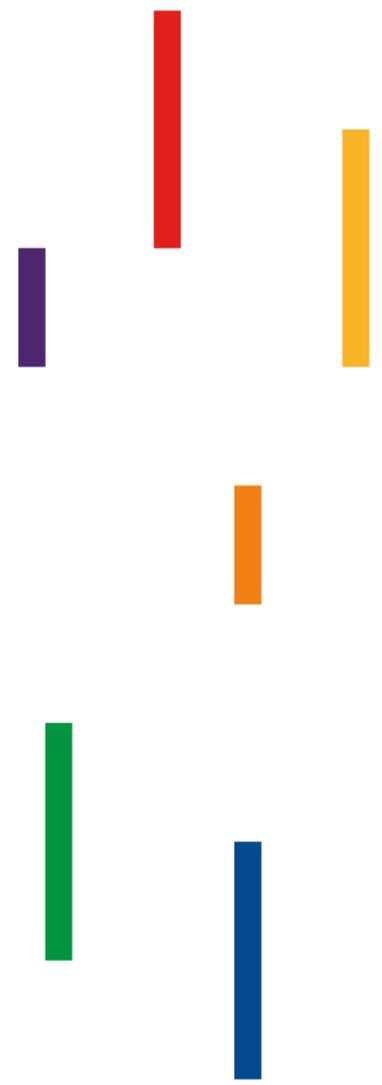


Resultados 3T24

SMU S.A.

Noviembre 2024



DISCLAIMER

Esta presentación contiene proyecciones estimadas. Hemos basado cualquier proyección estimada principalmente en nuestras expectativas y proyecciones actuales en relación con 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. Cifras asociadas a fechas futuras, así como las palabras “meta”, “objetivo”, “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 en 2024



7



1



3



3

- 9 aperturas en 3T24, un máximo histórico en un trimestre
- Nuevas tiendas superando las expectativas: en promedio, ventas y EBITDA sobre plan



