

RESULTADOS 1T23



SMU S.A.

Mayo 2023



Esta presentación puede contener proyecciones estimadas. Hemos basado cualquier proyección estimada principalmente en nuestras expectativas y proyecciones actuales en relación a eventos o tendencias financieras que puedan afectar a nuestro negocio y/o industria en el futuro. Si bien la administración considera que estas proyecciones son razonables, en base a la información que se posee actualmente, existen distintos factores que podrían llevar a que nuestros resultados difieran en significativamente con respecto a lo esperado, de acuerdo a nuestras proyecciones estimadas. Las palabras “creer”, “buscar”, “esperar”, “estimar”, “proyectar”, “planificar”, “debería”, “anticipar” y otras palabras similares, buscan expresar proyecciones estimadas. Estas proyecciones estimadas incluyen información acerca de los resultados posibles o esperados de nuestras operaciones, estrategias de negocio, planes de financiamiento, posición financiera, condiciones del mercado, potenciales oportunidades de crecimiento y los efectos del marco regulatorio y la competencia en el futuro.

Es de la esencia de las proyecciones estimadas, que estas involucren numerosos riesgos e incertidumbres, tanto generales como específicas, incluyendo el riesgo inherente que tienen las proyecciones o expectativas, que son básicamente que éstas finalmente no se lleven a cabo. En virtud de los riesgos e incertidumbres antes descritos, los eventos y/o circunstancias a futuro y que se presentan en esta presentación, pueden ocurrir o no y en ningún caso son garantías de desempeño de SMU en el futuro. Por lo tanto, advertimos a los lectores que no deben basar exclusivamente sus decisiones u opiniones en estas declaraciones. Las proyecciones estimadas son válidas solamente en la fecha en que se realizan, y SMU no asume ninguna obligación para actualizar o modificar cualquiera de las proyecciones estimadas contenidas en esta presentación, ya sea por existir nueva información o tratarse de hechos posteriores u otros factores nuevos.



Nuevas Aperturas

- Dos nuevas tiendas Unimarc y una conversión a S10 en lo que va del 2023
- Avanzando con el plan de aperturas para el resto del año:



8



3



3



5



E-commerce

- Centro robotizado de pedidos (MFC) ahora opera para más comunas de Santiago (42% de cobertura)
- Expansión de puntos de retiro en Unimarc, e implementación en las primeras tiendas Alvi.



Innovadora Actividad Promocional

- Aprovechando nuestra *expertise* en implementación de promociones, como eje central de nuestra estrategia comercial
- Profundizando el concepto de la *Ruta del Ahorro*
- Sinergias entre los formatos



Fidelidad de Clientes

- Encuentro de socios Alvi
- Reunió a clientes B2B con proveedores y marcas para ayudarles a hacer crecer sus negocios

VUELVE
VUELVE
VUELVE
VUELVE

ENCUENTRO DE Socios Alvi

VEN A CONOCER NUEVAS OPORTUNIDADES PARA TU NEGOCIO Y A PASARLO BIEN.

NO TE PIERDAS A:

**STEFAN KRAMER
NOCHE DE BRUJAS**

ADEMÁS:
MÁS DE 40 MARCAS EXPOSITORAS - CONCURSOS Y SORTEOS - DESCUENTOS EXCLUSIVOS - GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS - SHOWS EN VIVO.

MARTES 25 DE ABRIL
DE 16:00 A 21:00 HRS. MOVISTAR ARENA
EXCLUSIVO SOCIOS COMERCIANTES

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.ALVI.CL/ENCUENTRODESOCIOS

PRESENTAN: TORRE ALAMEDA, PILSENER, BAUDOIN, Kellogg's, MARCO POLO, EDRA, Club, Interno, Ambrofoli, Costas, Carozzi, Dog, Master Cat, Villa

PARTICIPAN: Doritos, Entero, Lays, Galletas, Knorr, HEINZ, Douory, MAGISTRAL, IANSA, Charly, Cannes, Felinnes, Livean, MUISSON, ZUKO, Nova, Elite, Polett, Clonida, Cabany, ACF, and many others.

