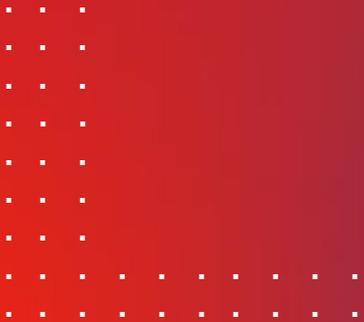


EMISIÓN BONOS CORPORATIVOS



SMU S.A.

Marzo 2024



La información relativa a los asesores es de responsabilidad de los asesores respectivos, cuyos nombres aparecen impresos en esta página.

La información contenida en esta presentación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Comisión para el Mercado Financiero.

Señor(a) Inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en este documento presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por SMU S.A. en conjunto con Scotia Asesorías Financieras Ltda.

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 específicos, 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.

AGENDA

1. SMU en una mirada

2. Atractivos de Inversión

3. Emisión de Bonos Corporativos

Supermercadista con posición de liderazgo en Chile, múltiples formatos y una amplia cobertura del mercado en una industria defensiva

+10 MM

Profundo conocimiento de sus clientes



US\$ 3 bn de ingresos anuales

Múltiples Formatos



Tiendas ubicadas cerca de más del

86%

de la población de Chile

98%



de las ventas

Industria defensiva con foco en alimentos

3#

supermercadista en Chile, participación de mercado

17,3%

23 MIL colaboradores



SMU Hoy Nuestros formatos

Múltiples formatos brindan **cobertura de todos los segmentos socioeconómicos y hábitos de compra**



UNIMARC

unimarc.cl

SUPERMERCADO TRADICIONAL

FOCO EN PROXIMIDAD Y REPOSICIÓN

67% DE INGRESOS

292 LOCALES

PROMEDIO 1,200 M²



MAYORISTA 10/ SUPER10

ECONÓMICO/SOFT DISCOUNT

FOCO EN PRECIO Y ABASTECIMIENTO

17% DE INGRESOS

64 LOCALES

PROMEDIO 1,300 M²



ALVI

Alvi.cl

MAYORISTA

CLUB MAYORISTA, FOCO EN REPOSICIÓN

14% DE INGRESOS

34 LOCALES

PROMEDIO 1,400 M²



Mayorsa

¡COMPRA MÁS, AHORRA MÁS!

SMU PERÚ

SOFT DISCOUNT / MAYORISTA

FOCO EN PRECIO Y ABASTECIMIENTO

2% DE INGRESOS

30 LOCALES

PROMEDIO 700 M²

Programas de fidelización nos permiten **conocer mejor a nuestros más de 10 millones de clientes y responder a sus cambiantes necesidades y preferencias**

Club
UNIMARC



Regístrate aquí y disfruta los descuentos del Club Unimarc en viajes, restaurantes, entretenimiento y mucho más!



u

Club
UNIMARC

Ahorro y beneficios

¡altiro!

Regístrate en el Club Unimarc y disfruta los descuentos en viajes, restaurantes, entretenimiento y mucho más!

YA ES MOMENTO DE UNAS VACACIONES... ¿UN VIAJECITO? ¡altiro!

Fin de semana largo

Hasta 30%* dcto.
EN PASAJES NACIONALES E INTERNACIONALES
JetSMART
¡APROVECHA ALTIRO!

¡Nuevo beneficio!

¿Y SI COMEMOS ALGO RICO? ¡altiro!

Desde 20%* dcto.
RESTAURANTES SELECCIONADOS

¡Cuentita llena, comenito contento!

20%* dcto.
En todos los restaurantes

20%* dcto.
TODOS los restaurantes

DISFRUTA TAMBIÉN ESTOS RESTAURANTES

¡APROVECHA ALTIRO!

DESCUBRE ESTAS OFERTAS CLUB UNIMARC ¡altiro!

**BAJA LA APP
Y AHORRA MÁS
PARA TU NEGOCIO**

Descuento en lo que **TÚ** siempre compras.

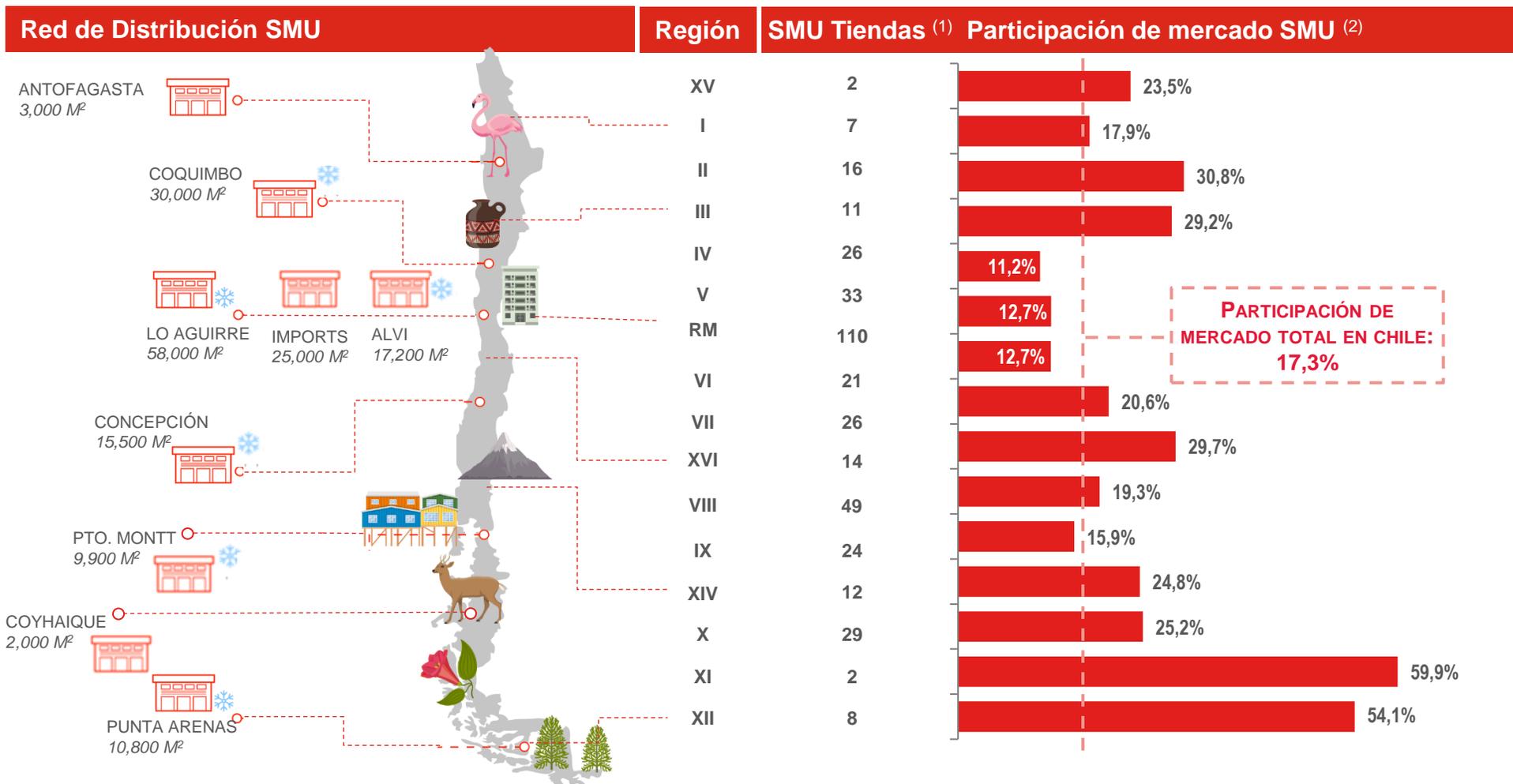
MÁS promociones al alcance de tu mano.

