

## Comunicado de Prensa

# FELLER RATE RATIFICA EN "AA-" LAS CLASIFICACIONES DE D&S. PERSPECTIVAS "ESTABLES".

---

### Contacto

María Teresa Larroulet P. / [mteresa.larroulet@feller-rate.cl](mailto:mteresa.larroulet@feller-rate.cl) / Fono: (562) 7570430

Gonzalo Oyarce C. / [gonzalo.oyarce@feller-rate.cl](mailto:gonzalo.oyarce@feller-rate.cl) / Fono: (562) 7570400

**Santiago, Chile – 26 de octubre de 2006.** Feller Rate ratificó en "AA-" las clasificaciones de la solvencia y de los bonos de Distribución y Servicio D&S S.A. Asimismo, mantuvo en "AA-/Nivel 1+" y "Primera Clase Nivel 2" las clasificaciones de las líneas de efectos de comercio y acciones, respectivamente. Las perspectivas de la clasificación son "Estables".

Las clasificaciones responden a la sólida posición de mercado y adecuada situación financiera de D&S. Consideran, asimismo, la fuerte y creciente competencia que existe en la industria y la sensibilidad a los niveles de actividad económica del sector retail.

D&S es propietaria y opera los formatos de supermercados Líder, Líder Vecino y Líder Express, cada uno posicionado en diferentes segmentos. Complementariamente, participa en otras áreas de negocio, como inversiones inmobiliarias y el otorgamiento de crédito a sus clientes a través de la Tarjeta Presto. En términos de ingresos, el área retail –que incluye las ventas de supermercados y farmacias– es la más importante, representando un 94% del total de ingresos a junio de 2006. La compañía es la principal cadena de supermercados en Chile, con una participación de mercado de 34,4% a diciembre de 2005.

La industria de supermercados es altamente competitiva, con una tendencia a la baja en los márgenes de venta. Actualmente el sector se encuentra en etapa de consolidación en torno a grandes cadenas de distribución.

En los últimos períodos, la compañía registra una importante variabilidad en su desempeño operacional y en sus márgenes. En efecto, los resultados del año 2004 se vieron afectados significativamente por la implementación de la estrategia "precios bajos siempre"; en tanto, en el año 2005, ajustes en la estrategia en conjunto con un escenario favorable para el consumo se reflejaron en mayores márgenes sobre ventas. Durante el primer semestre de 2006, la caída del margen operacional está asociada a mayores gastos y a una disminución de las ventas en locales equivalentes. Esto último evidencia la mayor presión competitiva que enfrenta la empresa.

Los indicadores de solvencia, que habían registrado una mejora en 2005, se vieron deteriorados a junio de 2006 como consecuencia de la caída en la generación de Ebitda, sumado a un mayor nivel de pasivos financieros. No obstante, aún se consideran acordes con la clasificación asignada. Así, la relación deuda financiera sobre Ebitda pasó de 2,59 veces en 2005 a 3,15 veces en junio de 2006.

### PERSPECTIVAS

Las perspectivas "Estables" se asignaron en consideración a la favorable posición competitiva y adecuada flexibilidad financiera de la empresa. Asimismo, incorporan la expectativa de que la compañía estabilizará su capacidad de generación de flujos en los próximos períodos.

Si bien su plan de inversiones se financiará principalmente con flujos de caja, el crecimiento de la cartera de colocaciones requerirá el financiamiento de elevados montos de capital de trabajo. Esta potencial presión sobre el flujo de caja dificulta que el nivel de endeudamiento pueda disminuir en los próximos períodos.