



Índice

I. Resumen Ejecutivo.....	2
II. Resumen de Resultados Consolidados.....	3
III. Hechos Relevantes del Periodo.....	4
IV. Resultados Integrales.....	6
V. Análisis de Resultados Consolidados.....	8
VI. Análisis del Estado de Situación Financiera.....	12
VII. Resumen Países.....	17
VIII. Estados Financieros Consolidados - IFRS	
- Estados de Situación Financiera Consolidados	23
- Estado Integral de Resultados Consolidados	25
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidados	27
- Estado de Flujo de Efectivo Consolidados	28

Notas:

- Todas las cifras en dólares están calculadas en base al tipo de cambio observado del 1 de julio del 2020: \$821,23/US\$.
- Simbología para trimestre: 1T, 2T, 3T y 4T.
- Simbología para periodos acumulados: 6M, 9M, 12M.
- Simbología monedas: CLP o \$: pesos chilenos. US\$: dólares de Estados Unidos. COP: pesos colombianos. UYU: pesos uruguayos. PEN: nuevos soles peruanos.
- Simbología unidades: M: miles. MM: millones.
- Otras simbologías: SSS: Same store sales. GAV: Gastos de administración y ventas. AA: Año anterior. DTC: Direct-to-Consumer (ventas directas al consumidor). m2: metros cuadrados.

I. Resumen Ejecutivo

Dado el difícil contexto global que estamos viviendo por la pandemia, queremos destacar 3 conceptos que se han hecho muy notorios en este tiempo y de los cuales estamos orgullosos: el **compromiso, adaptabilidad y resiliencia** que han mostrado cada una de las personas de la empresa y, por ende, Forus, donde se nota el sentido de orgullo de pertenencia de nuestras personas y la velocidad con la cual hemos implementado cambios y salido adelante.

Este trimestre continuamos enfocándonos principalmente en resguardar la salud y seguridad de nuestros trabajadores, clientes y comunidades; potenciar la venta y rentabilidad de nuestro comercio electrónico a través de todos los canales digitales; reducir los gastos transversalmente en la organización; conservar nuestra sólida reserva de caja y equivalentes; y **posicionar a la Compañía para salir de esta crisis global más fortalecida, moderna, competitiva y eficiente.**

Se destaca notablemente los fuertes crecimientos de nuestras **ventas digitales** en todos los países donde estamos presente. Al igual que el resto del comercio de nuestro rubro, la gran mayoría de nuestras tiendas físicas estuvieron cerradas durante casi todo el segundo trimestre. Sin embargo, **gracias a la inversión y el foco que le hemos puesto a nuestra estrategia omnicanal en los últimos años, nos anticipamos y estuvimos preparados para poder responder ágilmente a la explosiva demanda que recibimos por los canales digitales, tanto en Chile como en nuestras filiales.** En Chile, la venta digital (incluye nuestros sitios e-commerce propios y marketplaces), creció rentablemente en un 179% este trimestre, comparado con el mismo periodo del año pasado y llegó a representar un 89% del total de los ingresos DTC en Chile (DTC incluye la venta de tiendas físicas, e-commerce propios y marketplaces). En las filiales las tasas de crecimiento de nuestro e-commerce fueron aún mayores, demostrando la escalabilidad de nuestras operaciones digitales también en esos países: Uruguay creció 373%, Colombia (Forus Colombia + LBC) vio su venta online multiplicarse por 20 veces y Perú se multiplicó por 60 veces (en Perú nos referimos a junio, mes en que se levantaron las restricciones a los despachos online).

Aún con estas altas tasas de crecimiento en digital, hay que recordar que digital en el 2019 pesó un 8,0% del total de ventas DTC, por lo que en este trimestre nuestro ingreso consolidado disminuyó 65,6%, lo que atribuimos no solamente al cierre temporal de tiendas físicas, sino que, al pronunciado deterioro del entorno económico en los países donde operamos, particularmente afectando al desempleo y la confianza del consumidor y, por ende, al consumo. **Para hacer frente a este complejo escenario, hemos actuado con disciplina para reducir gastos y preservar nuestra posición de caja.** Gracias a estos esfuerzos, redujimos nuestro gasto de administración y ventas en -42,3% en 2T20, con reducciones de similar magnitud tanto en Chile como en las filiales. Además, nuestra caja y equivalentes a fines de junio 2020 alcanzó MM \$78.457, un 8,1% más que a fines de marzo 2020, lo que es destacable dado que no recurrimos a deuda financiera durante el periodo para fortalecer nuestra liquidez, y pudimos preservar nuestra sólida posición financiera aún en estos tiempos de crisis.

En el **2T20, la Compañía reportó una pérdida de MM \$2.544.** Los ingresos de la Compañía disminuyeron -65,6%, con decrecimientos en los cuatro países: -66,3% en Chile; -37,9% en Uruguay; -87,8% en Perú; y -84,2% en Colombia. El margen bruto consolidado se deterioró 769 puntos base, principalmente por el impacto de la devaluación del CLP/USD en el costo de las importaciones y por la mayor actividad promocional en el periodo. A pesar del recorte de -42,3% en los gastos de administración y ventas, se registró una pérdida operacional de MM \$4.430 este trimestre. Se destaca Uruguay, que ante el complejo contexto que también ha enfrentado, fue el único país en obtener una ganancia tanto en el resultado operacional, como en Ebitda y Utilidad Neta.

II. Resumen de Resultados Consolidados

Segundo trimestre 2020

- Los ingresos del negocio digital en Chile crecieron un 179% este trimestre, comparado con el mismo periodo del año pasado, y llegaron a representar un 89% del total de los ingresos DTC.
- Los Ingresos Consolidados de MM \$22.768 disminuyeron 65,6% con respecto al 2T19.
- La Ganancia Bruta de MM \$11.062 decreció 70,3% en el periodo. El margen bruto disminuyó 769 puntos base, alcanzando un margen de 48,6%.
- El Resultado Operacional registró una pérdida de MM \$4.430.
- El Resultado No Operacional alcanzó una ganancia de MM \$769.
- El Ebitda fue de MM \$449 con un margen de 2,0%.
- Se registró una Pérdida del Ejercicio de MM \$2.544 en 2T20 comparado con una Ganancia del Ejercicio de MM\$ 8.985 en el mismo periodo del año pasado.

Primer semestre 2020

- Los ingresos del negocio digital en Chile crecieron un 168% durante el primer semestre del 2020, comparado con el mismo periodo del año pasado, y llegaron a representar un 36% del total de los ingresos DTC.
- Los Ingresos Consolidados de MM \$71.281 disminuyeron 41,8% en la primera mitad del 2020, con respecto al mismo periodo del año pasado.
- La Ganancia Bruta de MM \$35.588 decreció 46,7% en el periodo 6M20. El margen bruto disminuyó 462 puntos base, alcanzando un margen de 49,9%.
- El Resultado Operacional registró una pérdida de MM \$5.122.
- El Resultado No Operacional alcanzó una ganancia de MM \$2.286.
- El Ebitda fue de MM \$5.128 con un margen de 7,2%.
- Se registró una Pérdida del Ejercicio de MM \$1.987 en 6M20 comparado con una Ganancia del Ejercicio de MM\$ 20.503 en el mismo periodo del año pasado. El periodo 6M19 incluye una ganancia no recurrente después de impuestos de MM \$8.347 por la venta de las antiguas oficinas corporativas de Forus y otra propiedad inmobiliaria de menor valor en Chile.