DESCARGALA GRATIS EN

App Store Google Play



100% de cobertura de Chile con liderazgo en múltiples regiones, soportada por una plataforma operacional integrada.



1. Número de tiendas Unimarc, Alvi, Mayorista 10 y Super10 al 31.12.2022.

2. Participación de mercado = ventas de SMU Chile año 2022 sobre las ventas totales de supermercados en Chile en 2022 según el INE.

AGENDA

1. SMU en una mirada

2. Atractivos de Inversión

I. Exitosa Trayectoria

II. Estrategia 2023 - 2025

III. Gestión Financiera

3. Emisión de Bonos Corporativos



Crecimiento + Integración
2007-2013

Optimización + Eficiencia
2014-2016

Crecimiento + Rentabilidad
2017-2019 2020-2022



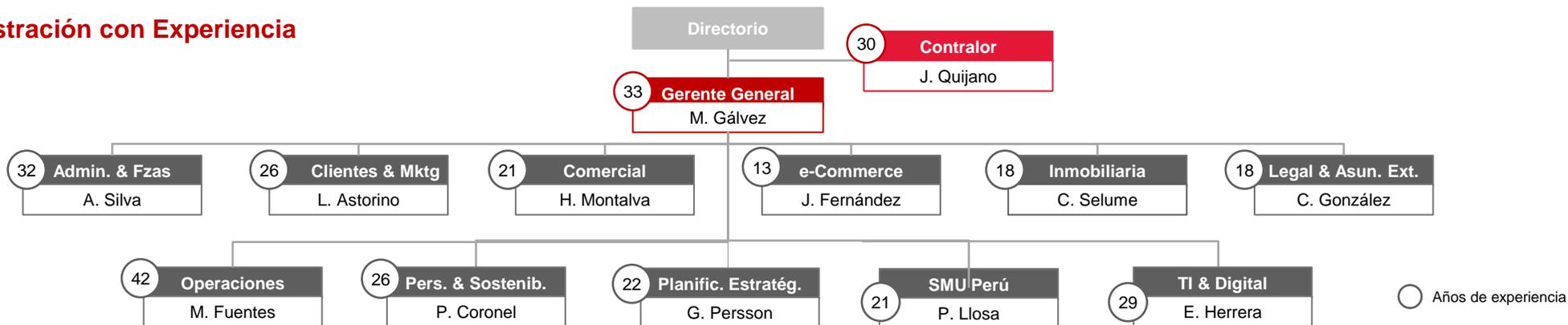
-  **Experiencia del Cliente**
-  **Eficiencia Operacional**
-  **Excelencia Operacional**
-  **Sostenibilidad**
-  **Desarrollo Tecnológico**
-  **Fortalecimiento Financiero**

-  **Crecimiento Omnicanal**
 - 19 Tiendas + 43 Remodeladas
 - Lanzamiento Soft Discount
-  **Experiencia del Cliente**
 - 14 Marcas Propias
 - 1.500 SKUs
-  **Eficiencia y Productividad**
 - Nuevo Modelo Operativo
 - Eficiencia llenado de camiones
 - Voice Picking
-  **Organización Comprometida y Sostenible**
 - "Todos Ganan"
 - "Huella Chile"
 - Apoyo PYMES

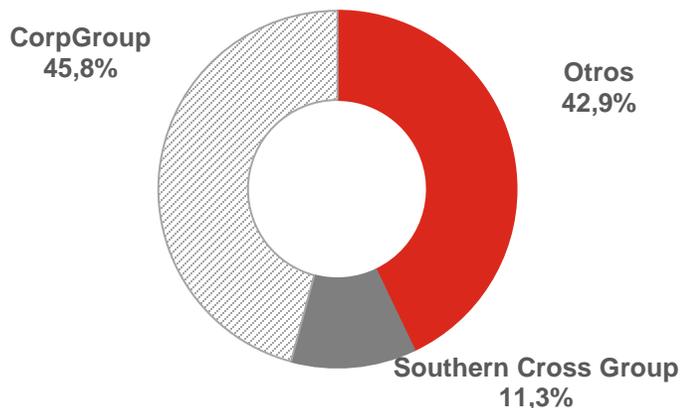
- Ubicaciones Premium
- Expansión a Nuevos Formatos
- Cobertura Nacional
- Crecimiento Orgánico e Inorgánico

- Fortalecimiento Comercial**
- Eficiencia Operacional**
- Fortalecimiento Financiero**

Administración con Experiencia



Estructura de Propiedad (29.02.2024)