Club Alvi MAYORISTA

Experiencia del Cliente

Crecimiento Marcas Propias

- 50+ productos lanzados en 1T23
- Crecimiento en ventas de 27% vs. 1T22

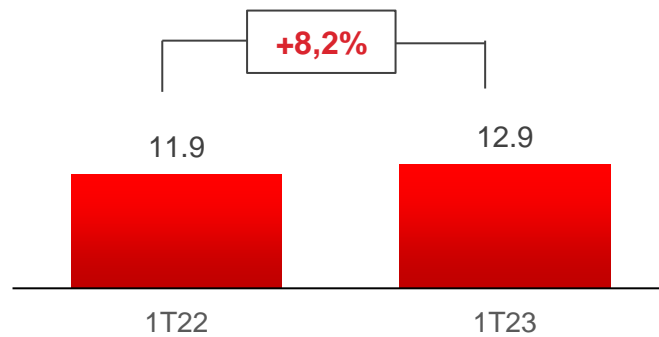


Nuestra
Cocina



- Implementación de modelo operativo eficiente al tercer grupo de tiendas Unimarc, sumando un total de 151.
- Expansión de módulos de auto servicio.
- Expansión de la herramienta de planificación de demanda Blue Yonder a nuevas categorías de productos.

Ventas/Jornada Equivalente
Primer Trimestre; CLP MM/mes (Chile)





Preocupación por el Medio Ambiente

- Certificación *Giro Limpio*: trabajando con proveedores de transporte para mejorar el desempeño energético.
- Certificación *Estrella Azul*: alcanzando metas en empaques reciclables.



Eficiencia &
Productividad

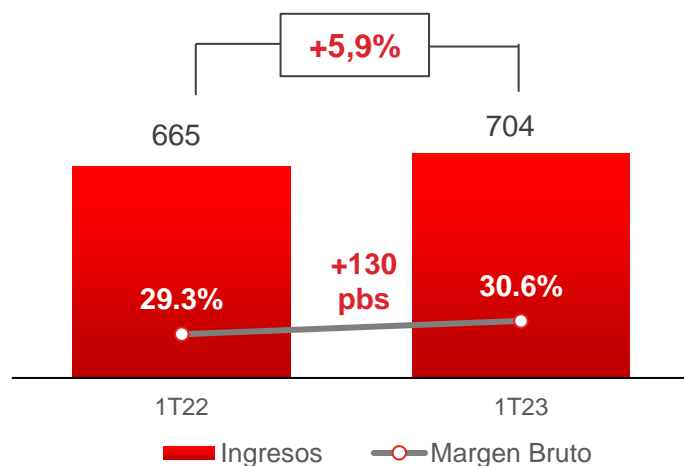


Experiencia
del Cliente



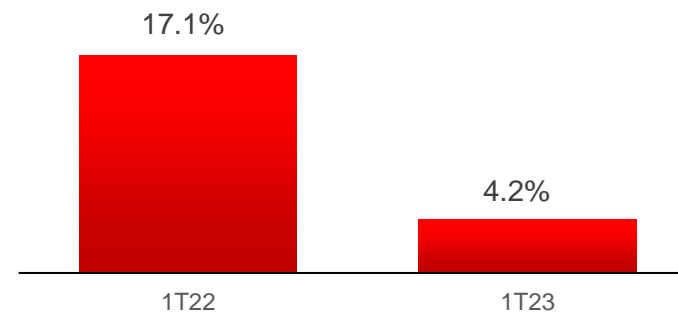
Ingresos

Primer Trimestre; CLP MMM



Same-Store Sales

Primer Trimestre; % Cambio

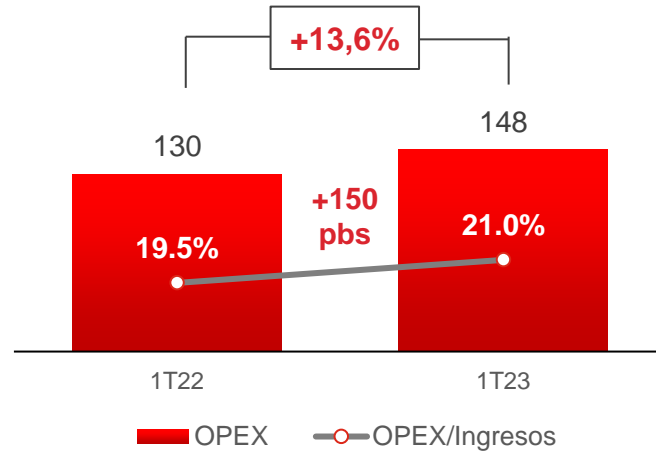


- Crecimiento en ventas impulsado por recuperación en tráfico y fuerte desempeño en formatos soft discount y cash & carry (+11,5%)
- Aumento en margen bruto refleja mejoras en eficiencia comercial

- SSS en 1T22 reflejan mayor liquidez, afectando preferencias de consumidores, generando una alta base de comparación para 1Q23

(1) Ventas de locales equivalentes (Same-store sales o "SSS") refleja el porcentaje de cambio en los ingresos de las ventas que estaban operando durante los mismos meses durante ambos períodos financieros en comparación. Para ser incluida en el cálculo, una tienda debe llevar por lo menos 13 meses consecutivos desde la fecha de apertura o reapertura.