III. Hechos Relevantes del Periodo

Cierre temporal de tiendas físicas por crisis sanitaria Covid19

Dadas las medidas sanitarias impuestas por las autoridades para hacer frente al Covid19, que incluyeron cuarentenas parciales o totales para resguardar a la población, es que Forus tuvo que cerrar temporalmente todas sus tiendas físicas en Chile, Perú, Colombia y Uruguay a partir de la segunda quincena de marzo incluyendo además todo el mes de abril. En Chile comenzamos un cauteloso y gradual proceso de reapertura a finales de mayo, tomando medidas para priorizar la salud y seguridad de nuestros empleados, clientes y comunidades. A fines de junio, en Chile teníamos 88 tiendas abiertas atendiendo público (un 26% del total de tiendas en Chile), aunque con horarios muy reducidos y con cierres los fines de semana. De hecho, si ajustamos por los días/horas que estuvieron realmente operativas, en junio, fue equivalente a tener la mitad de esas tiendas abiertas (44 tiendas, no 88). A la fecha de este reporte, en Chile teníamos 90 (26% del total) tiendas abiertas (también con horarios reducidos y sin atender público los fines de semana, en su mayoría). Cabe destacar que todas las tiendas abiertas están habilitadas para que nuestros vendedores puedan seguir rigurosos protocolos de higiene y seguridad.

En Perú, donde las autoridades implementaron medidas más restrictivas, todas nuestras tiendas estuvieron cerradas temporalmente y no se permitió realizar despachos de e-commerce durante los meses de marzo, abril y mayo. En junio reanudamos nuestros despachos online y abrimos tres tiendas (4,5% del total de tiendas en Peru). A la fecha de este reporte, en Perú, teníamos 54 tiendas atendiendo público, siguiendo los protocolos de higiene y seguridad, y también con horarios restringidos.

En Uruguay y Colombia se inició el proceso de reapertura de tiendas en mayo y para fines de junio casi la totalidad de nuestras tiendas ya estaban abiertas en ambos países, con los protocolos de higiene y seguridad correspondientes, y también con horarios restringidos.

Aperturas/cierres de tiendas

Durante el segundo trimestre de 2020, no hubo movimientos de tiendas.

Junta Ordinaria de Accionistas

El 29 de abril se celebró la Junta Ordinaria de Accionistas, en la que se destacan los siguientes acuerdos:

- De acuerdo a la propuesta enviada por carta con fecha 24 de abril de 2020 por el accionista Inversiones Costanera Limitada, se acordó no distribuir dividendos adicionales a los ya repartidos

provisoriamente, lo que implicó limitar el reparto a solamente el 30,9% de las utilidades líquidas del ejercicio 2019. Esta propuesta se sustentó en los acontecimientos desencadenados por la incertidumbre que enfrenta la economía (global y nacional) en general y el retail en particular, producto de la emergencia sanitaria. De esta forma, el dividendo definitivo ascendería a \$28 por acción, correspondiente a los dividendos provisorios ya pagados, con cargo a las utilidades del año 2019, y la diferencia -la suma de MM \$16.166- se destinó al saldo total de utilidades tributables.

- Con respecto a la política de dividendos, se acordó que, de las utilidades líquidas distribuibles del ejercicio, y siempre que no existiesen pérdidas acumuladas, se destinaría el mínimo que señala la ley, es decir, un 30%, para el pago de dividendos en dinero efectivo. Se añadió que se evaluaría la posibilidad de acordar dividendos superiores, atendiendo a los resultados de la empresa, a las condiciones imperantes en la economía, a las inversiones necesarias para el buen desarrollo de las operaciones y a la situación de liquidez de la Compañía.
- Con respecto a la remuneración de los Directores para el año 2020, se acordó reducir la remuneración anual variable del directorio del 1,0% al 0,4% de las utilidades netas del ejercicio, correspondiéndole al Presidente el doble de la remuneración de un Director con igual permanencia en el cargo, aumentando la dieta pagadera a cada Director por asistencia a cada sesión de 20 UF a 60 UF.
- Se acordó pagar a cada Director integrante del Comité de Directores un tercio de la remuneración que perciba en su calidad de Director de la Compañía. Para los gastos de funcionamiento del Comité de Directores, se acordó el equivalente a la suma de las remuneraciones anuales de los miembros del comité.
- Se aprobó la designación de EY Servicios Profesionales de Auditoría y Asesorías SpA como auditores externos de la Compañía para el ejercicio 2020.
- Se aprobó la designación de Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Ltda. e International Credit Rating Compañía Clasificadora de Riesgo Ltda. como Clasificadores de Riesgo de la Compañía para el ejercicio 2020.

Clasificación de Riesgo

- El 5 de mayo 2020, ICR clasificó en categoría A+/En Observación la solvencia de Forus S.A. y en Primera Clase Nivel 2 sus títulos accionarios.
- El 11 de mayo 2020, Fitch Ratings ratificó la clasificación de solvencia en escala nacional de Forus S.A. en A+ con perspectiva Estable. Al mismo tiempo, ratificó la clasificación de sus títulos accionarios en Primera Clase Nivel 2.

IV. Resultados Integrales

Segundo trimestre:

	2T20 M\$	% Ing.	2T19 M\$	% Ing.	Var %
Ingresos	22.768.195		66.169.112		-65,6%
Costos de ventas	(11.706.605)	-51,4%	(28.935.259)	-43,7%	-59,5%
Ganancia Bruta	11.061.590	48,6%	37.233.853	56,3%	-70,3%
Costos de distribución	(379.723)	-1,7%	(632.613)	-1,0%	-40,0%
Gastos de administración	(15.112.293)	-66,4%	(26.208.194)	-39,6%	-42,3%
Gastos de administración y ventas	(15.492.016)	-68,0%	(26.840.807)	-40,6%	-42,3%
Resultado Operacional	(4.430.426)	-19,5%	10.393.046	15,7%	-142,6%
Otros Ingresos, por función	41.049		109.951		-62,7%
Otros Gastos, por función	-		(84.260)		-100,0%
Ingresos financieros	1.302.723		2.429.670		-46,4%
Costos financieros	(558.000)		(781.978)		-28,6%
Participación en Ganancia (Pérdida) de negocios conjuntos contabilizados por el método de la participación	(56.201)		(38.201)		47,1%
Diferencias de cambio	(179.306)		84.695		-311,7%
Resultados por unidades de reajuste	(2.052)		7.484		-127,4%
Otras ganancias y pérdidas	220.793		203.867		8,3%
Resultado No Operacional	769.006	3,4%	1.931.228	2,9%	-60,2%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuesto	(3.661.420)	-16,1%	12.324.274	18,6%	-129,7%
(Gastos) ingresos por impuesto a las ganancias	1.117.481		(3.339.262)		-133,5%
Ganancia (pérdida)	(2.543.939)	-11,2%	8.985.012	13,6%	-128,3%
Ganancia (pérdida) atribuible a los tenedores de instrumentos de participación en el patrimonio neto de la controladora	(2.434.813)		9.033.965		-127,0%
Ganancia (Pérdida) Atribuible a Participación Minoritaria	(109.126)		(48.953)		122,9%
Ganancia (pérdida)	(2.543.939)	-11,2%	8.985.012	13,6%	-128,3%
EBITDA	448.639	2,0%	15.128.595	22,9%	-97,0%

Primer semestre:

	6M20		6M19		
	M\$	% Ing.	M\$	% Ing.	Var %
Ingresos	71.281.157		122.391.742		-41,8%
Costos de ventas	(35.693.084)	-50,1%	(55.633.566)	-45,5%	-35,8%
Ganancia Bruta	35.588.073	49,9%	66.758.176	54,5%	-46,7%
Costos de distribución	(1.062.991)	-1,5%	(1.455.595)	-1,2%	-27,0%
Gastos de administración	(39.647.469)	-55,6%	(49.941.132)	-40,8%	-20,6%
Gastos de administración y ventas	(40.710.460)	-57,1%	(51.396.727)	-42,0%	-20,8%
Resultado Operacional	(5.122.387)	-7,2%	15.361.449	12,6%	-133,3%
Otros Ingresos, por función	536.358		15.098.146		-96,4%
Otros Gastos, por función	(116.383)		(4.107.336)		-97,2%
Ingresos financieros	(712.005)		4.038.560		-117,6%
Costos financieros	(1.251.316)		(1.453.911)		-13,9%
Participación en Ganancia (Pérdida) de negocios conjuntos contabilizados por el método de la participación	(139.772)		(121.322)		15,2%
Diferencias de cambio	3.738.652		(453.121)		-925,1%
Resultados por unidades de reajuste	(25.059)		3.384		-840,5%
Otras ganancias y pérdidas	255.139		186.059		37,1%
Resultado No Operacional	2.285.614	3,2%	13.190.459	10,8%	-82,7%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuesto	(2.836.773)	-4,0%	28.551.908	23,3%	-109,9%
(Gastos) ingresos por impuesto a las ganancias	849.691		(8.048.457)		-110,6%
Ganancia (pérdida)	(1.987.082)	-2,8%	20.503.451	16,8%	-109,7%
Ganancia (pérdida) atribuible a los tenedores de instrumentos de participación en el patrimonio neto de la controladora	(1.803.306)		20.618.363		-108,7%
Ganancia (Pérdida) Atribuible a Participación Minoritaria	(183.776)		(114.912)		59,9%
Ganancia (pérdida)	(1.987.082)	-2,8%	20.503.451	16,8%	-109,7%
EBITDA	5.128.226	7,2%	24.854.940	20,3%	-79,4%

V. Análisis de Resultados Consolidados

Resultado Operacional

- **Los Ingresos Consolidados de MM \$22.768 disminuyeron 65,6% en el 2T20.**

Los Ingresos Consolidados disminuyeron 65,6% en el 2T20 comparado con el mismo periodo del año anterior, explicado por el cierre temporal de tiendas físicas, tanto de Forus como de nuestros clientes wholesale, y también por la menor demanda del consumidor, producto de la crisis sanitaria y de la consecuente contracción de la economía en la región. Si analizamos la evolución de nuestras ventas desde mediados de marzo, cuando se implementaron las primeras cuarentenas en la región, la caída fue más pronunciada al inicio de este periodo, mostrando una tendencia de mejora en los ingresos, mes a mes, que se ha extendido a la fecha de este reporte, tanto en Chile como en nuestras filiales.

Chile reportó ventas por MM \$18.380 al 2T20, un 66,3% menos que el mismo periodo del año pasado, representando un 80,7% del total de los ingresos consolidados de la Compañía en el trimestre. El decrecimiento en ventas se explica por el negocio de *retail*, que presentó una caída de 79,3% en sus ingresos, explicado por el cierre temporal de las tiendas físicas este trimestre, lo que fue parcialmente compensado por el exponencial crecimiento de los ingresos de e-commerce. El negocio *wholesale*, a su vez, presentó un crecimiento de 19,8% en el trimestre, explicado por mayores ventas en el canal marketplace (marketplace es una venta directa al consumidor, contabilizado en el segmento *wholesale*) y en las plataformas online de nuestros clientes wholesale, y por la inclusión de la marca VANS (en agosto del 2019), todo lo cual más que contrarrestó la caída en las ventas al canal de wholesale tradicional.

Durante este periodo, la venta de Forus ha sido impulsada, principalmente, por nuestros canales digitales (e-commerce propios y marketplaces de terceros), que en conjunto creció 179% este trimestre en Chile, comparado con el mismo periodo del año pasado, y llegó a representar un 89% del total de los ingresos DTC en Chile y un 72% del total de ventas Chile.

El detalle por país de las filiales es el siguiente:

- En **Perú** los ingresos disminuyeron 87,8% respecto al 2T19 (- 89,0% en moneda local), explicado por el cierre temporal de todas nuestras tiendas durante el trimestre (excepto tres tiendas en junio) y por la suspensión del e-commerce durante abril y mayo, a raíz de la emergencia sanitaria. En el mes de junio, cuando reanudamos la venta online, los ingresos se multiplicaron por más de 60 veces (crecimiento de 6117%), comparado al mismo mes del año pasado, y la venta de e-commerce representó más del 85% de la venta total del mes, demostrando que estábamos preparados para crecer con esta repentina escalada en la demanda.

- En **Uruguay** las ventas disminuyeron 37,9% con respecto al 2T19 (-35,8% en moneda local), explicado por el cierre temporal de tiendas y por el impacto que la contracción económica tuvo en la demanda. En Uruguay, todas nuestras tiendas estuvieron cerradas durante el mes de abril, comenzando la reapertura en mayo, con el 100% de las tiendas abiertas a mediados de junio, aunque con horarios reducidos. Además, a junio 2020 hay un 4,8% menos de m2 en comparación con el mismo periodo 2019 (cuatro locales menos). Nuestro e-commerce creció 373% durante el trimestre y llegó a representar el 56% del total de ventas durante el trimestre.
- En **Colombia** las ventas de Forus Colombia disminuyeron 84,2% (-84,4% en moneda local), explicado por el cierre temporal de tiendas y por el impacto que la contracción económica tuvo en la demanda. Si se evalúa el desempeño de Forus Colombia y la filial minoritaria LBC en conjunto, el decrecimiento en ventas fue significativamente menor (-56,7% en CLP y -56,1% en moneda local), explicado por el fuerte crecimiento del e-commerce este trimestre, y el mayor peso que los canales digitales tuvieron en el mix de ventas de LBC. El e-commerce se multiplicó por más de 20 veces (creció 2028%) este trimestre comparado al 2T19 y llegó a representar el 73% del total de ventas de Forus Colombia y LBC.
- **La Ganancia Bruta de MM \$11.062 decreció 70,3% en el 2T20. El margen bruto disminuyó 769 puntos base, alcanzando un margen de 48,6%.**

La disminución de la Ganancia Bruta Consolidada y del margen bruto se explica mayormente por el desempeño de Chile, aunque las filiales, en su conjunto, también contribuyeron a la caída.

En Chile, la ganancia bruta disminuyó 71,6% debido a la caída en los ingresos de 66,3% y el margen bruto se contrajo en 898 puntos base, principalmente, por la depreciación del peso chileno contra el dólar, lo que aumentó el costo de la temporada otoño/invierno en un 15,5% y por la mayor actividad promocional en el segmento *retail* dada la contingencia de tiendas cerradas. En el segmento *retail*, la ganancia bruta cayó 83,2% con un margen bruto de 47,1%. En cambio, en el segmento *wholesale* la ganancia bruta aumentó 23,6% con una expansión de 147 puntos base en el margen bruto, explicado por el crecimiento del canal marketplace, por ser principalmente una venta Directa al Consumidor (DTC) donde los productos se venden a precio retail.

Respecto a la ganancia bruta de las filiales internacionales, el detalle por país es el siguiente:

- **Perú:** La ganancia bruta decreció 87,6% y el margen bruto se expandió en 58 puntos base, alcanzando un 56,3% al 2T20.
- **Uruguay:** La ganancia bruta disminuyó 42,2% y el margen bruto se contrajo en 391 puntos base, alcanzando un 52,3% en el 2T20, explicado por el impacto en los costos de la depreciación del UYU contra el dólar y por la mayor actividad promocional dada la contingencia de tiendas cerradas.