Super 10 Lampa

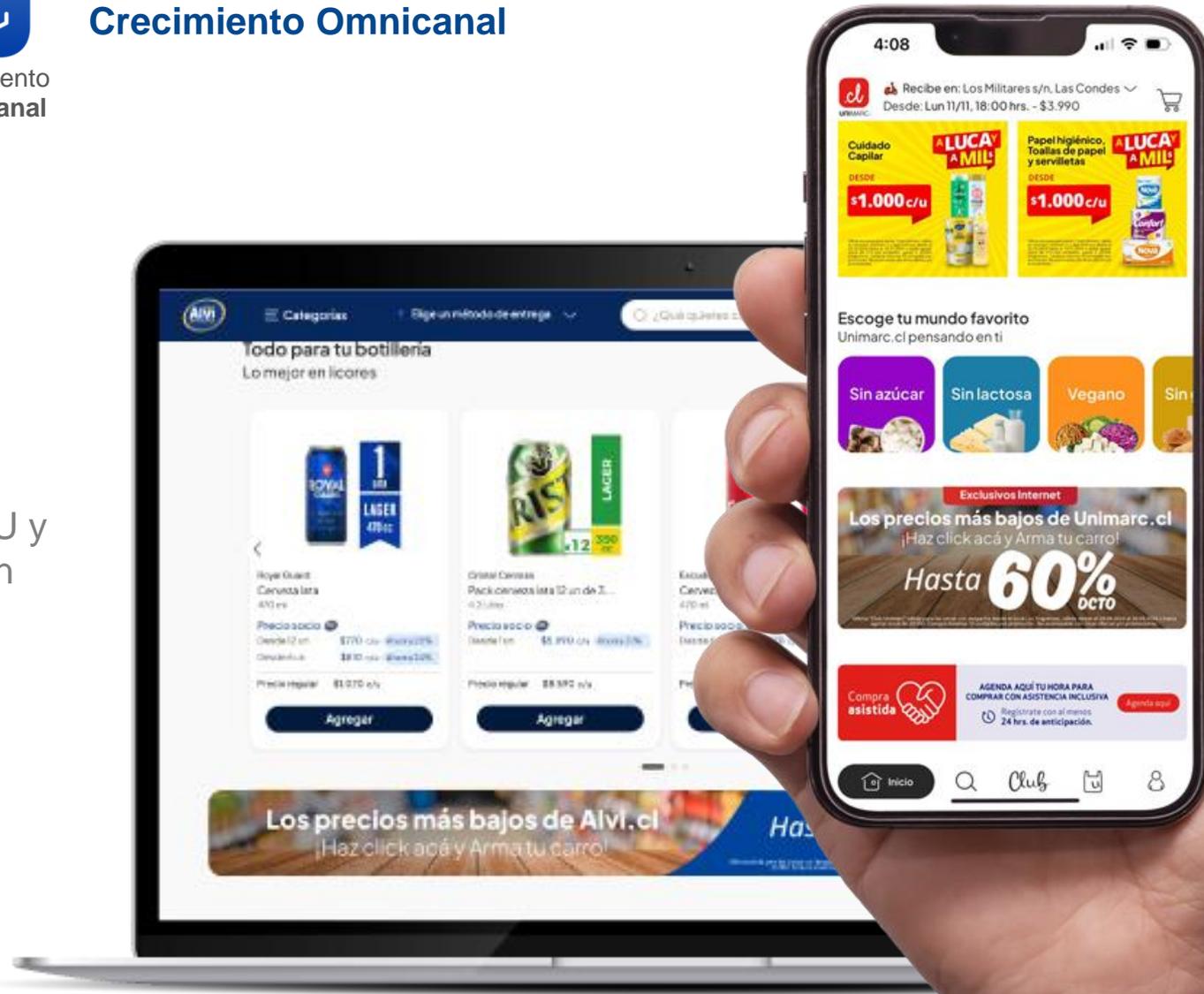


Unimarc San Esteban



Crecimiento Online

- Ventas a través de plataformas propias de SMU y *last milers* crecieron 28% en 3T24 vs. 3T23.
- Participación venta online 3T24: 4%.



Nuevas Promociones

- Promociones focalizadas en productos básicos de alta sensibilidad en precio para clientes, impulsando el crecimiento de las ventas en el tercer trimestre.



PRECIO OFERTA

Hasta **40%** DCTO

Llena tu despensa con estas ofertas

¡Comprar!

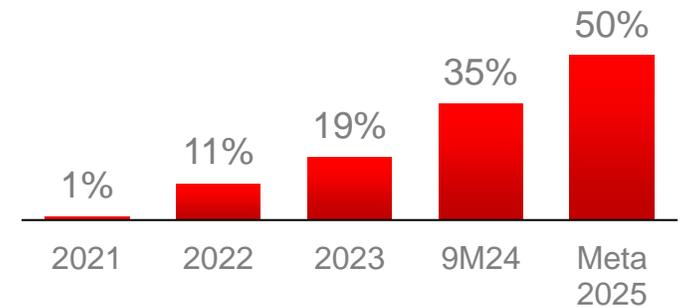
The banner features a collection of grocery items including a large bottle of Kellogg's cereal, a bag of Banquete lentils, a bag of Gataca pasta, a bottle of Belmont dressing, and a bag of Ellmann's flour. The background is a kitchen setting.

Crecimiento Marcas Propias



- Productos de alta calidad a precios atractivos y que contribuyen al ahorro de nuestros clientes
- 130+ nuevos productos lanzados en 9M24
- Penetración marcas propias 3T24: 13,3%

Productos de Marcas Propias con
Packaging Reciclable
(% Surtido)



Programas de Fidelización

- Primer supermercadista en Chile en ofrecer niveles de socio como parte de club de lealtad.
- Descuentos diferenciados según nivel de socio.
- Desde su lanzamiento en julio, cada mes aproximadamente 300K+ clientes subieron de nivel.

Club
UNIMARC

3,8 millones
socios con compras en los
últimos 3 meses



➔ **más compras,
más ahorras**
Con el nuevo sistema de
beneficios del Club Unimarc



Programas de **Fidelización**

Encuentro de Socios Alvi 2024:

- Participación de más de 7.000 socios comerciantes y representantes de 40 grandes marcas que abastecen el canal tradicional.
- Comerciantes descubrieron nuevos productos y oportunidades de crecimiento para aumentar la rentabilidad de sus negocios.