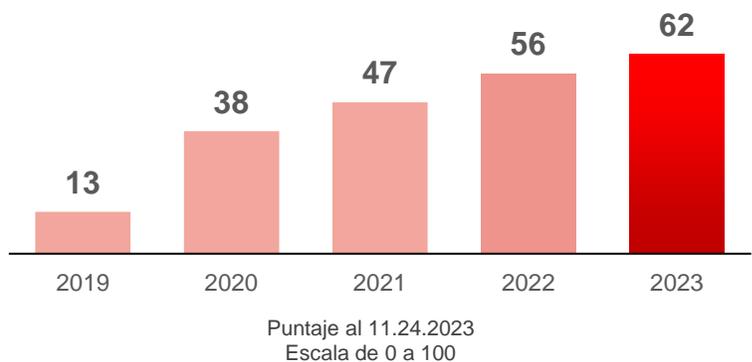
Directorio: Expertise en Diversas Industrias

Nombre	Cargo	Experiencia en Sectores
Pilar Dañobeitia E.	Presidenta	Multisector
Francisca Saieh G.	Vicepresidenta	Marketing & Diseño Consumidor
Alejandro Álvarez A.	Director	Legal
Abel Bouchon S.	Director	Consumer & Retail
Fernando Del Solar C.	Director	Consumer & Retail
Andrés Olivos B.	Director	Consumer & Retail
Rodrigo Pérez M.	Director Independiente	Financiero & Público
Tina Rosenfeld K.	Directora Independiente	Consumer & Retail
Raúl Sotomayor V.	Director	Multisector

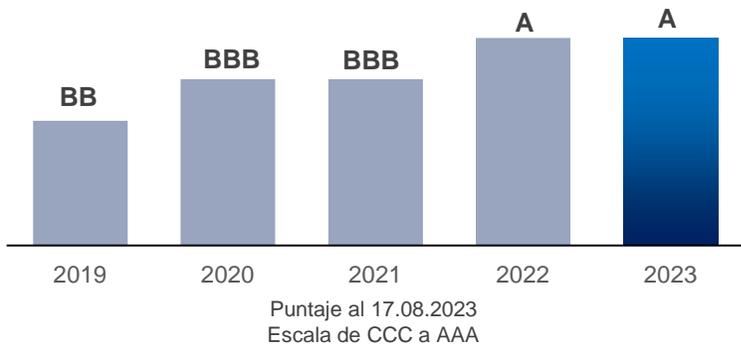
Hemos fortalecido nuestro desempeño y transparencia en materia ESG, mejorando nuestros puntajes

Evolución Favorable Métricas de Sostenibilidad

S&P Corporate Sustainability Assessment



MSCI ESG Ratings



Iniciativas que Impactan Positivamente en la Comunidad y el Medioambiente



Apoyo a PYMES Regionales

Comercializan sus productos en tiendas Unimarc, desarrollando sus negocios y mejorando el surtido para nuestros clientes



Modelo de Diversidad e Inclusión

- Certificación bajo NCh 3262
- Estrategia de responsabilidad social enfocada en iniciativas de inclusión (Teletón, Fundación Las Rosas, et. al.)



No Desperdicio de Alimentos

- En 2023 evitamos el desperdicio de 6.900 tons. de alimentos, equivalente a 4.326 tons. de CO2e en emisiones que se dejaron de generar
- Al mismo tiempo, ayudamos a más de 173 mil personas vulnerables con donaciones de alimentos



Gestión de Energía

- Implementación de Sistema de Gestión de Energía bajo ISO 50.001
- Aumento de energía de fuentes renovables

AGENDA

1. SMU en una mirada

2. Atractivos de Inversión

I. Exitosa Trayectoria

II. Estrategia 2023 - 2025

III. Gestión Financiera

3. Emisión de Bonos Corporativos

Plan 2023-2025: Alcanzar el **crecimiento rentable y sostenible** a través de la consolidación de nuestra **estrategia multiformato**, satisfaciendo las **necesidades de nuestros clientes** y generando **valor compartido** para todos nuestros grupos de interés

Plan Estratégico
23
25



Crecimiento Omnicanal

- ✓ Nuevas aperturas (58), remodelaciones y reconversiones (78) M10/S10 (14)
- ✓ Consolidar negocio e-commerce, mejorando experiencia y eficiencia



Experiencia del Cliente

- ✓ Expansión marcas propias, con nuevos productos y marcas especializadas
- ✓ Fortalecer categorías perecibles con metodología 360°



Eficiencia & Productividad

- ✓ Eficiencia en sala
- ✓ Expansión y eficiencia logística
- ✓ Eficiencia energética



Organización Comprometida & Sostenible

- ✓ Valor compartido con proveedores y comunidades
- ✓ No desperdicio de alimentos y gestión de huella de carbono
- ✓ Diversidad e inclusión

CAPACIDAD FINANCIERA

TECNOLOGÍA & DIGITALIZACIÓN



Crecimiento Omnicanal

Plan Estratégico 23 25

Nuevas Aperturas

- Total de 58 nuevas aperturas planeadas para 2023-2025



27



9



7



15

Tiendas Montserrat

- Nuevas aperturas incluyen tiendas anteriormente operadas por la cadena Montserrat
- Inversión con un retorno más alto que una tienda completamente nueva
 - Crecimiento en las regiones Metropolitana y Valparaíso
 - A través de la estrategia multiformato podemos convertir 21 ubicaciones en 23 tiendas, combinadas en Unimarc/Alvi

Conversiones y Remodelaciones

- Convertir 14 tiendas M10 en S10



- Remodelar 78 tiendas Unimarc & Alvi



75



3



Experiencia del Cliente

Plan
Estratégico
23
25

Fidelidad de Clientes

- Expandir personalización para aumentar ventas incrementales.



unidata dunnhumby

- Agregar valor para clientes y proveedores, mediante negocios de retail media.

unimedios
powered by dunnhumby

Marca Propia

- Nuevas marcas y productos que satisfacen las necesidades de los clientes, incluyendo:
 - Salud y Bienestar
 - Indulgencia, date un gusto.
- Promover el uso de empaques amigables con el medioambiente.



Productos Frescos

- Expandir la metodología 360° a categorías adicionales de productos frescos que son muy relevantes para la experiencia del cliente.