- **Colombia:** Aunque la ganancia bruta de Forus Colombia disminuyó 82,0%, debido a la caída en ventas, destacamos que el margen bruto **se expandió 598 puntos base**, alcanzando un 49,0% este trimestre, a pesar del impacto en los costos por la depreciación del COP frente al dólar, explicado principalmente por un mejor mix de productos y una menor actividad promocional. La filial minoritaria LBC también registró una expansión en margen bruto de 364 puntos base.
- **El Resultado Operacional registró una pérdida de MM \$4.430.**

Esta pérdida se debe a la caída en ingresos y margen bruto, explicado anteriormente, y por la menor dilución de gastos fijos este trimestre, aunque destacamos que se realizaron numerosos esfuerzos a nivel de toda la organización para lograr reducir el gasto de administración y ventas en un 42,3% con respecto al año pasado. Esta reducción en el gasto incluye ahorros temporales relacionados, en su mayoría, con el cierre temporal de tiendas, pero también incluye, aunque en menor grado, eficiencias de mediano plazo y permanentes asociadas a negociaciones de contratos y optimizaciones de dotación.

Chile registró una pérdida operacional de MM \$3.534 en el 2T20, explicado por el segmento *retail*, que registró una pérdida operacional de MM \$5.156, lo que fue contrarrestado parcialmente por la ganancia operacional de MM \$1.621 del segmento *wholesale*, que creció un 23,1% con respecto al 2T19, impulsado por las ventas del canal Marketplace, wholesale online y la incorporación de VANS.

Los resultados operacionales por países son los siguientes:

- **Perú:** Registró una pérdida operacional de MM \$1.070, explicado por la pronunciada caída en ingresos por el ya mencionado cierre de tiendas y suspensión del e-commerce y por la falta de dilución de gastos fijos. Sin embargo, destacamos que los GAV se redujeron un 42,4% durante el periodo.
- **Uruguay:** Se destaca positivamente que a pesar del complejo entorno, lograron reportar una ganancia de MM \$520 en el resultado operacional. Este fue un -31,2% que el mismo periodo del año pasado, debido a la caída de los ingresos. Además, no sólo lograron reducir sus gastos GAV absolutos en -45,5% durante el trimestre, sino que también fueron capaces de disminuir los GAV como % de los ingresos en 529 puntos, desde un 43,3% en el 2T19 a un 38,0% en el 2T20, lo que ayudó a contrarrestar parcialmente los menores ingresos y la presión de margen bruto. Este es el menor nivel de GAV como % de los ingresos de ellos últimos seis años, hecho realmente sorprendente dado el complejo contexto que se está viviendo, lo que demuestra la gran gestión que han realizado en el control y reducción de gastos.
- **Colombia:** Forus Colombia reportó una pérdida operacional de MM \$347, un incremento de 39,3% con respecto a la pérdida registrada en 2T19, explicado por la fuerte caída en ingresos

por la pandemia y la falta de dilución de gastos fijos. La filial redujo sus GAV en 38,9%, para hacer frente a los menores ingresos, gracias a la reducción en el negocio de retail en 54,4%, dado que los GAV del negocio de wholesale aumentaron. La filial minoritaria LBC logró reducir su pérdida operacional este trimestre en -14%, acercándose al punto de equilibrio operacional.

Resultado No Operacional

- **El Resultado No Operacional alcanzó una ganancia de MM \$769 en 2T20.**

El Resultado No Operacional Consolidado decreció 60,2% con respecto al mismo periodo del año pasado, explicado principalmente por los ingresos financieros netos que aportaron MM \$903 menos que el 2T19, decreciendo 54,8% respecto al 2T19. Este menor aporte en ingresos financieros se explica por la menor posición de caja y activos financieros corrientes que hace un año, dado que durante los últimos doce meses hemos destinando esos fondos a diversas inversiones estratégicas: la compra del terreno para la construcción de un nuevo centro de distribución en Santiago de Chile (MM \$7.034); la automatización de parte del actual centro de distribución en Santiago (en proceso); la compra de la propiedad en Uruguay donde tenemos nuestras oficinas corporativas y otras instalaciones (US\$ 4,9 millones); y la adquisición de inventario y otros activos relacionados a la adjudicación de la nueva marca VANS en agosto del 2019. Vale la pena destacar que, gracias a las disciplinadas medidas que hemos tomado desde que comenzó la pandemia para recortar gastos y conservar caja, logramos mejorar en un 8% nuestra posición de efectivo y activos financieros en 2T20 con respecto al 1T20, sin incurrir en deuda financiera adicional. El Resultado No Operacional también contribuyó menos este trimestre por la cuenta Diferencia de Cambio, que presentó una pérdida por MM \$179, explicado por la apreciación del peso chileno frente al dólar en el trimestre y su impacto sobre posiciones de caja denominadas en dicha moneda.

Utilidad y Ebitda

- **Este trimestre se registró una Pérdida del Ejercicio de MM \$2.544.**

La Pérdida del Ejercicio de este trimestre se explica por la pérdida a nivel operacional, producto de la crisis sanitaria y económica. Chile explica el 66% de la pérdida total y el restante es explicado por Perú y, en menor grado, Colombia. Uruguay fue el único país en reportar una Ganancia del Ejercicio por MM \$323.

- **El Ebitda fue de MM \$449 en 2T20 con un margen de 2,0%.**

Se destaca que se obtuvo un Ebitda positivo gracias al Ebitda de Uruguay de MM \$898. Por otro lado, la disminución del Ebitda Consolidado este trimestre se explica por el impacto de la crisis sanitaria y económica en las ventas, la caída en el margen bruto y por la menor dilución de gastos fijos en el periodo.

VI. Análisis del Estado de Situación Financiera

Balance Consolidado

- **Activos** (en millones de pesos MM\$)

	Jun-2020	Dic-2019	Variación	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Activo Corriente	190.824	203.119	(12.295)	-6,1%
Activo No Corriente	108.291	114.608	(6.317)	-5,5%
Total Activos	299.115	317.727	(18.612)	-5,9%

El **Activo Corriente** disminuyó 6,1% y mostró variaciones relevantes en las siguientes cuentas: *Inventarios*, con un incremento de MM \$8.954, producto de una contracción en las ventas este semestre; *Otros Activos Financieros Corrientes*, con una disminución de MM \$13.820, producto del rescate de inversiones que mantenía la Compañía en instrumentos de fácil liquidación asociadas a la adquisición de una sociedad en Uruguay y al pago de importaciones durante el primer trimestre, acorde a la estacionalidad del negocio; y *Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar, Neto*, que disminuyó en MM \$9.990.

El **Activo No Corriente** disminuyó 5,5% y mostró variaciones relevantes en el rubro de *Plusvalía*, por MM \$470, la que obedece principalmente, a la adquisición de la sociedad MATI S.A. en Uruguay; y en *Propiedades, Plantas y Equipos*, donde registró una disminución de MM \$6.534 por amortización y disminución en los derechos de arrendamientos debido a la conversión de parte de las tiendas a obligaciones variables.

- **Pasivos** (en millones de pesos MM\$)

	Jun-2020	Dic-2019	Variación	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Pasivo Corriente	34.310	43.912	(9.602)	-21,9%
Pasivo No Corriente	32.101	38.726	(6.624)	-17,1%
Patrimonio	232.704	235.089	(2.386)	-1,0%
Total Patrimonio y Pasivos	299.115	317.727	(18.612)	-5,9%

El **Pasivo Corriente** disminuyó 21,9%, debido principalmente a la disminución de *Otras Provisiones de Corto Plazo* en MM \$3.382, que se debe a la reversa de la obligación asociada al pago de dividendos, y también a la disminución en *Cuentas por Pagar Comerciales y Otras cuentas por Pagar* en MM \$3.322.