100 mil
socios con compras en los
últimos 3 meses

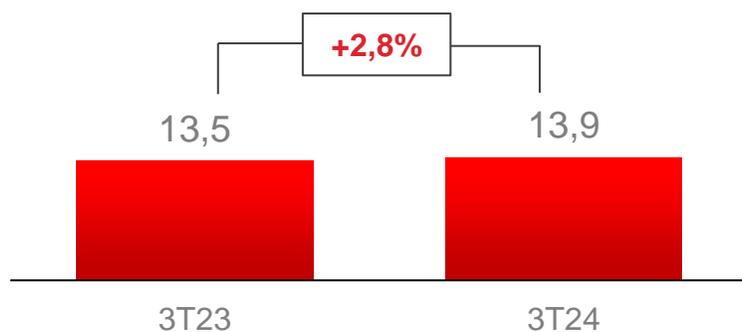




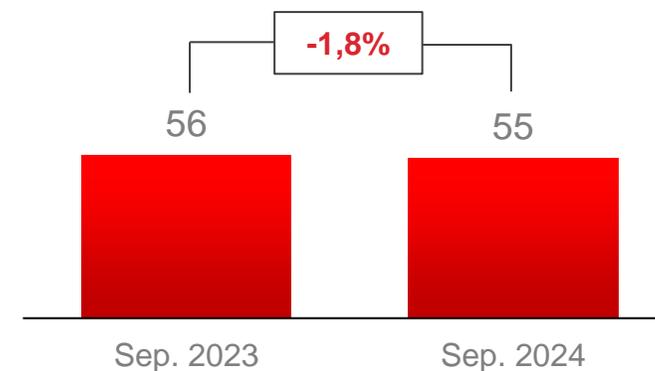
Eficiencia Operacional

- Implementación continua de tecnologías (ej. módulos de autoservicio, voice picking, planificación de demanda automatizada) que mejoran eficiencia, productividad y experiencia del cliente.

Venta / Jornada Equivalente
(Chile; CLP MM/mes)



Dotación Promedio / Tienda



Eficiencia Logística

- Nuevo centro de distribución para SMU Perú inaugurado en octubre
- Ubicado estratégicamente en Piura para abastecer el creciente número de tiendas Maxiahorro ubicadas en el norte de Perú.



maxi
ahorro

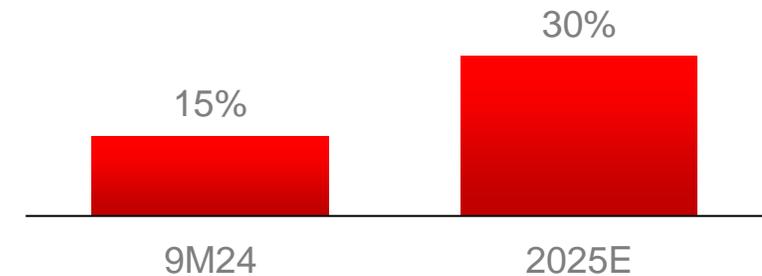




Eficiencia Energética

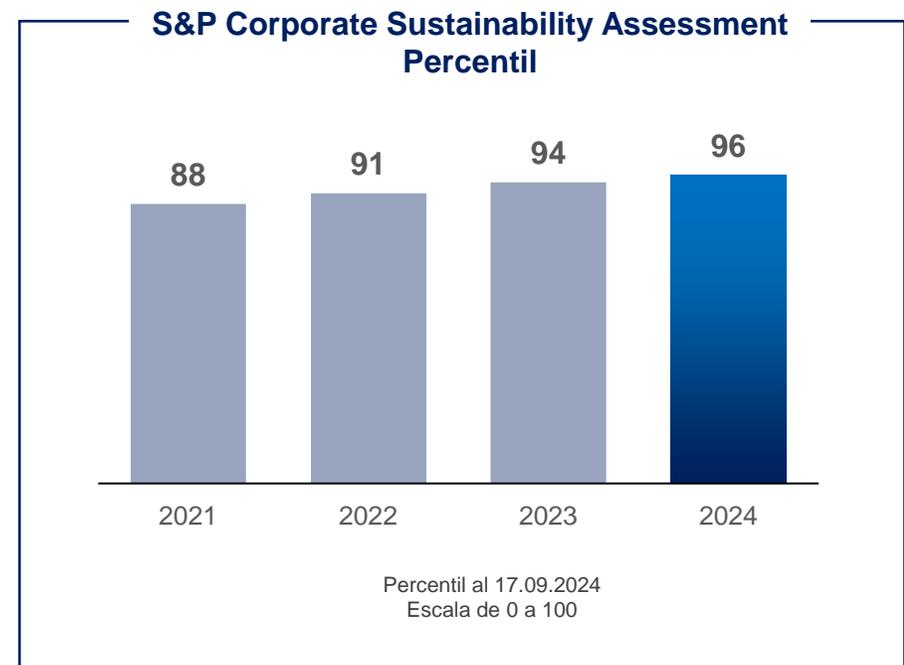
- Energía renovable representa el 15% del consumo de electricidad en Chile.
 - Licitación de cliente libre en ejecución permitiría sumar un 15% adicional del consumo, alcanzando un total de 30%.
- Enfoque en el consumo de energía: Proyecto Tienda Sostenible se ha implementado en 16 locales.
 - Monitorización de consumo y control automatizado de clima e iluminación.
 - 5-10% de ahorro de energía.