Eficiencia
& Productividad

**Plan
Estratégico
23
25**

Eficiencia en Sala

- Expandir el modelo operativo, con una reposición más eficiente y una distribución más frecuente
- Implementar equipamiento de autoservicio (check-outs y balanzas) en más tiendas
- Extender el nuevo sistema de tesorería digital, ahorrando tiempo en los procesos de tesorería manual y reduciendo la frecuencia de servicios de transporte blindado

Eficiencia Logística

- Expandir red de distribución para apoyar el crecimiento orgánico y la estrategia multiformato
 - +40% M2 en Chile
 - +120% M2 en Perú
- Expandir el uso de tecnologías que conllevan a la productividad y disponibilidad
 - Planificación de demanda
 - Voice Picking
 - Nuevo centro de distribución automático y multiformato

Eficiencia Energética

- Aumentar la energía proveniente de fuentes renovables
- Expandir el uso de sensores IoT para mejorar la gestión de la energía, enfocándose en tiendas de alto consumo
- Implementar y certificar sistemas de control de energía
- Vehículos eléctricos en la cadena de suministros

Organización comprometida y sostenible: Continuar impulsando iniciativas que promuevan prácticas sostenibles a través de nuestras operaciones, cubriendo los diferentes pilares de nuestro modelo de sostenibilidad.



Organización Comprometida & Sostenible

Plan Estratégico
23
25

Diversidad e Inclusión

- Fortalecer alianzas con organizaciones que promuevan diversidad e inclusión, como *Teletón, Fundación Las Rosas, Fundación Descúbreme*, y otras
- En 2022, certificamos nuestro sistema de gestión de equidad de género para la oficina central de SMU Chile.
- **Objetivo 2025:** Extender el proceso al resto de las operaciones en Chile.



Valor Compartido

- **Programa 100% Nuestro:** Fortalecer el Desarrollo de proveedores locales pequeños a través de ruedas de negocio y capacitaciones
- **Programa Buen Vecino:** Implementar nuevo programa de vida sana para fomentar alimentación saludable y deporte en colegios y comunidad.



Medio Ambiente

- **Reducir Desperdicio de Alimentos:** Estrategia incluye surtido adecuado; precisión en planificación de demanda; reducciones de precios (Pronto Consumo); y donaciones
- **Gestión Huella de Carbono:** Medir y certificar la huella, y reducir la intensidad del carbono a través de la eficiencia energética y otras iniciativas



AGENDA

1. SMU en una mirada

2. Atractivos de Inversión

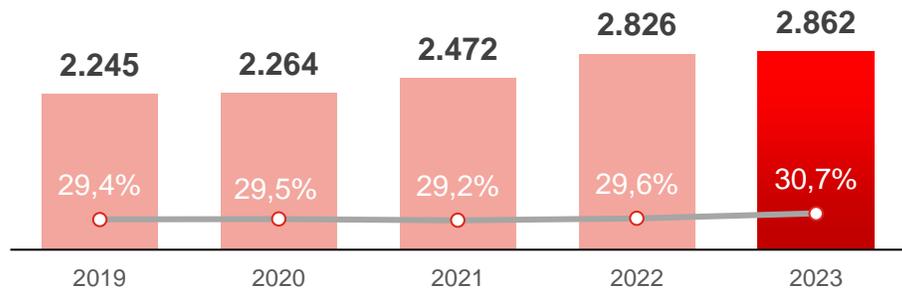
I. Exitosa Trayectoria

II. Estrategia 2023 - 2025

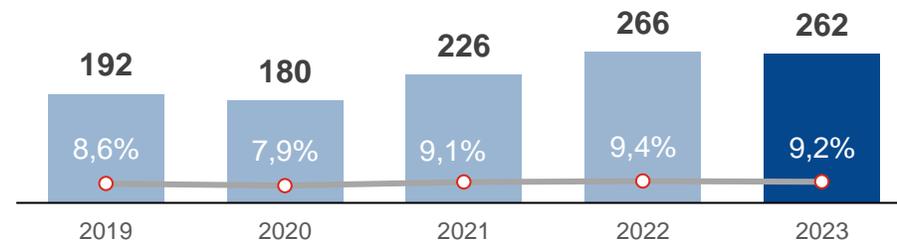
III. Gestión Financiera

3. Emisión de Bonos Corporativos

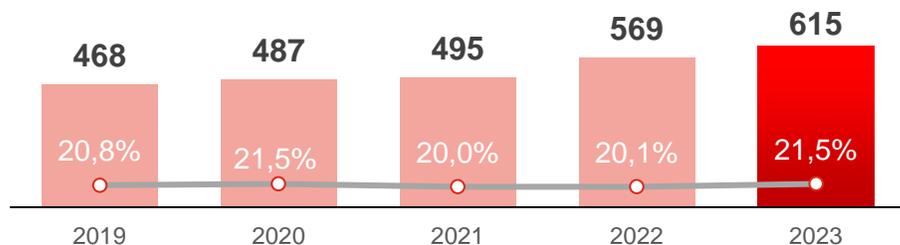
Ingresos y Margen Bruto ⁽¹⁾
(CLP MMM; %)



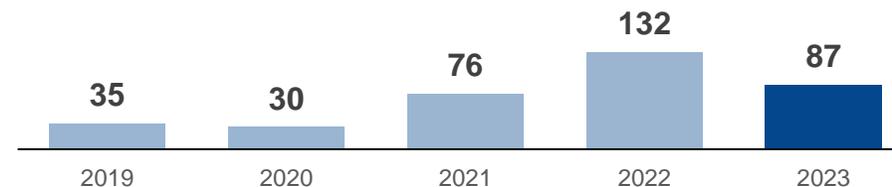
EBITDA y Margen EBITDA ^(1,3)
(CLP MMM; %)



Gastos Operacionales y Margen OPEX ^(1,2)
(CLP MMM; %)

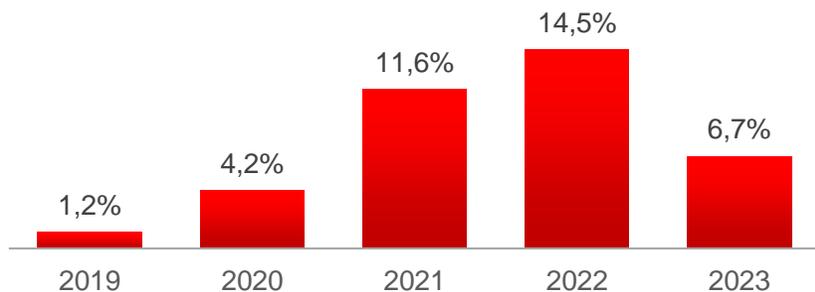


Utilidad Neta ^(2,4)
(CLP MMM)