El **Pasivo No Corriente**, en tanto, cayó 17,1%, principalmente por la cuenta *Otros Pasivos Financieros No Corrientes* que disminuyó en MM \$6.911, asociada a la disminución de obligaciones por arrendamientos.

- **Patrimonio**

El saldo del Patrimonio al 30 de junio de 2020 y 31 de diciembre de 2019 se compone de la siguiente manera:

	Jun-2020	Dic-2019	Variación	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Capital Emitido	24.243	24.243	-	0,0%
Otras Reservas	16.389	16.347	42	0,3%
Utilidades Acumuladas	191.366	193.569	(2.203)	-1,1%
Participaciones no Controladas	706	931	(225)	-24,2%
Total Patrimonio	232.704	235.090	(2.386)	-1,0%

El **Patrimonio** presenta una disminución total de MM \$2.386, principalmente debido a la disminución de las utilidades acumuladas asociadas a las pérdidas al cierre del primer semestre del año 2020, donde las pérdidas Consolidadas de la Compañía alcanzaron a MM \$1.987 este semestre.

La variación de las Otras Reservas corresponde a las diferencias en conversión de filiales según el siguiente detalle:

	MM\$
Perú Forus S.A.	568
Uruforus S.A.	(393)
Forus Colombia S.A.S.	(43)
Lyfestyle Brands of Colombia	(90)
Total diferencias de conversión	42

Razones Financieras

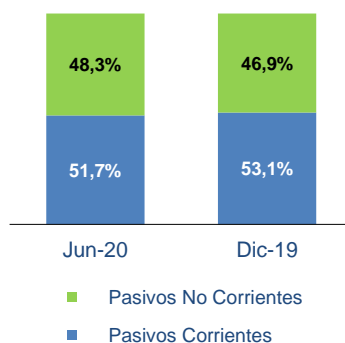
• Índices de Liquidez

	Unidad	Jun-20	Dic-19	Variación
Liquidez corriente	veces	5,56	4,63	0,93
Razón Ácida	veces	3,04	2,86	0,18

El índice de liquidez corriente y la razón ácida muestran una variación positiva respecto a diciembre 2019, que se explica, fundamentalmente, por la disminución de los pasivos corrientes y los esfuerzos realizados para reducir egresos y preservar liquidez.

• Índices de Endeudamiento

	Unidad	Jun-20	Dic-19
Composición Pasivos			
Pasivos Corrientes	%	51,7%	53,1%
Pasivos No Corrientes	%	48,3%	46,9%



	Unidad	Jun-20	Dic-19	Variación
Coefficiente endeudamiento	veces	0,29	0,35	-0,06
Cobertura de Intereses	veces	4,10	14,48	-10,38

• Índices de Rentabilidad (periodo de 6M)

	Unidad	Jun-20	Jun-19	Variación
Rentabilidad s/Activos	%	-0,7%	6,6%	-7,2%
Rentabilidad s/Ventas	%	-2,8%	16,8%	-19,5%
Rentabilidad s/Patrimonio	%	-0,9%	8,6%	-9,5%
Utilidad por Acción	\$	-7,7	79,3	-87,0

La Compañía muestra una variación negativa de \$87,0 en la utilidad por acción respecto del mismo semestre del año anterior.

Análisis de Flujo de Caja Consolidado

	Jun-2020	Jun-2019	Variación
	MM\$	MM\$	MM\$
Flujos de Operaciones	3.816	16.758	(12.942)
Flujos de Inversión	10.019	(293)	10.313
Flujos de Financiamiento	(13.539)	(15.392)	1.853

Las **actividades de operación** generaron una variación negativa respecto del mismo período del año anterior por MM \$12.942, debido principalmente a una menor recaudación debido a la baja de los ingresos por ventas.

Los **flujos de actividades de inversión** presentaron una variación positiva, principalmente por el recupero de inversiones temporales que la sociedad mantenía en inversiones de fácil liquidación con el objeto de destinar a la adquisición de una sociedad en el territorio de Uruguay y al pago de importaciones durante el primer trimestre, acorde a la estacionalidad del negocio.

Finalmente, los **flujos de financiamiento** se muestran levemente más positivos, principalmente por la disminución de cartas de crédito asociados a garantías bancarias destinadas a la adquisición de mercaderías.

Análisis de Riesgo de Mercado

Riesgo regional: América Latina sufrió su mayor contracción económica en años durante el segundo trimestre del 2020, como consecuencia de la **pandemia del coronavirus** en la región. En **Chile**, luego de presentar un crecimiento del PIB de 0,4% en 1T20, el indicador de actividad económica, IMACEC, se desplomó, registrando -14,1% en abril, -15,3% en mayo y -12,4% en junio (PIB 2T20: -14,1%). En junio la confianza del consumidor registró 20,3 puntos (50 es neutro), completando así una caída de -12,4 puntos desde la aparición del primer caso Covid-19 en Chile en marzo. La tasa de desempleo, a su vez, subió a 12,2% en el 2T20, incrementándose 4,9 puntos porcentuales en doce meses. La tasa de inflación se mantuvo estable, registrando 2,6% en junio. El gobierno anunció otros US\$ 4,5 mil millones de estímulo, además del paquete de medidas sociales y económicas ya anunciadas. En **Uruguay**, donde se ha logrado una mayor contención del virus que en otros países de la región, se estima que el PIB se contrajo un -7,6% en el 2T20. La confianza del consumidor, que había caído a 41,2 en marzo (50 es neutro), subió a 45,1 en junio y el desempleo, que registró un 10,1% en marzo bajó a un 9,7% en mayo (junio no disponible). En **Perú**, donde las autoridades implementaron estrictas medidas de confinamiento de la población, los efectos son más negativos; la economía decreció -40,5% en abril y -32,8% en mayo, con el PIB del 2T20 decreciendo -30,2%. La confianza empresarial siguió en terreno pesimista (50 es neutro), pero con una notable mejora en junio (28,8 comparado con 9,1 en abril), a medida que las autoridades flexibilizaron algunas restricciones. La tasa de desempleo para el periodo trimestre móvil terminado en junio subió a 16,3%, comparado con 6,3% el mismo periodo del año pasado. El gobierno de Perú está implementando un masivo paquete de estímulo para mitigar los efectos de la crisis en los sectores más vulnerables. Por último, la economía de **Colombia** decreció 15,7% en el 2T20 respecto al mismo periodo del año pasado y el desempleo alcanzó un 20,8% en junio 2020, duplicándose con respecto a un año atrás. Los índices de confianza del consumidor y del sector empresarial siguen en terreno pesimista. El gobierno de Colombia también está implementando un extensivo programa de estímulo para enfrentar esta crisis.

Riesgo cambiario: El CLP/USD está enfrenando un alto nivel de volatilidad, cerrando junio 2020 un 21% por debajo de su valor de junio 2019, pero un 4% arriba con respecto a fines de marzo 2020. El CLP/USD impacta el costo de venta de la operación, principalmente por el efecto en el costo de las importaciones. Respecto a las filiales, las monedas locales de Uruguay, Colombia y Perú se depreciaron (precio cierre) 20%, 17% y 7% contra el USD, respectivamente, con respecto a fines de junio 2019.

Riesgo financiero: La Compañía sigue una política conservadora de manejo de caja, con fondos suficientes para financiar inversiones planificadas para 2020 y con un muy bajo nivel de endeudamiento.