Energías Renovables / Tarifas Eléctricas No Reguladas (% del consumo eléctrico en Chile)





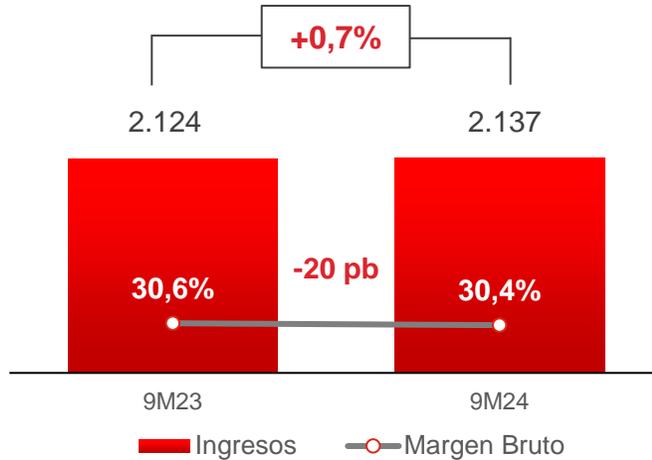
Desempeño ESG





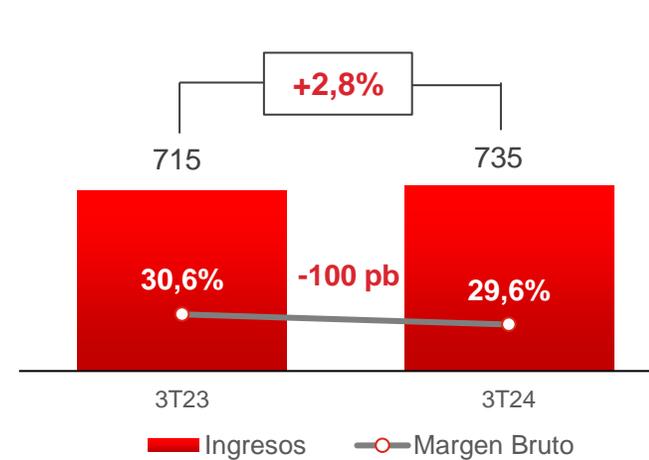
Ingresos

Primeros nueve meses; CLP MMM



Ingresos

Tercer trimestre: CLP MMM



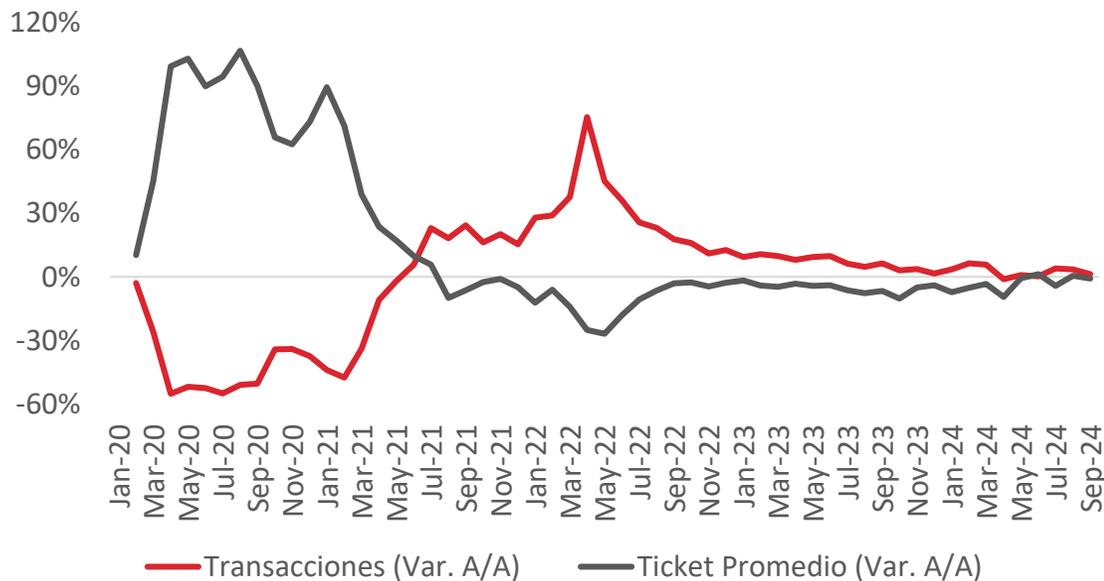
- Recuperación en el crecimiento de ingresos: 2,8% en 3T24 (-1,9% en 2T24), impulsado por Unimarc (+3,6%), reflejando una mejora en SSS (+1,5%), así como un fuerte desempeño de las nuevas tiendas.
- El menor margen bruto refleja la actividad promocional implementada durante el 2T y el 3T, enfocada en productos básicos de alta sensibilidad al precio para los consumidores, afectando el mix de ventas. Se espera una recuperación para el 4T24, debido a una mayor eficiencia comercial.