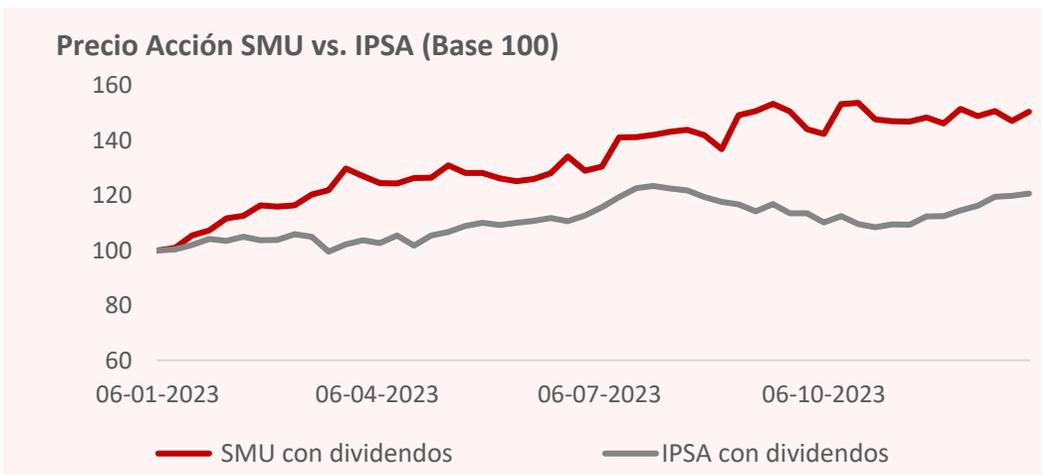
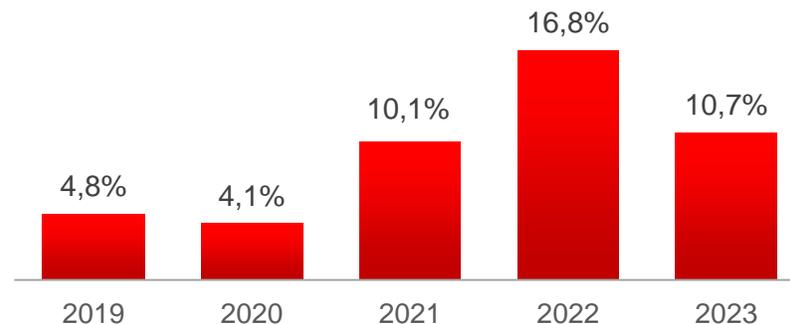


(1) Ingresos, gastos operacionales, y EBITDA excluyen OK Market en todos los periodos.
 (2) Gastos Operacionales: Suma de gastos administrativos y de distribución, excluyendo depreciación y amortización.
 (3) EBITDA = Margen bruto – gastos administrativos – costos de distribución + depreciación + amortización
 (4) Utilidad neta de 2022 incluye impacto no recurrente por venta OK Market (CLP 20,5 MMM)

Rentabilidad por Dividendo ⁽¹⁾



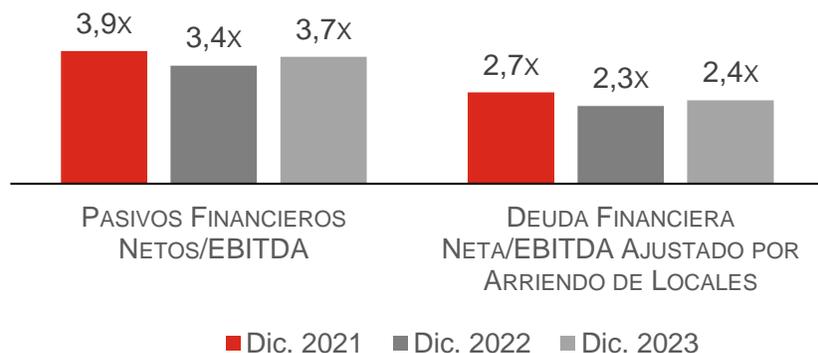
Rentabilidad sobre Patrimonio ⁽²⁾



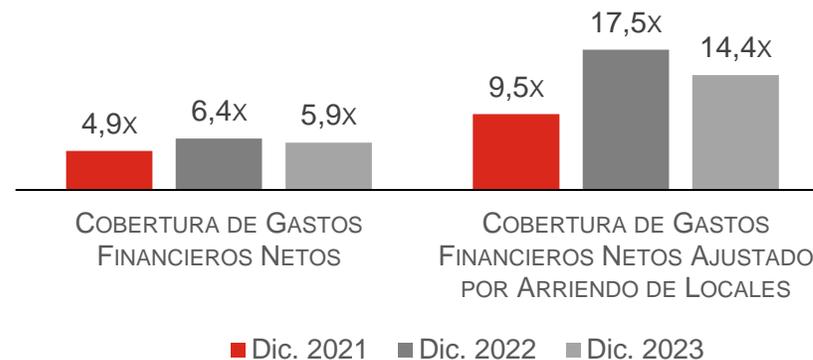
(1) Rentabilidad por Dividendo = Dividendos pagados durante los últimos doce meses / precio de la acción al final del período.

