

Resultados 4T21

SMU S.A.

Marzo 2022



DISCLAIMER

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.

Resultados 4T21

Crecimiento Omnicanal

Nuevas Aperturas

- Unimarc (3), Alvi (2), Super10 (1), y Maxiahorro (3) sumaron un total de 9 aperturas y reaperturas en 2021



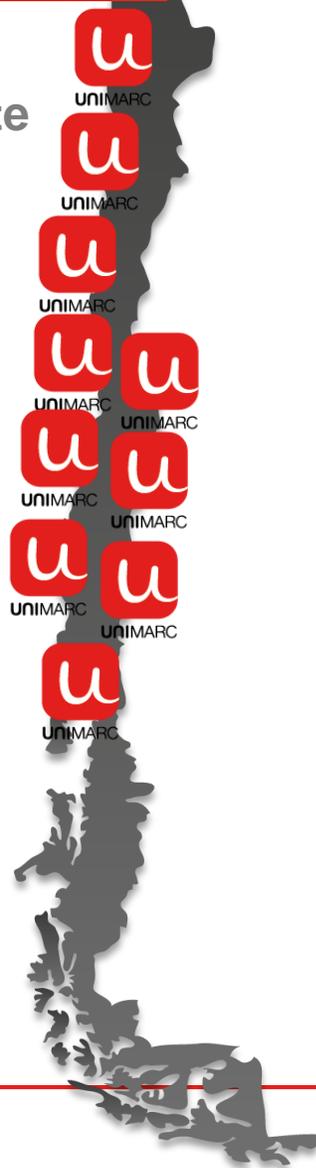
Resultados 4T21

Crecimiento
Omnicanal

Expansión de
**Cobertura
Online**

UNIMARC.cl

10 regiones...
y próximamente
en otras



Last Milers

Rappi
P
PedidosYa

Cobertura
nacional a
través de last
milers (16
regiones)



Resultados 4T21

Experiencia del Cliente



Nuevos Lanzamientos de Productos

- Nuevas marcas y más de 600 nuevos productos incorporados en 2021, incluyendo una nueva línea de abarrotes; panadería y pastelería; productos de aseo; entre otros



Resultados 4T21

Experiencia
del Cliente



Vuelve la **Actividad Promocional**

- Aumento en participación de venta promocional, impulsado por categorías de reposición y celebración



Resultados 4T21

Experiencia del Cliente

Potenciando la Fidelización de Clientes

- Aplicando conocimiento de clientes para mejorar la experiencia de compra—ajustando surtido y promociones—y para crear nuevas soluciones para comerciantes



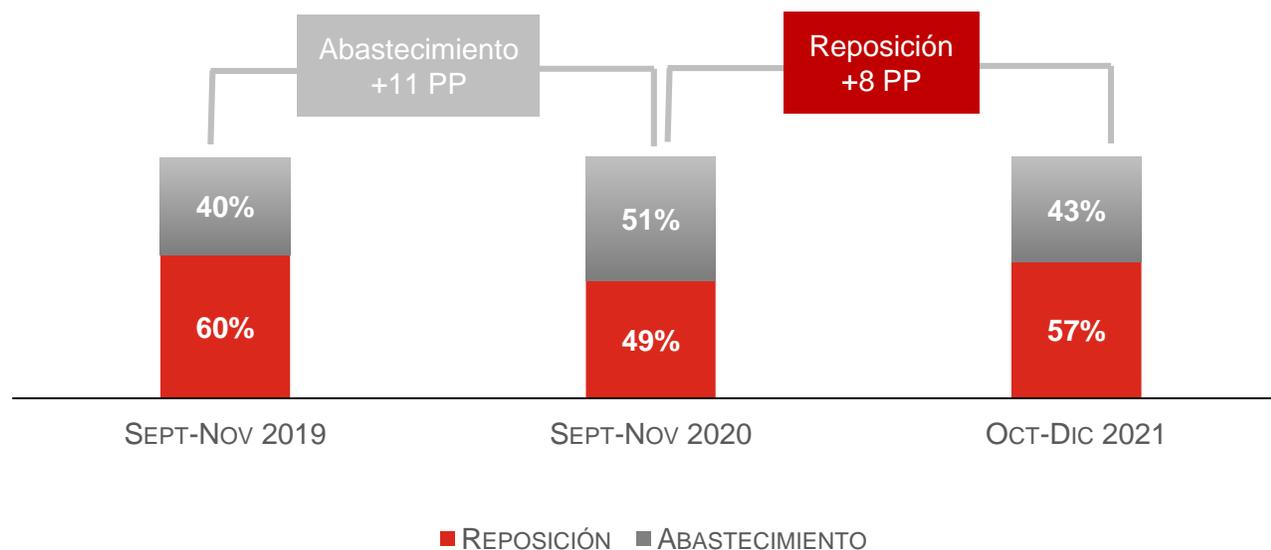
Resultados 4T21

Experiencia del Cliente

Vuelven (algunos) hábitos de compra de pre-pandemia

- Recuperación significativa en compras de reposición en 2021, después de un cambio a abastecimiento en 2020