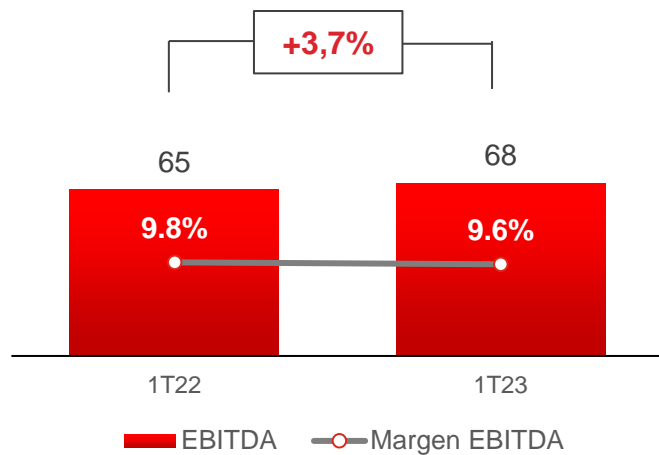
Gastos Operacionales
Primer Trimestre; CLP MMM



- Aumento en los gastos operacionales debido a la inflación anual acumulada (13,3%) y mayor salario mínimo (17,1%)

(1) Gastos operacionales = gastos administrativos + gastos de distribución (excluyendo depreciación y amortización).

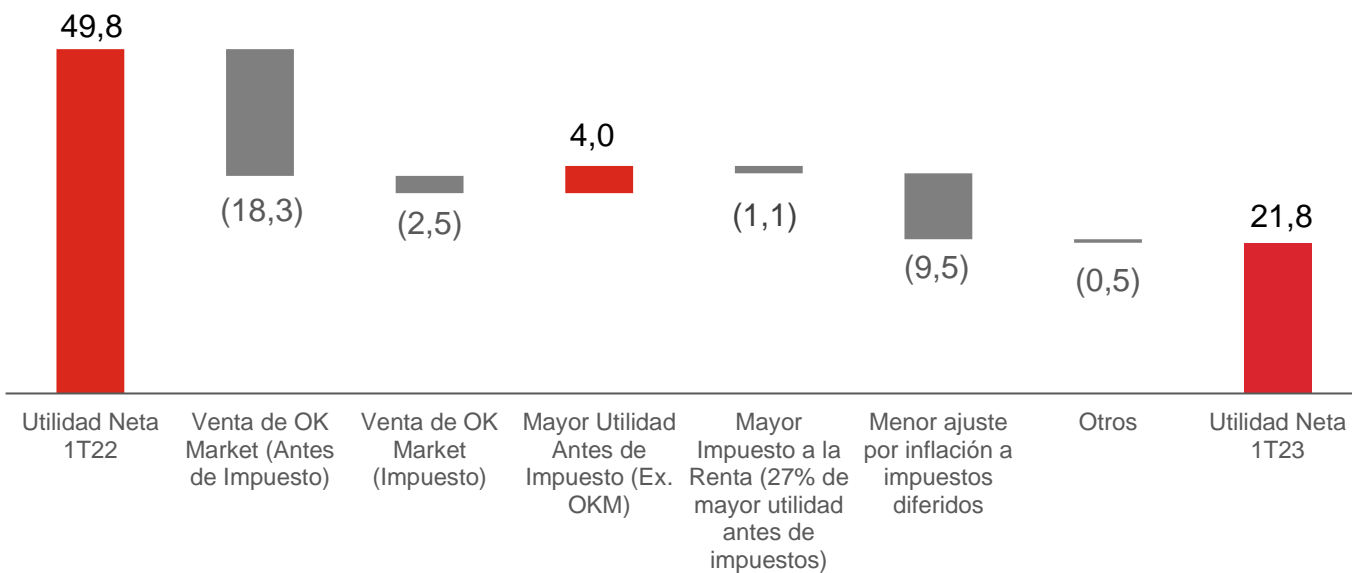
EBITDA
Primer Trimestre; CLP MMM



- Crecimiento en EBITDA a pesar de alta base de comparación en 1T22
- Margen EBITDA muy por sobre objetivo a largo plazo de 9%

(1) EBITDA = Ganancia bruta – gastos administrativos – costos de distribución + depreciación + amortización.