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

Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros Netos



(1) Definiciones:

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

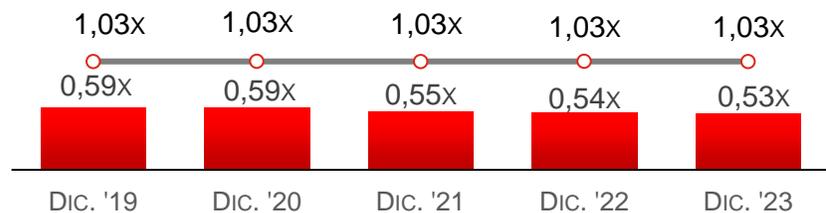
Deuda financiera neta = otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – obligaciones por derechos de uso corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes

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)

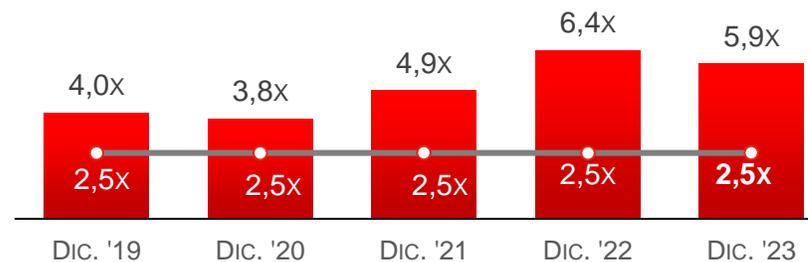
Cobertura de gastos financieros netos ajustado por Arriendo de Locales = EBITDA ajustado por arriendo de locales de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – gastos financieros por obligaciones por derechos de uso - ingresos financieros totales)

Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽¹⁾



 Deuda Financiera Neta / Patrimonio  Covenant Bonos Locales

Cobertura de Gastos Financieros Netos ⁽²⁾



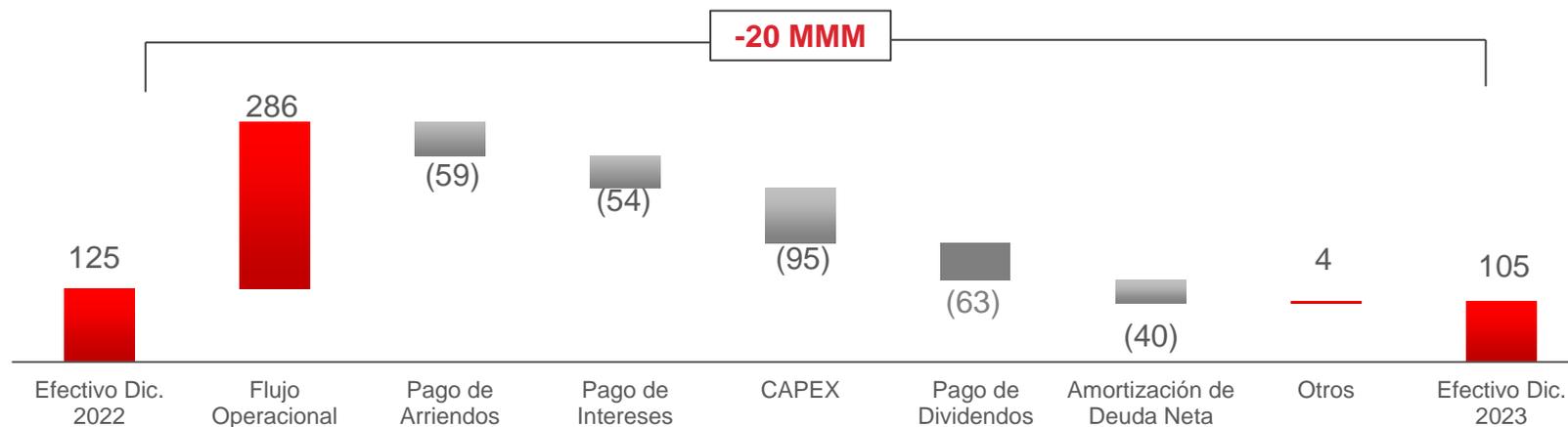
 Cobertura de Gastos Financieros Netos  Covenant Bonos Locales

(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

(3) Gastos financieros netos = Costos financieros – Ingresos financieros

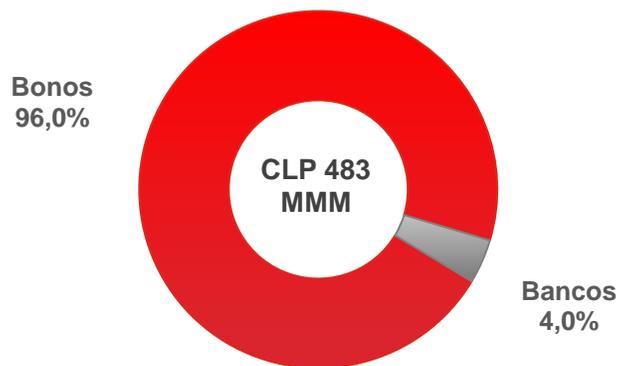
Flujo de Efectivo 2023
(CLP MMM)



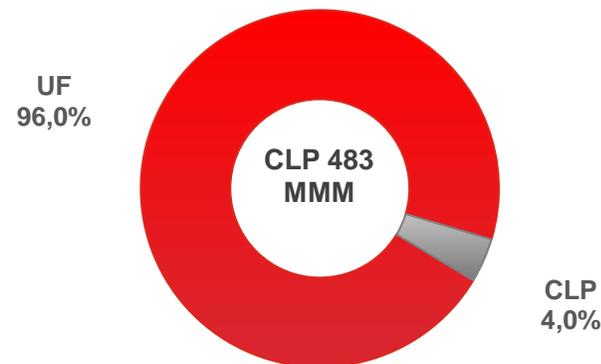
- Saldo de caja a dic. 2023: CLP 105 MMM, menor en 20 MMM vs. dic. 2022, pero muy por sobre el mínimo objetivo (CLP 50 MMM).
 - En enero 2024 se recibió el pago de seguros por CLP 52 MMM, no reflejado en saldo de caja a diciembre
- Usos de efectivo en 2023 incluyen amortizaciones de bonos y deuda bancaria por CLP 40 MMM y capex por CLP 95 MMM