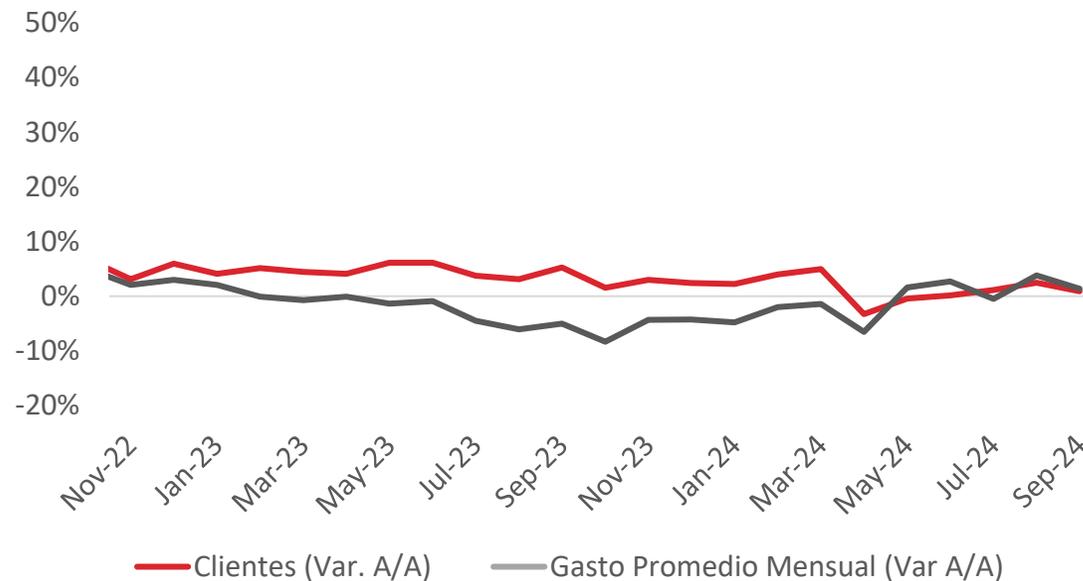
3T24 Resultados

Clientes, Transacciones y Ticket

Número de Transacciones y Ticket Promedio (% Var. A/A)



Número de Clientes y Gasto Promedio Mensual (% Var. A/A)



- **Número de transacciones y Clientes:** crecimiento consistente año a año hasta abril de 2024, seguido de una recuperación en mayo y junio, con un crecimiento continuo en el 3T24.
- **Ticket Promedio y Gasto Mensual Promedio por Cliente:** menor año a año desde al menos inicios de 2023, con recuperación en mayo y junio de 2024 y una tendencia positiva que continúa en el 3T24

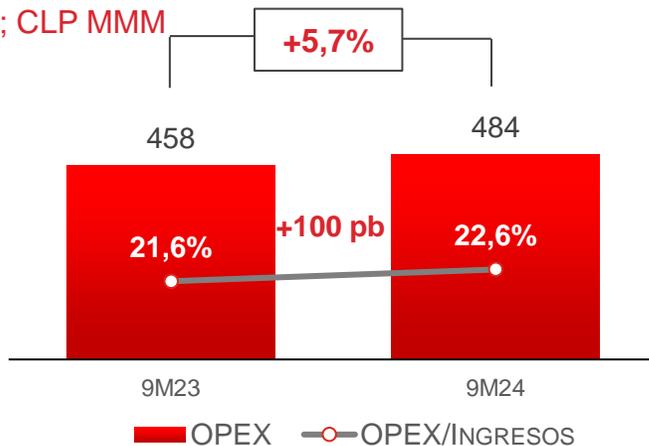


3T24 Resultados

Gastos Operacionales (1)

Gastos Operacionales

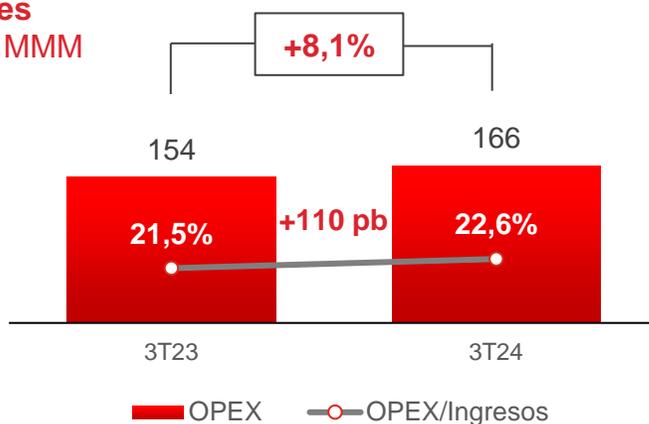
Primeros nueve meses; CLP MMM



- Gastos de personal y servicios representan más del 85% del aumento en los gastos operativos.
 - Salario mínimo promedio (+10% en 9M24 y +12% en 3T24)
 - Inflación
 - Aumento tarifas eléctricas