Misiones de Compra (Chile)

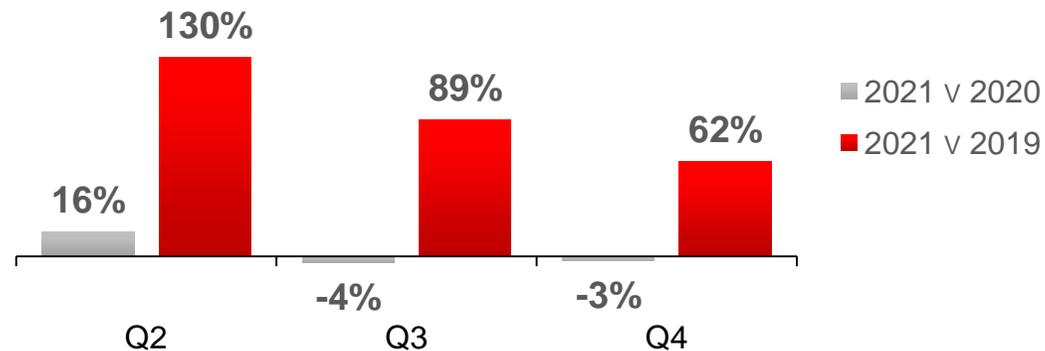


Resultados 4T21

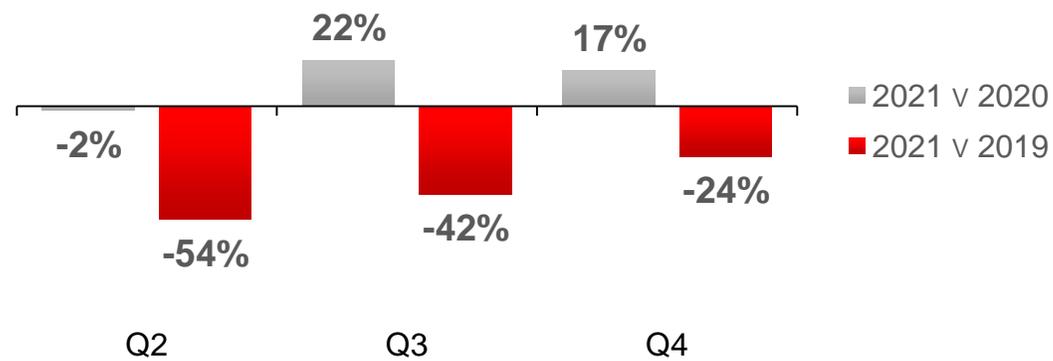
Experiencia del Cliente

Recuperación de transacciones, y **ticket promedio se mantiene elevado**

Var. Ticket Promedio Año/Año



Var. Transacciones Año/Año

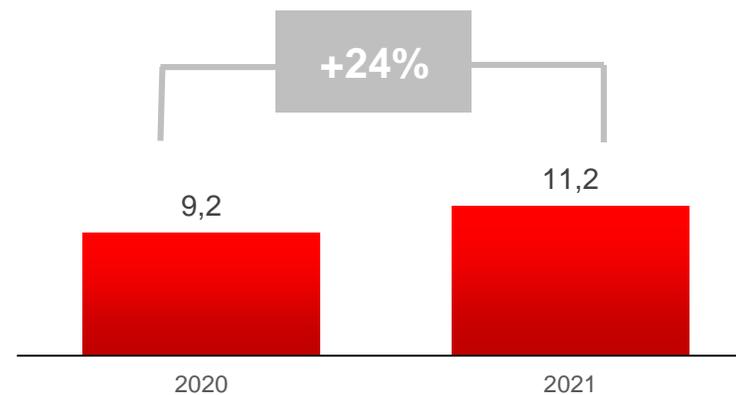


Resultados 4T21

Eficiencia & Productividad

Nuevas tecnologías y **procesos impulsan mejoras de productividad**

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



Resultados 4T21

Organización
Sostenible &
Comprometida

No desperdicio de alimentos

Enfoque de cuatro pasos:

1. Conocimiento de clientes → surtido adecuado
2. Planificación de demanda → precisión en volumen de productos
3. *Pronto Consumo* → ahorro en productos próximos a vencer
4. Donación de alimentos → 98% de tiendas en Chile



PRESENTA

- DESPERDICIOS
+ **CONCIENCIA**

**UNA INICIATIVA QUE CONTRIBUYE
AL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE,**

reduciendo el desperdicio de alimentos y otros
productos, entregándolos a fundaciones y
personas que lo necesitan.