Deuda financiera según acreedor y moneda, y perfil de vencimientos

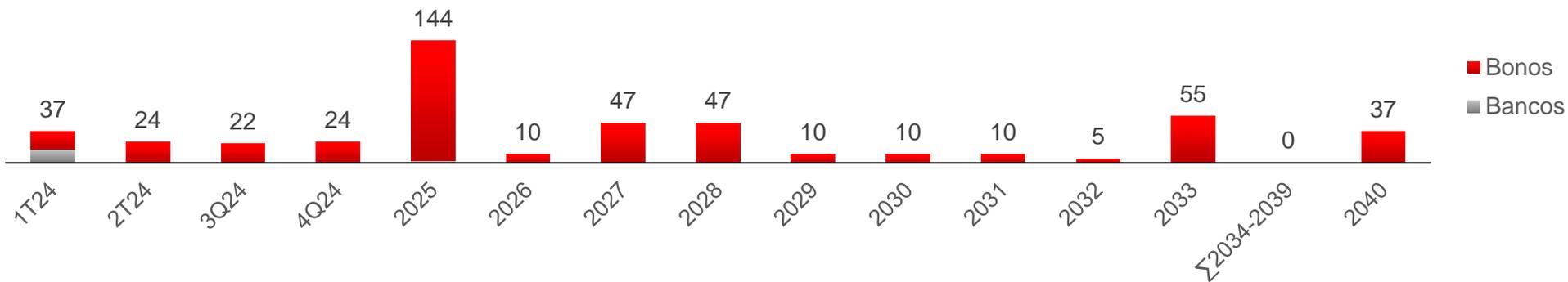
Deuda financiera por acreedor
(Al 31.12.2023; bonos y deuda bancaria)



Deuda financiera por moneda
(Al 30.12.2023; bonos y deuda bancaria)



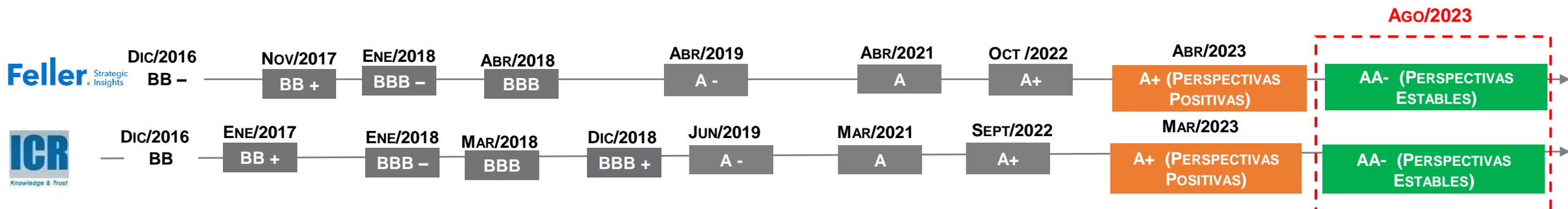
Perfil de vencimientos al 31.12.2023
(Bonos y Bancos - CLP MMM)



Mejora en clasificación de riesgo

Exitosa Evolución Crediticia

- Como resultado de los procesos de revisión anual en marzo y abril 2023, las clasificadoras de riesgo ICR y Feller-Rate mejoraron las perspectivas a positivas
- Posteriormente, a finales de agosto 2023 ambas clasificadoras optaron por subir la clasificación de rating crediticio de SMU, por lo que **hoy la Compañía opera bajo clasificación AA- por ICR y Feller-Rate**
- El cambio refleja la trayectoria favorable que han presentado los indicadores crediticios, junto con la resiliencia y fortalecimiento del negocio



ATRACTIVOS DE INVERSIÓN

- 1** Posición de liderazgo en una **industria altamente defensiva** y una **estrategia multiformato** con cobertura de todos los segmentos socioeconómicos y hábitos de compra, **alineada con las tendencias de mercado**
- 2** **Amplia cobertura geográfica**, con liderazgo en múltiples regiones y una plataforma operacional integrada
- 3** Profundo conocimiento de necesidades y preferencias de **más de 10 millones de clientes**
- 4** **Trayectoria probada de ejecución de estrategia**, con planes de acción para crecimiento y rentabilidad en el futuro
- 5** **Fortalecimiento sostenido de la posición financiera**, con una sólida generación de caja y consistentes mejoras en la clasificación de riesgo
- 6** **Administración con experiencia** y directorio comprometido, con amplio conocimiento de la industria

AGENDA

1. SMU en una mirada
2. Atractivos de Inversión
- 3. Emisión de Bonos Corporativos**

Términos y Condiciones Indicativos	
Emisor	SMU S.A.
Rating	AA- Perspectivas Estables (Feller-Rate) / AA- Tendencia Estable (ICR)
Monto	Hasta UF 3.000.000
Líneas Propuestas	1171
Series	AR
Nemotécnico	BCSMU-AR
Monto de la Serie	Hasta UF 3.000.000
Moneda	UF
Plazo	10 años
Periodo de Gracia	9,5 años
Duration	8,3 años
Estructura	Bullet
Intereses	Semestrales
Cupón	4,20%
Fecha inicio devengo de intereses	28-02-2024
Vencimiento del Bono	28-02-2034
Fecha de Prepago	28-02-2027
Condiciones de Prepago	Make-Whole: Mayor valor entre; Valor par y B + 100 bps
Covenants	En línea con los bonos vigentes en el Mercado local Cobertura de Gastos Financieros ⁽¹⁾ ≥ 2,5x Deuda Financiera Neta ⁽²⁾ / Patrimonio Total ≤ 1,03x Mantener ingresos provenientes de las áreas de negocios de supermercados, materiales de construcción, mejoramiento del hogar, retail, venta al por mayor y al detalle, y evaluación, otorgamiento y administración de créditos al menos a un 70% de los ingresos totales consolidados
Cortes	UF 500
Número de Bonos	6.000
Uso de Fondos	100% Refinanciamiento de pasivos financieros
RTB y Banco Pagador	Banco de Chile
Régimen Tributario	Art 104 / Art 74 N° 8

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

(2) Deuda Financiera Neta: el resultado de la diferencia entre (i) la suma de las cuentas que estén contenidas en los Estados Financieros bajo IFRS consolidados que se denominan "Otros Pasivos Financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" descontando "Obligaciones por Derechos de Uso" detallada en la Nota "Otros Pasivos Financieros Corrientes y No Corrientes"; y (ii) la cuenta "Efectivo y Equivalentes en Efectivo"

Feller.Rate
Clasificadora de Riesgo

www.fellerrate.com
Tel: (56) 2 2757 0400
Isidora Goyenechea 3621, Piso 11
Las Condes, Santiago - Chile

CERTIFICADO

En Santiago, con fecha 7 de marzo de 2024, Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda., certifica que la clasificación asignada a los títulos de oferta pública emitidos por SMU S.A. es la siguiente:

Línea de Bonos N° 1171 AA- / Estables
Series (1): AQ y AR

1. Modificada según escritura de fecha 7 de marzo de 2024, Repertorio N° 11.043-2024, de la 38ª Notaría de Santiago.

Esta clasificación se realizó sobre la base de la metodología aprobada por esta empresa clasificadora e incorpora en el análisis los estados financieros al 30 de septiembre de 2023.