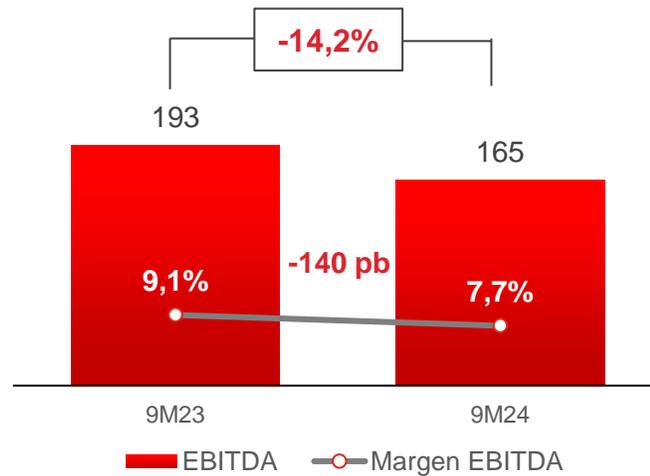
Gastos Operacionales

Tercer trimestre; CLP MMM

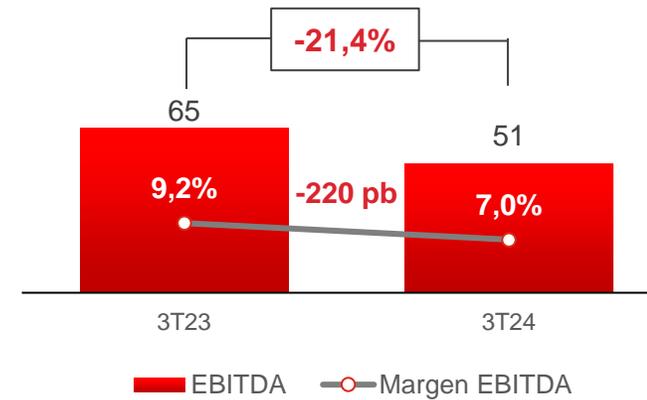


(1) Gastos operacionales = gastos administrativos + gastos de distribución (excluyendo depreciación y amortización).

EBITDA
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



EBITDA
Tercer Trimestre; CLP MMM



- EBITDA afectado por una menor ganancia bruta y un aumento en los gastos operacionales.
- Mejora secuencial en el margen EBITDA (7,0% en el 3T24 vs. 6,8% en el 2T24), y se espera una mejora adicional en el 4T.

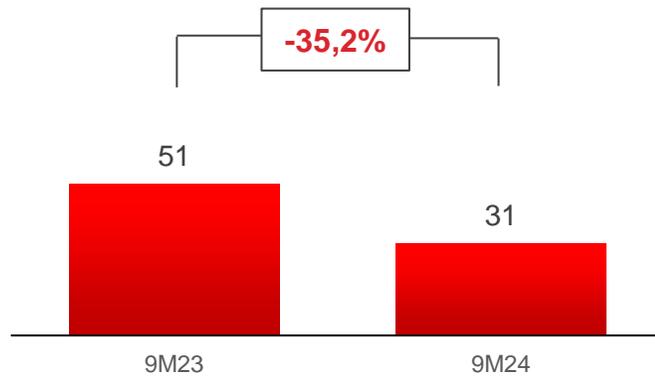
(1) EBITDA = Ganancia bruta – gastos administrativos – costos de distribución + depreciación + amortización.



