---|-----------------------|
| 1era y 2da Emisión del Tercer Programa de Bonos Corporativos de Saga Falabella S.A. | AA- (pe)              |
| <i>Perspectiva</i>  | <i>Estable</i>        |

### Definiciones

**CATEGORÍA AA(pe):** Corresponde a una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones pactados. Esta capacidad no es significativamente vulnerable ante cambios adversos en circunstancias o el entorno económico.

( + ) Corresponde a instituciones con un menor riesgo relativo dentro de la categoría.

( - ) Corresponde a instituciones con un mayor riesgo relativo dentro de la categoría.

**Perspectiva:** Indica la dirección en que se podría modificar una clasificación en un período de uno a dos años. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Una perspectiva positiva o negativa no implica necesariamente un cambio en la clasificación. Del mismo modo, una clasificación con perspectiva estable puede ser cambiada sin que la perspectiva se haya modificado previamente a positiva o negativa, si existen elementos que lo justifiquen.

(\*) La clasificación de riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente Clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. El presente informe se encuentra publicado en la página web de la empresa (<http://www.aai.com.pe>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes.

Las clasificaciones de riesgo crediticio de Apoyo & Asociados Internacionales Clasificadora de Riesgo (A&A) no constituyen garantía de cumplimiento de las obligaciones del calificado. Las clasificaciones se basan sobre la información que se obtiene directamente de los emisores, los estructuradores y otras fuentes que A&A considera confiables. A&A no audita ni verifica la veracidad de dicha información, y no se encuentra bajo la obligación de auditarla ni verificarla, como tampoco de llevar a cabo ningún tipo de investigación para determinar la veracidad o exactitud de dicha información. Si dicha información resultara contener errores o conducir de alguna manera a error, la clasificación asociada a dicha información podría no ser apropiada, y A&A no asume responsabilidad por este riesgo. No obstante, las leyes que regulan la actividad de la Clasificación de Riesgo señalan los supuestos de responsabilidad que atañen a las clasificadoras.

La calidad de la información utilizada en el presente análisis es considerada por A&A suficiente para la evaluación y emisión de una opinión de la clasificación de riesgo. La opinión contenida en el presente informe ha sido obtenida como resultado de la aplicación rigurosa de la metodología vigente correspondiente indicada al inicio del mismo. Los informes de clasificación se actualizan periódicamente de acuerdo a lo establecido en la regulación vigente, y además cuando A&A lo considere oportuno.

Asimismo, A&A informa que los ingresos provenientes de la entidad clasificada por actividades complementarias representaron el 0.0% de sus ingresos totales del último año.

Limitaciones - En su análisis crediticio, A&A se basa en opiniones legales y/o impositivas provistas por los asesores de la transacción. Como siempre ha dejado en claro, A&A no provee asesoramiento legal y/o impositivo ni confirma que las opiniones legales y/o impositivas o cualquier otro documento de la transacción o cualquier estructura de la transacción sean suficientes para cualquier propósito. La limitación de responsabilidad al final de este informe, deja en claro que este informe no constituye una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A, y no debe ser usado ni interpretado como una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A. Si los lectores de este informe necesitan consejo legal, impositivo y/o de estructuración, se les insta a contactar asesores competentes en las jurisdicciones pertinentes.