NICOLAS FERNANDO MARTORELL PACHECO
Firmado digitalmente por NICOLAS FERNANDO MARTORELL PACHECO
Fecha: 2024.03.07 15:26:04 -0300
Nicolás Martorell
Director Senior

Feller Strategic Insights



CERTIFICADO DE CLASIFICACIÓN

En Santiago, con fecha 8 de marzo de 2024, ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Ltda. certifica que, considerando su metodología de clasificación y su reglamento interno, ratifica en categoría AA-, tendencia estable, las nuevas series de bonos AQ y AR (con cargo a la línea N° 1.171) de SMU S.A., estipuladas en escritura complementaria de fecha 29 de febrero de 2024, repertorio N° 9.847/2024, y modificadas bajo escritura modificatoria de fecha 7 de marzo de 2024, repertorio N° 11.043/2024, ambas suscritas en la notaría de doña María Soledad Lascar Merino.

Últimos estados financieros utilizados: 30 de septiembre de 2023.

Definición de Categorías:

CATEGORÍA AA

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

La subcategoría “-” denota una menor protección dentro de la categoría.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO EMITIDAS POR INTERNATIONAL CREDIT RATING COMPAÑÍA CLASIFICADORA DE RIESGO LIMITADA (“ICR”) CONSTITUYEN LAS OPINIONES ACTUALES DE ICR RESPECTO AL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE LOS EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES, PUDIENDO LAS PUBLICACIONES DE ICR INCLUIR OPINIONES ACTUALES RESPECTO DEL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES. ICR DEFINE EL RIESGO CREDITICIO COMO EL RIESGO DERIVADO DE LA IMPOSIBILIDAD DE UN EMISOR DE CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO A SU VENCIMIENTO Y LAS PERDIDAS ECONÓMICAS ESTIMADAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO O INCAPACIDAD. CONSULTE LOS SÍMBOLOS DE CLASIFICACIÓN Y DEFINICIONES DE CLASIFICACIÓN DE ICR PUBLICADAS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LOS TIPOS DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO ENUNCIADAS EN LAS CLASIFICACIONES DE ICR. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR NO HACEN REFERENCIA A NINGÚN OTRO RIESGO, INCLUIDOS A MODO ENUNCIATIVO, PERO NO LIMITADO AL RIESGO DE LIQUIDEZ, RIESGO RELATIVO AL VALOR DE MERCADO O VOLATILIDAD DE PRECIOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES NO CREDITICIAS (“EVALUACIONES”) Y DEMAS OPINIONES, INCLUIDAS EN LAS PUBLICACIONES DE ICR, NO SON DECLARACIONES DE HECHOS ACTUALES O HISTÓRICOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR NO CONSTITUYEN NI PROPORCIONAN ASesoría FINANCIERA O DE INVERSIÓN, COMO TAMPOCO SUPONEN RECOMENDACIÓN ALGUNA PARA COMPRAR, VENDER O CONSERVAR VALORES DETERMINADOS. TAMPOCO LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR CONSTITUYEN COMENTARIO ALGUNO SOBRE LA IDONEIDAD DE UNA INVERSIÓN PARA UN INVERSIONISTA EN PARTICULAR. ICR EMITE SUS CLASIFICACIONES DE RIESGO Y PUBLICA SUS INFORMES EN LA CONFIANZA Y EN EL ENTENDIMIENTO DE QUE CADA INVERSIONISTA LLEVARÁ A CABO, CON LA DEBIDA DILIGENCIA, SU PROPIO ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO QUE ESTE CONSIDERANDO COMPRAR, CONSERVAR O VENDER.

Atentamente,

Jorge Palomas P.
Gerente General
ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Limitada

V*B*
CER24/040

TABLA DE DESARROLLO

EMPRESA SMU S.A.

SERIE AR

Valor Nominal UF 500
 Cantidad de bonos 6.000
 Intereses Semestrales
 Fecha inicio devengo de intereses 28/02/2024
 Vencimiento 28/02/2034
 Tasa de interés anual 4,2000%
 Tasa de interés semestral 2,0784%

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Interés	Amortización	Valor Cuota	Saldo Insoluto
1	1		28/08/2024	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
2	2		28/02/2025	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
3	3		28/08/2025	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
4	4		28/02/2026	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
5	5		28/08/2026	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
6	6		28/02/2027	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
7	7		28/08/2027	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
8	8		28/02/2028	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
9	9		28/08/2028	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
10	10		28/02/2029	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
11	11		28/08/2029	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
12	12		28/02/2030	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
13	13		28/08/2030	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
14	14		28/02/2031	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
15	15		28/08/2031	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
16	16		28/02/2032	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
17	17		28/08/2032	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
18	18		28/02/2033	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
19	19		28/08/2033	10,3920	0,0000	10,3920	500,0000
20	20	1	28/02/2034	10,3920	500,0000	510,3920	0,0000

EMISIÓN BONOS CORPORATIVOS



Relación con Inversionistas

Carolyn McKenzie
Gerente de Relación con Inversionistas cmckenzie@smu.cl

Sofía Pérez
Analista de Relación con Inversionistas sperezs@smu.cl



Debt Capital Markets Chile

Deneb Schiele
Executive Director – Head of Debt Capital Markets deneb.schiele@scotiabank.cl

Ricardo Toro
Associate ricardo.toro@scotiabank.cl

Raimundo Valdés
Analyst raimundo.valdes@scotiabank.cl

Trinidad Rojas
Analyst trinidad.rojas@scotiabank.cl

Mesa Distribución Renta Fija

Mauricio Bonavía
Gerente General – Scotia Corredora de Bolsa mauricio.bonavia@scotiabank.cl

Sergio Zapata
Sales Director (Credit & Equity) sergio.zapata@scotiabank.cl

María Victoria Izaguirre
Sales Trader - Renta Fija maria.izaguirre@scotiabank.cl

María Jose Torres
Sales Trader - Renta Fija maria.torres.r@scotiabank.cl