Utilidad Neta

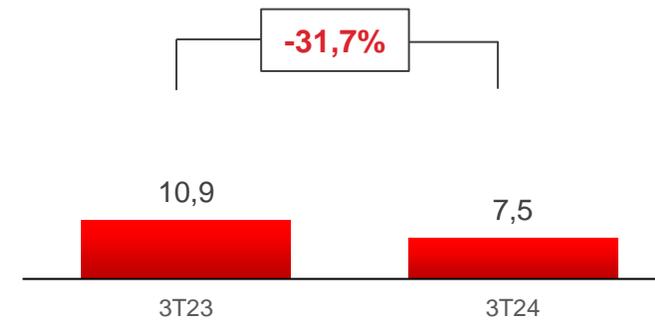
Utilidad Neta

Primeros Nueve Meses; CLP MMM



Utilidad Neta

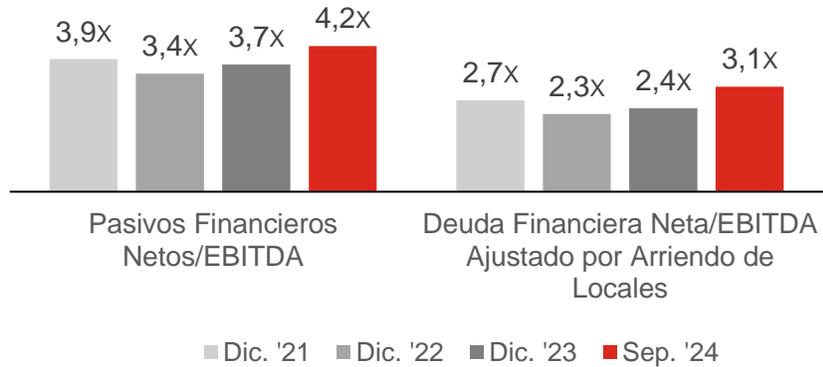
Tercer Trimestre; CLP MMM



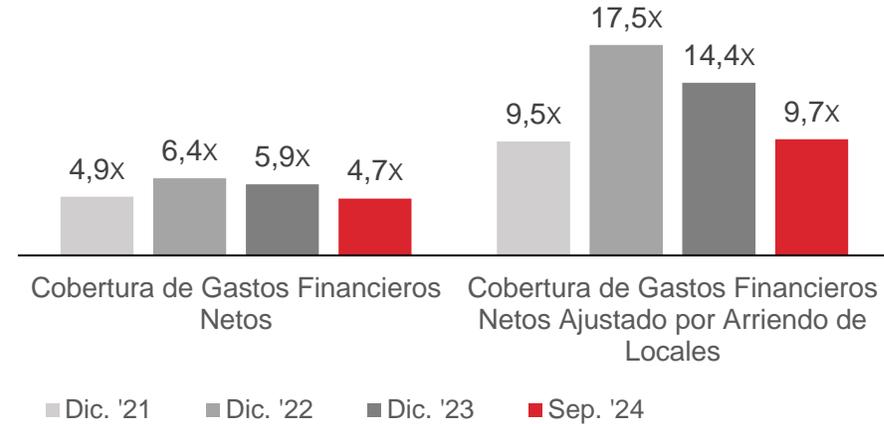
- La menor utilidad neta refleja una reducción en la utilidad operativa (-CLP 32 MMM en 9M24 y -CLP 15,7 MMM en 3T24), compensada parcialmente por un mayor beneficio por impuestos a las ganancias (+CLP 14,1 MMM en 9M24 y +CLP 10,3 MMM en 3T24).



Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros Netos



(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

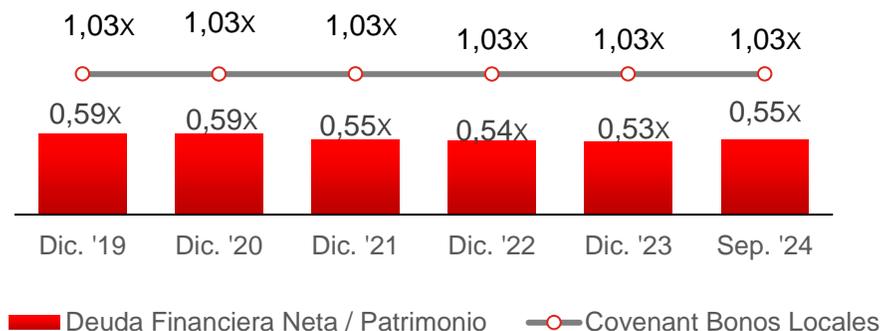
EBITDA ajustado por arriendo de locales= EBITDA considerando gastos de arriendo no incluidos en gastos de administración bajo NIIF