VII. Resumen Países

Ingresos (Millones Ch\$)

Ingresos (Millones Ch.\$)

	2T20	2T19	Var %	Moneda Local	6M20	6M19	Var %	Moneda Local
Chile	18.380	54.485	-66,3%	-66,3%	58.183	101.221	-42,5%	-42,5%
Colombia	166	1.051	-84,2%	-84,4%	1.027	1.988	-48,4%	-51,8%
Perú	584	4.774	-87,8%	-89,0%	5.308	9.390	-43,5%	-50,9%
Uruguay	3.638	5.858	-37,9%	-35,8%	6.763	9.793	-30,9%	-30,0%
Total Filiales	4.388	11.684	-62,4%		13.098	21.171	-38,1%	

Ingresos (% total)

	2T20	2T19	6M20	6M19
Chile	80,7%	82,3%	81,6%	82,7%
Colombia	0,7%	1,6%	1,4%	1,6%
Perú	2,6%	7,2%	7,4%	7,7%
Uruguay	16,0%	8,9%	9,5%	8,0%
Total Filiales	19,3%	17,7%	18,4%	17,3%

Same Store Sales

Valores en términos nominales (en moneda local) *

	2020				2019				2020	2019
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	6M**	6M
Chile	-4,2%	NA			-11,7%	-6,6%	-8,5%	-16,7%	-4,2%	-8,8%
Colombia	2,0%	NA			-1,5%	-1,5%	0,1%	7,2%	2,0%	-1,5%
Perú	-1,4%	NA			-3,1%	3,8%	7,6%	2,0%	-1,4%	0,5%
Uruguay	-8,1%	NA			-0,8%	-7,1%	6,5%	-4,8%	-8,1%	-4,7%

* El cálculo de SSS no es aplicable dado el alto porcentaje de tiendas temporalmente cerradas y/o operando con horarios reducidos durante el periodo, debido a la pandemia.

** 6M20 está basado en 1T20, debido al impacto de los cierres temporales de tiendas en el 2T20.

Número de Locales y Superficies de m2

	Jun. 2020		Jun. 2019		Var. % 20/19	
	N° Locales	m2	N° Locales	m2	N° Locales	m2
Chile	342	39.700	341	39.400	0,3%	0,8%
Colombia	53	3.481	53	3.502	0,0%	-0,6%
Perú	66	5.380	67	5.534	-1,5%	-2,8%
Uruguay	58	4.711	62	4.948	-6,5%	-4,8%
Total	519	53.271	523	53.384	-0,8%	-0,2%

Sitios e-commerce, por país

Tiendas digitales		
Chile		
		Sitio web
1	Cat	Cat.cl
2	Columbia	Columbia.cl
3	Merrell	Merrell.cl
4	Jansport	Jansport.cl
5	7veinte	7veinte.cl
6	Norseg	Norseg.cl
7	Zapatos	Zapatos.cl
8	Hush Puppies	HushPuppies.cl
9	Hush Puppies Kids	HushPuppiesKids.cl
10	Keds	Keds.cl
11	Mountain Hardwear	MountainHardwear.cl
12	Burton	Burton.cl
13	Azaleia	Azaleia.cl
14	Billabong	Billabong.cl
15	Rockford	Rockford.cl
16	B&S	Bodyandsoul.cl
17	Nine West	Nine West.cl
18	Zapatillas	Zapatillas.cl
19	Vans	Vans.cl
Uruguay		
		Sitio web
1	Cat	Catlifestyle.com.uy
2	Hush Puppies	Hushpuppies.com.uy
3	Merrell	Merrell.com.uy
4	Pasqualini	Pasqualini.com.uy
5	Columbia	Columbia.com.uy
6	Rockford	Rockford.com.uy
Perú		
		Sitio web
1	Billabong	Billabong.pe
2	Columbia	Columbia.pe
3	Hush Puppies	Hushpuppies.pe
4	Rockford	Rockford.pe
Colombia		
		Sitio web
1	Cat	Catlifestyle.co
2	Hush Puppies	Hushpuppies.com.co
3	Merrell	Merrellcolombia.com
32	Total Forus S.A.	

Movimientos de tiendas 2T20, por país

No se realizaron aperturas ni cierres de tiendas durante el trimestre.

Aperturas/cierres netas		
País	N° Tiendas	m2
Chile	0	0
Uruguay	0	0
Perú	0	0
Colombia	0	0
Total	0	0

CHILE

(Millones Ch.\$)

Retail

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	9.795		47.318		-79,3%
Costos	(5.183)		(19.838)		-73,9%
Ganancia Bruta	4.612	47,1%	27.480	58,1%	-83,2%
GAV	(9.767)	-99,7%	(19.145)	-40,5%	-49,0%
Resultado Operacional	(5.156)	-52,6%	8.335	17,6%	-161,9%

Wholesale

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	8.585		7.168		19,8%
Costos	(4.447)		(3.819)		16,5%
Ganancia Bruta	4.138	48,2%	3.349	46,7%	23,6%
GAV	(2.517)	-29,3%	(2.032)	-28,4%	23,8%
Resultado Operacional	1.621	18,9%	1.317	18,4%	23,1%

Retail + Wholesale

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	18.380		54.485		-66,3%
Costos	(9.631)		(23.656)		-59,3%
Ganancia Bruta	8.750	47,6%	30.829	56,6%	-71,6%
GAV	(12.284)	-66,8%	(21.177)	-38,9%	-42,0%
Resultado Operacional	(3.534)	-19,2%	9.652	17,7%	-136,6%

Nota: Wholesale Chile incluye ventas de los marketplaces. Los marketplaces son un canal digital que forman parte del Directo al Consumidor (DTC).

CHILE (continuado)

(Millones Ch.\$)

Retail

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	37.316		80.483		-53,6%
Costos	(18.138)		(35.043)		-48,2%
Ganancia Bruta	19.178	51,4%	45.440	56,5%	-57,8%
GAV	(26.903)	-72,1%	(35.912)	-44,6%	-25,1%
Resultado Operacional	(7.725)	-20,7%	9.528	11,8%	-181,1%

Wholesale

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	20.867		20.738		0,6%
Costos	(11.334)		(10.802)		4,9%
Ganancia Bruta	9.532	45,7%	9.936	47,9%	-4,1%
GAV	(5.188)	-24,9%	(4.524)	-21,8%	14,7%
Resultado Operacional	4.344	20,8%	5.413	26,1%	-19,7%

Retail + Wholesale

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	58.183		101.221		-42,5%
Costos	(29.473)		(45.845)		-35,7%
Ganancia Bruta	28.710	49,3%	55.376	54,7%	-48,2%
GAV	(32.091)	-55,2%	(40.436)	-39,9%	-20,6%
Resultado Operacional	(3.381)	-5,8%	14.941	14,8%	-122,6%

Nota: Wholesale Chile incluye ventas de los marketplaces. Los marketplaces son un canal digital que forman parte del Directo al Consumidor (DTC).