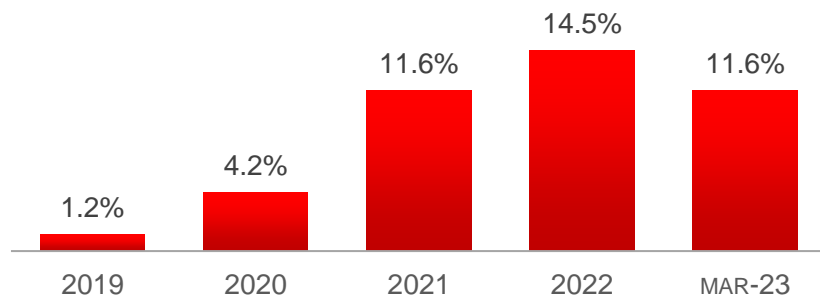
Utilidad Neta 1T23 vs. 1T22
CLP MMM



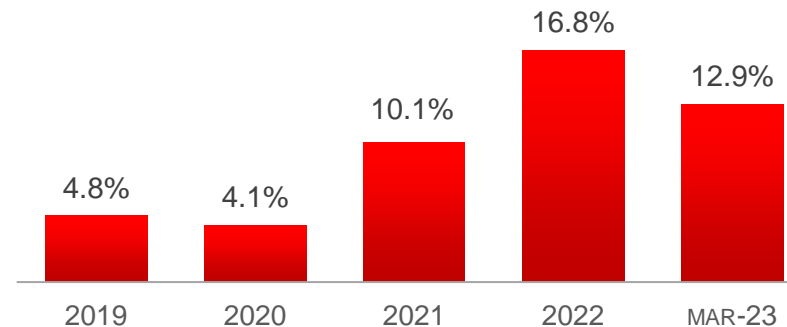
Comparación año a año afectada por:

- Venta de OK Market en 1T22 (CLP 20,8 MMM)
- Menor corrección monetaria de impuestos diferidos