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

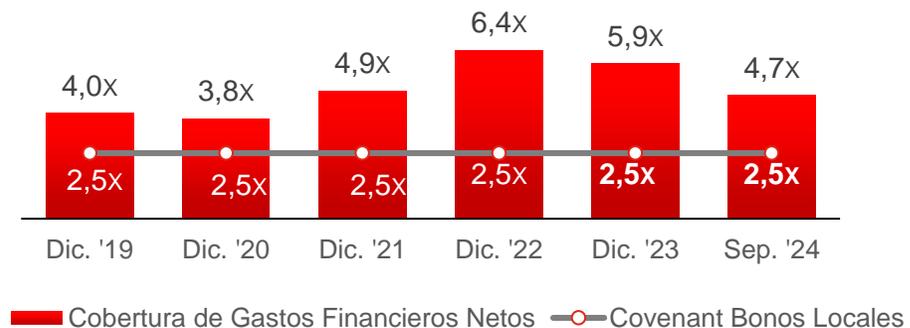
Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA ajustado por arriendo de locales de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – gastos financieros por obligaciones por derechos de uso - ingresos financieros totales)



Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽¹⁾

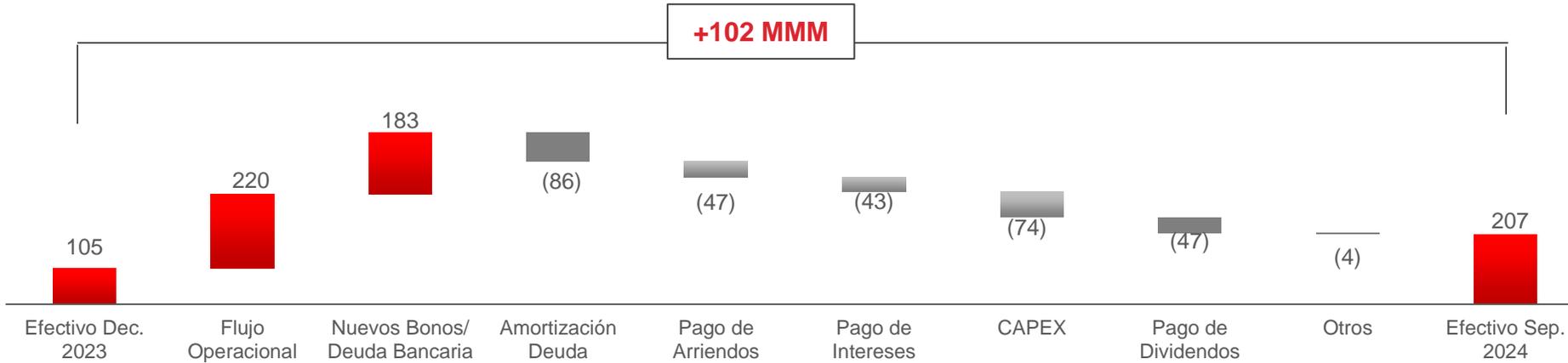


Cobertura de Gastos Financieros Netos ⁽²⁾



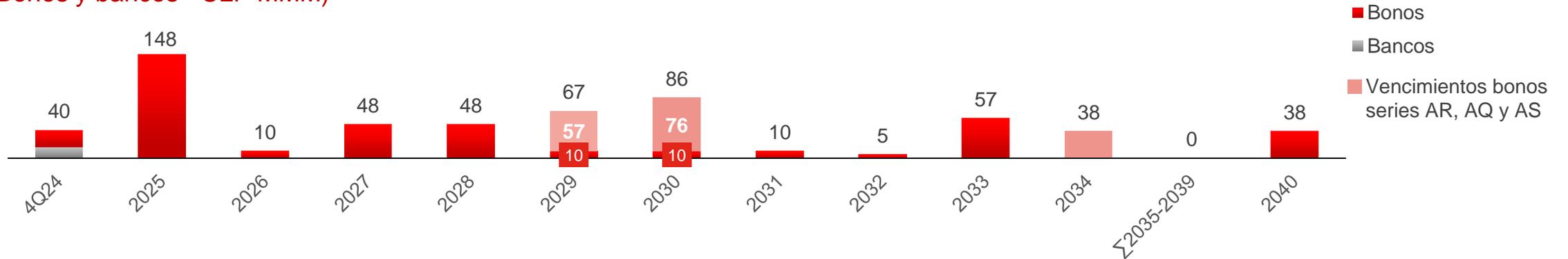
(1) Deuda financiera neta = Pasivos financieros totales corrientes y no corrientes menos contratos de arrendamiento que califican como leasing financiero corrientes y no corrientes menos efectivo y equivalentes al efectivo
 (2) Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA/gastos financieros netos

Flujo de efectivo 9M24 (CLP MMM)



- Estrategia de refinanciamiento ha generado un excedente de caja de CLP 160 MMM, otorgando flexibilidad para cubrir vencimientos de bonos y bancos en 4T24 + 2025 (CLP 190 MMM)

Perfil de vencimientos al 30 de septiembre de 2024
(Bonos y bancos - CLP MMM)



Resultados 3T24

SMU S.A.

Noviembre 2024