COLOMBIA

(Millones Ch.\$)

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	166		1.051		-84,2%
Costos	(85)		(599)		-85,9%
Ganancia Bruta	81	49,0%	452	43,0%	-82,0%
GAV	(428)	-257,6%	(701)	-66,7%	-38,9%
Resultado Operacional	(347)	-208,6%	(249)	-23,7%	39,3%

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	1.027		1.988		-48,4%
Costos	(535)		(1.123)		-52,4%
Ganancia Bruta	492	47,9%	865	43,5%	-43,1%
GAV	(1.189)	-115,8%	(1.383)	-69,5%	-14,0%
Resultado Operacional	(697)	-67,9%	(517)	-26,0%	34,8%

PERÚ

(Millones Ch.\$)

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	584		4.774		-87,8%
Costos	(255)		(2.113)		-87,9%
Ganancia Bruta	329	56,3%	2.661	55,7%	-87,6%
GAV	(1.399)	-239,5%	(2.428)	-50,9%	-42,4%
Resultado Operacional	(1.070)	-183,2%	233	4,9%	-559,2%

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	5.308		9.390		-43,5%
Costos	(2.494)		(4.323)		-42,3%
Ganancia Bruta	2.814	53,0%	5.066	54,0%	-44,5%
GAV	(3.826)	-72,1%	(4.727)	-50,3%	-19,1%
Resultado Operacional	(1.012)	-19,1%	339	3,6%	-398,4%

URUGUAY

(Millones Ch.\$)

EERR	2T20	% Ingresos	2T19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	3.638		5.858		-37,9%
Costos	(1.736)		(2.567)		-32,4%
Ganancia Bruta	1.902	52,3%	3.291	56,2%	-42,2%
GAV	(1.381)	-38,0%	(2.534)	-43,3%	-45,5%
Resultado Operacional	520	14,3%	757	12,9%	-31,2%

EERR	6M20	% Ingresos	6M19	% Ingresos	Var. %
Ingresos	6.763		9.793		-30,9%
Costos	(3.191)		(4.343)		-26,5%
Ganancia Bruta	3.572	52,8%	5.450	55,7%	-34,5%
GAV	(3.604)	-53,3%	(4.851)	-49,5%	-25,7%
Resultado Operacional	(32)	-0,5%	599	6,1%	-105,4%

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estados de Situación Financiera Intermedios Consolidados
 30 de junio de 2020 (no auditados) y 31 de diciembre de 2019

ACTIVOS

Activos Corrientes	Nota	2020 M\$	2019 M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	(5)	11.313.957	10.757.766
Otros activos financieros corrientes	(6)	67.143.285	80.963.148
Otros activos no financieros corrientes	(29 a)	3.532.934	4.050.906
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes (neto)	(7 a)	16.391.546	26.381.313
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas corrientes	(14 a)	3.008	8
Inventarios	(15)	86.364.981	77.410.933
Activos por impuestos corrientes	(12 b)	6.074.439	3.554.657
Total de activos corrientes		190.824.150	203.118.731
Activos No Corrientes			
Otros activos no financieros no corrientes	(29 b)	219.145	235.230
Derechos por cobrar no corrientes		472.321	463.803
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	(8)	1.850.492	2.079.964
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(9)	2.226.782	2.352.181
Plusvalía	(10)	5.896.445	5.426.310
Propiedades, plantas y equipos	(11)	94.143.478	100.677.798
Activos por impuestos diferidos	(12 c)	3.481.984	3.373.454
Total de activos no corrientes		108.290.647	114.608.740
Total de Activos		299.114.797	317.727.471

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estados de Situación Financiera Intermedios Consolidados
 30 de junio de 2020 (no auditados) y 31 de diciembre de 2019

PASIVOS

Pasivos Corrientes	Nota	2020 M\$	2019 M\$
Otros pasivos financieros corrientes	(17)	13.858.081	13.961.172
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(19)	12.428.763	15.751.063
Cuentas por pagar a entidades relacionadas corrientes	(14 b)	570.851	652.340
Otras provisiones corrientes	(20)	2.001.257	5.383.737
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	(21)	5.268.674	6.377.798
Otros pasivos no financieros corrientes	(22)	<u>182.350</u>	<u>1.785.605</u>
Total de pasivos corrientes		<u>34.309.976</u>	<u>43.911.715</u>
Pasivos No Corrientes			
Otros pasivos financieros no corrientes	(17)	31.815.589	38.726.241
Otros pasivos no financieros no corrientes	(31)	<u>285.788</u>	<u>-</u>
Total de pasivos no corrientes		<u>32.101.377</u>	<u>38.726.241</u>
Total Pasivos		<u>66.411.353</u>	<u>82.637.956</u>
Patrimonio			
Capital emitido	(16 b)	24.242.787	24.242.787
Ganancias acumuladas		191.366.037	193.569.192
Primas de emisión		17.386.164	17.386.164
Otras reservas	(16 f)	<u>(997.435)</u>	<u>(1.039.351)</u>
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		<u>231.997.553</u>	<u>234.158.792</u>
Participaciones no controladoras	(18)	<u>705.891</u>	<u>930.723</u>
Patrimonio total		<u>232.703.444</u>	<u>235.089.515</u>
Total de Patrimonio y Pasivos		<u>299.114.797</u>	<u>317.727.471</u>

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
Estados de Resultados Integrales Intermedios por Función Consolidados
Por los períodos comprendidos entre:

	Nota	01.01.2020 30.06.2020 M\$	01.01.2019 30.06.2019 M\$	01.04.2020 30.06.2020 M\$	01.04.2019 30.06.2019 M\$
Estados de Resultados Integrales					
Ingresos de actividades ordinarias		71.281.157	122.391.742	22.768.195	66.169.112
Costo de ventas	(15)	<u>(35.693.084)</u>	<u>(55.633.566)</u>	<u>(11.706.605)</u>	<u>(28.935.259)</u>
Ganancia bruta		<u>35.588.073</u>	<u>66.758.176</u>	<u>11.061.590</u>	<u>37.233.853</u>
Otros ingresos, por función	(26 a)	536.358	15.098.146	41.049	109.951
Costos de distribución		(1.062.991)	(1.455.595)	(379.723)	(632.613)
Gasto de administración	(23)	(39.647.469)	(49.941.132)	(15.112.293)	(26.208.194)
Otros gastos, por función	(26 b)	(116.383)	(4.107.336)	-	(84.260)
Otras ganancias (pérdidas)		255.139	186.059	220.793	203.867
Ingresos financieros		(712.005)	4.038.560	1.302.723	2.429.670
Costos financieros		(1.251.316)	(1.453.911)	(558.000)	(781.978)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(8)	(139.772)	(121.322)	(56.201)	(38.201)
Diferencias de cambio	(24)	3.738.652	(453.121)	(179.306)	84.695
Resultados por unidades de reajuste	(25)	<u>(25.059)</u>	<u>3.384</u>	<u>(2.052)</u>	<u>7.484</u>
Ganancia (pérdida), antes de impuesto		<u>(2.836.773)</u>	<u>28.551.908</u>	<u>(3.661.420)</u>	<u>12.324.274</u>
Gasto por impuestos a las ganancias	(12 d)	<u>849.691</u>	<u>(8.048.457)</u>	<u>1.117.481</u>	<u>(3.339.262)</u>
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas		<u>(1.987.082)</u>	<u>20.503.451</u>	<u>(2.543.939)</u>	<u>8.985.012</u>
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora		(1.803.306)	20.618.363	(2.434.813)	9.033.965
Ganancia, atribuible a participaciones no controladoras	(18)	<u>(183.776)</u>	<u>(114.912)</u>	<u>(109.126)</u>	<u>(48.953)</u>
Ganancia		<u>(1.987.082)</u>	<u>20.503.451</u>	<u>(2.543.939)</u>	<u>8.985.012</u>
Ganancia por acción básica y diluida	(16 g)	\$ (7,6879)	\$ 79,3265	\$ (9,8423)	\$ 34,7624

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estados de Resultados Integrales Intermedios por Función Consolidados
 Por los períodos comprendidos entre:

	Nota	01.01.2020 30.06.2020 M\$	01.01.2019 30.06.2019 M\$	01.04.2020 30.06.2020 M\$	01.04.2019 30.06.2019 M\$
Otros Resultados Integrales					
Ganancia (pérdida)		(1.693.242)	20.503.451	(2.250.099)	8.985.012
Ganancias (pérdidas) por diferencia de cambio de conversión		47.889	(1.503.228)	(1.003.495)	(570.768)
Otro resultado integral Total		<u>47.889</u>	<u>(1.503.228)</u>	<u>(1.003.495)</u>	<u>(570.768)</u>
Resultado Integral Total		<u>(1.645.353)</u>	<u>19.000.223</u>	<u>(3.253.594)</u>	<u>8.414.244</u>
Resultados Atribuibles a					
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		(1.461.593)	19.115.135	(3.144.484)	8.463.197
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras	(18)	<u>(183.760)</u>	<u>(114.912)</u>	<u>(109.110)</u>	<u>(48.953)</u>
Resultado Integral Total		<u>(1.645.353)</u>	<u>19.000.223</u>	<u>(3.253.594)</u>	<u>8.414.244</u>

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
 30 de junio de 2020 (no auditados) y 31 de diciembre de 2019

	Capital emitido M\$	Primas de emisión M\$	Reservas por diferencias de cambio por conversión M\$	Otras reservas varias M\$	Total Otras reservas M\$	Ganancia (pérdida) acumulada M\$	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora M\$	Participaciones no controladoras M\$	Patrimonio Total M\$
Saldo inicial período actual 01.01.2020	24.242.787	17.386.164	(1.609.320)	569.969	(1.039.351)	193.569.192	234.158.792	930.723	235.089.515
Cambios en patrimonio									
Resultado Integral									
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	(1.803.306)	(1.803.306)	(183.776)	(1.987.082)
Otro resultado integral	-	-	41.916	-	41.916	-	41.916	-	41.916
Resultado Integral	-	-	41.916	-	41.916	(1.803.306)	(1.761.390)	(183.776)	(1.945.166)
Incremento (disminución) por otras distribuciones a los propietarios	-	-	-	-	-	(216.073)	(216.073)	-	(216.073)
Incremento (disminución) por transferencia y otros cambios	-	-	-	-	-	(183.776)	(183.776)	(41.056)	(224.832)
Total de cambios en patrimonio	-	-	41.916	-	41.916	(2.203.155)	(2.161.239)	(224.832)	(2.386.071)
Saldo final período actual 30.06.2020	24.242.787	17.386.164	(1.567.404)	569.969	(997.435)	191.366.037	231.997.553	705.891	232.703.444
Saldo inicial período actual 01.01.2019	24.242.787	17.386.164	(2.035.313)	569.969	(1.465.344)	179.742.259	219.905.866	866.981	220.772.847
Cambios en patrimonio									
Resultado Integral									
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	20.618.363	20.618.363	(114.912)	20.503.451
Otro resultado integral	-	-	(1.503.228)	-	(1.503.228)	-	(1.503.228)	-	(1.503.228)
Resultado Integral	-	-	(1.503.228)	-	(1.503.228)	20.618.363	19.115.135	(114.912)	19.000.223
Incremento (disminución) por otras distribuciones a los propietarios	-	-	-	-	-	(2.555.537)	(2.555.537)	-	(2.555.537)
Incremento (disminución) por transferencia y otros cambios	-	-	-	-	-	(114.912)	(114.912)	(7.776)	(122.688)
Total de cambios en patrimonio	-	-	(1.503.228)	-	(1.503.228)	17.947.914	16.444.686	(122.688)	16.321.998
Saldo final período actual 30.06.2019	24.242.787	17.386.164	(3.538.541)	569.969	(2.968.572)	197.690.173	236.350.552	744.293	237.094.845

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS

 Estados de Flujo de Efectivo Intermedios Consolidados, Método Directo
 Por los períodos comprendidos entre:

	Nota	01.01.2020 30.06.2020 M\$	01.01.2019 30.06.2019 M\$
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de operación			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobro procedente de las ventas de bienes y prestación de servicios		93.852.510	126.115.466
Cobro procedente de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas		491.954	32.554
Otros cobros por actividades de operación		2.280	2.899
Clases de pagos			
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(67.836.747)	(75.230.273)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(17.073.087)	(20.959.031)
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas		(7.808)	(47.300)
Otros pagos por actividades de operación		52.122	6.863
Flujo de efectivo neto procedente de (utilizado en) la operación		<u>9.481.224</u>	<u>29.921.178</u>
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados, clasificados como actividades de operación		(2.336.129)	(5.228.534)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de operación		<u>(3.328.964)</u>	<u>(7.934.966)</u>
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de operación		<u>3.816.131</u>	<u>16.757.678</u>

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estados de Flujo de Efectivo Intermedios Consolidados, Método Directo
 Por los períodos comprendidos entre:

	Nota	01.01.2020 30.06.2020 M\$	01.01.2019 30.06.2019 M\$
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de inversión			
Otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades, clasificados como actividades de inversión		(3.526.168)	-
Importes procedentes de ventas de propiedades, planta y equipo, clasificados como actividades de inversión		-	14.406.812
Compras de propiedades, planta y equipo, clasificados como actividades de inversión	(11)	(2.754.412)	(5.781.636)
Importes procedentes de ventas de activos intangibles, clasificados como actividades de inversión		-	322.017
Compras de activos intangibles, clasificados como actividades de inversión	(9)	(77.576)	(21.398)
Importes procedentes de activos a largo plazo, clasificados como actividades de inversión		227.198	-
Compras de otros activos a largo plazo, clasificados como actividades de inversión		(140.891)	(545.554)
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		-	133.285
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		16.290.795	(8.807.363)
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de inversión		<u>10.018.946</u>	<u>(293.837)</u>

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS S.A. Y AFILIADAS
 Estados de Flujo de Efectivo Intermedios Consolidados, Método Directo
 Por los períodos comprendidos entre:

	Nota	01.01.2020 30.06.2020 M\$	01.01.2019 30.06.2019 M\$
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de financiación			
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		6.738.231	17.587.540
Reembolsos de préstamos, clasificados como actividades de financiación		(8.356.580)	(15.961.404)
Pagos de pasivos por arrendamiento		(8.277.285)	(10.385.043)
Dividendos pagados, clasificados como actividades de financiación	(16)	(3.618.566)	(6.601.510)
Intereses pagados, clasificados como actividades de financiación		(24.499)	(31.099)
Flujo de efectivo procedente de (utilizado en) actividades de financiación		<u>(13.538.699)</u>	<u>(15.391.516)</u>
Incremento (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		296.378	1.072.325
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo			
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		<u>259.813</u>	<u>311.353</u>
Incremento (disminución) de efectivo y equivalentes al efectivo		556.191	1.383.678
Efectivo y equivalentes al efectivo (Saldo Inicial)		<u>10.757.766</u>	<u>5.258.872</u>
Efectivo y equivalentes al efectivo (Saldo Final)	(5)	<u><u>11.313.957</u></u>	<u><u>6.642.550</u></u>

Las notas adjuntas números 1 al 37 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

FORUS es una empresa chilena líder de retail omnicanal, enfocada en la experiencia del consumidor, conectando a las personas con las marcas que nos mueven. La empresa, que diseña, comercializa y distribuye calzado, vestuario y accesorios de marcas propias e internacionales, fue fundada en 1980 y a la fecha cuenta con 519 tiendas y 32 sitios web de e-commerce en Chile, Perú, Colombia y Uruguay. FORUS opera un portafolio de 28 marcas que incluye CAT, Hush Puppies, Columbia, Merrell, Rockford, Azaleia y Vans, entre otras.

Dirección:

Av. Las Condes N° 11.281, Torre C.

Las Condes

Santiago, Chile

Contacto:

Isabel Darrigrandi

Gerente de Relación con Inversionistas

Teléfono: +56 (2) 2923-3035

Email: ir@forus.cl

Website:

www.forus.cl/inversionistas