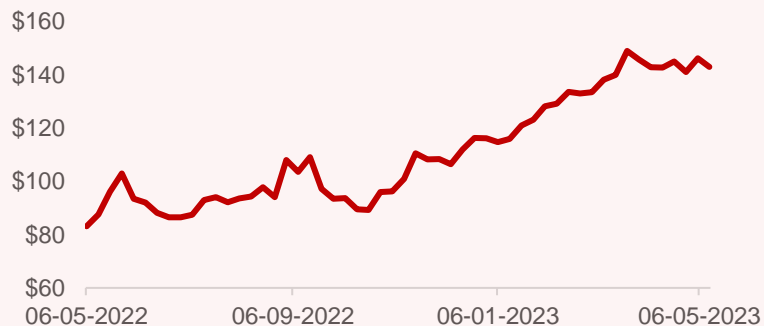
Rentabilidad por Dividendo ⁽¹⁾



Rentabilidad sobre Patrimonio ⁽²⁾



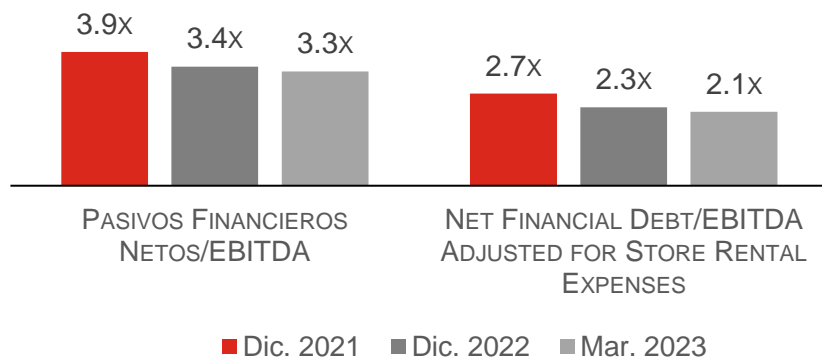
Precio de Acción SMU



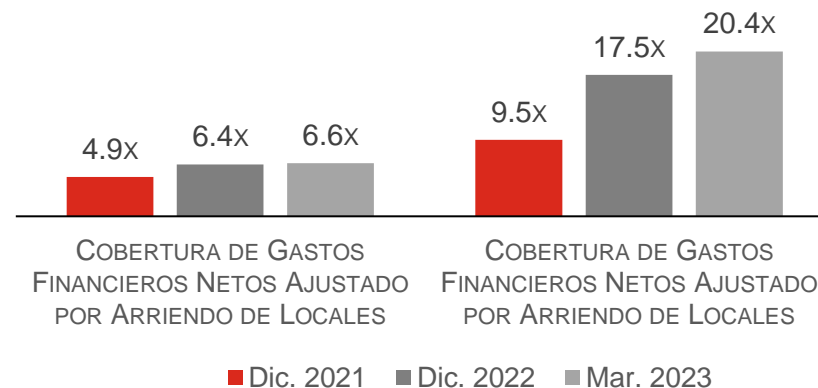
(1) Rentabilidad por Dividendo = Dividendos pagados durante los últimos doce meses / precio de la acción al final del período.

(2) Rentabilidad sobre Patrimonio = Utilidad neta para los últimos doce meses / patrimonio al final del período.

Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros



(1) Definiciones:

Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes

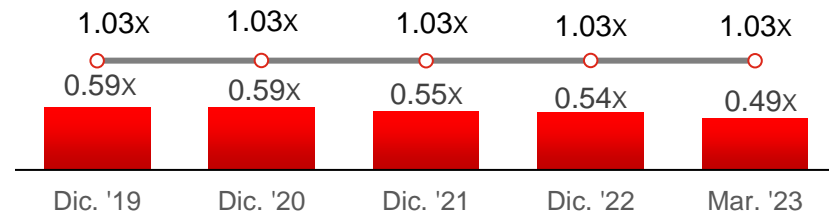
Deuda financiera neta = otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – obligaciones por derechos de uso corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes



EBITDA ajustado por arriendo de locales= EBITDA considerando gastos de arriendo no incluidos en gastos de administración bajo NIIF

Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – ingresos financieros totales)

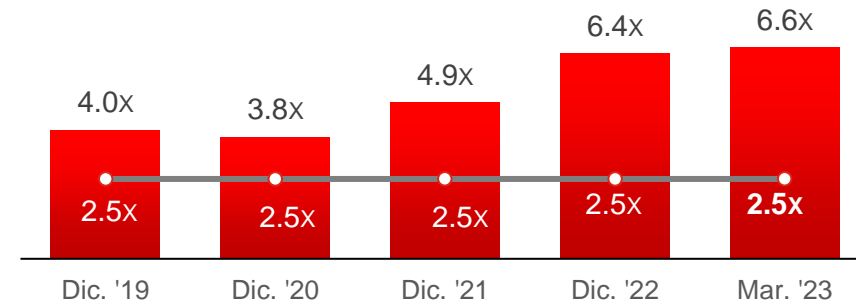
Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA ajustado por arriendo de locales de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – gastos financieros por obligaciones por derechos de uso - ingresos financieros totales)



Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽²⁾



 Deuda Financiera Neta / Patrimonio  Covenant Bonos Locales

Cobertura de Gastos Financieros ⁽³⁾

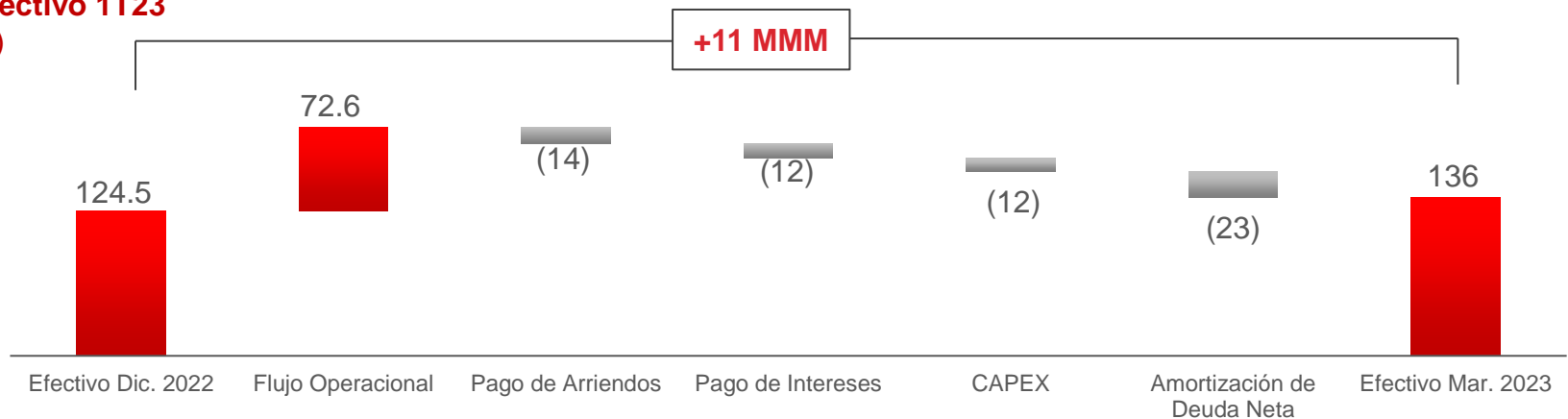


 Cobertura Gastos Financieros  Covenant Bonos Locales

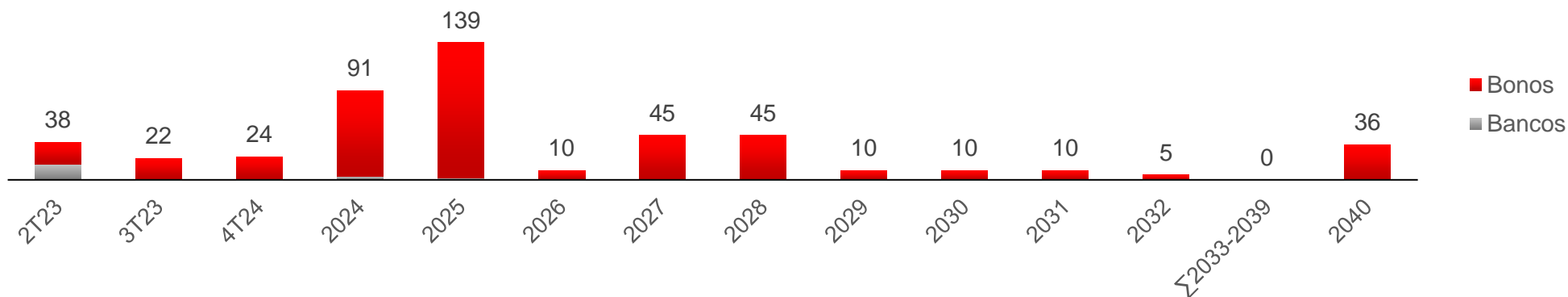
(1) Deuda financiera neta = Pasivos financieros totales corrientes y no corrientes menos contratos de arrendamiento que califican como leasing financiero corrientes y no corrientes menos efectivo y equivalentes al efectivo

(2) Cobertura de gastos financieros = EBITDA/gastos financieros netos

Flujo de Efectivo 1T23
(CLP MMM)

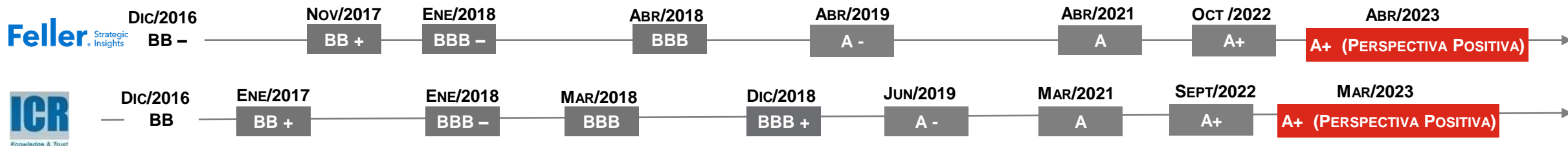


Perfil de Vencimientos al 31 de marzo, 2023
(Bonos y Bancos - CLP MMM)



Perspectiva Positiva

- Como resultado de los procesos de revisión anual en marzo y abril, las clasificadoras de riesgo ICR y Feller-Rate mejoraron las perspectivas a positivas
- El cambio refleja las mejoras sostenidas en los resultados financieros y operacionales de 2022.
- Clasificación actual: A+, perspectivas positivas



RESULTADOS 1T23



SMU S.A.

Mayo 2023