[Ver video](#)



Resultados 4T21

Organización
Sostenible &
Comprometida

Abastecimiento Responsable

- Mayor visibilidad sobre prácticas y certificaciones de proveedores

20 enero 2022 /

Sernapesca entrega Sello Azul a Unimarc



Resultados 4T21

Organización Sostenible & Comprometida



Reduciendo Nuestro Impacto

- Huella de carbono: medición y reducción a través de iniciativas de eficiencia energética
- Nuevo programa de recargas de detergente permite reducir envases de un solo uso



Resultados 4T21

Organización
Sostenible &
Comprometida

Promoviendo la **Diversidad & Inclusión**

- Supermercadista mejor situada en el Ranking de Mujeres en Alta Dirección IMAD 2021, posicionándose en el lugar 13 de un total de 124 empresas evaluadas



DESUC
Dirección de Estudios Sociales

ME Mujeres **20** Años
Empresarias

Venta materializada el 28 de febrero de 2022

- Decisión estratégica de enfocarse en negocio central de supermercados minoristas, mayoristas y e-commerce
- Valor del patrimonio del negocio OK Market : CLP 49 MMM
- Impacto estimado en utilidades 1T22: CLP 20 MMM
- Fondos se destinarán principalmente a iniciativas estratégicas de SMU



NOTA SOBRE PRESENTACIÓN & COMPARACIÓN DE INFORMACIÓN

Con fecha 8 de octubre de 2020, SMU informó la suscripción de un acuerdo vinculante con la empresa mexicana FEMSA Comercio S.A. de C.V., operadora en Chile de las tiendas de conveniencia OXXO, para la venta de OK Market. Con fecha 26 de noviembre de 2021, la Fiscalía Nacional Económica resolvió aprobar la transacción, sujeta a las medidas propuestas por las partes. Producto de lo anterior, y de acuerdo a las disposiciones de la NIIF 5, en los Estados Financieros Consolidados al 31 de diciembre de 2021, el negocio OK Market se presenta como disponible para la venta.

Producto de lo anterior, las cuentas del estado de resultados del año y cuarto trimestre de 2020 han sido re-expresadas para tener la misma presentación que las cifras del año y cuarto trimestre de 2021. De esta forma, en ambos períodos presentados, los resultados de este negocio se consolidan en una sola línea en el estado de resultados de SMU, como “Utilidad del período de operaciones discontinuadas”.

A diferencia del estado de resultados, el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2020 no se presenta re-expresado, por lo que estas cifras no son comparables con las cifras presentadas al 31 de diciembre de 2021. En 2021, los activos del negocio de OK Market se consolidan en una sola línea, bajo el rubro “Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta”, y los pasivos de este negocio se consolidan en una sola línea bajo el rubro “Pasivos no corrientes o grupos de pasivos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta”.

El estado de flujo de efectivo del año 2020 no se re-expresa, por lo que las cifras no son comparables con las cifras del año 2021. El estado de flujo de efectivo del año 2020 incluye flujos de efectivo correspondientes al negocio de OK Market, mientras que en el año 2021, dichos flujos no se incluyen. Adicionalmente, en el año 2021 se incluye un ajuste para eliminar el saldo de efectivo y equivalentes del negocio de OK Market.

Resultados 4T21

Ingresos



Crecimiento ingresos

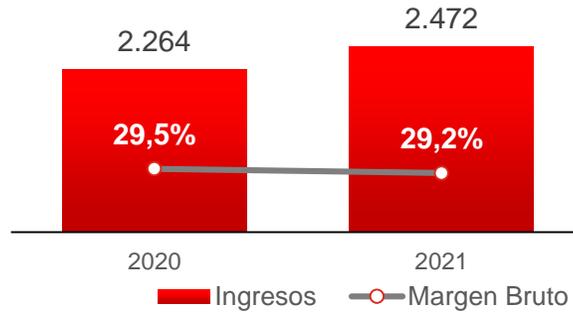
+9,2% 2021 / +13,5% 4T21

Ganancia bruta

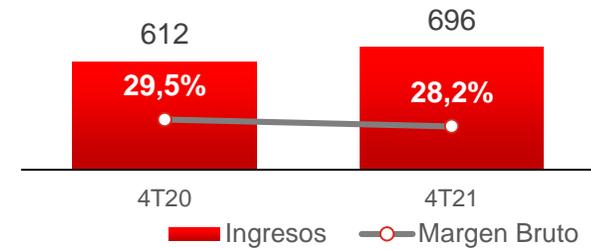
+8,0% 2021 / +8,8% 4T21

Margen bruto afectado por mix de productos

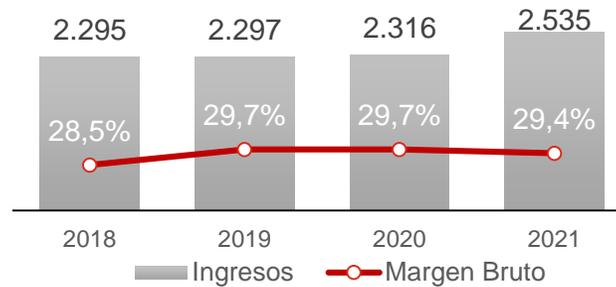
Ingresos Reportados (Ex. OK Market)
Año; CLP MMM



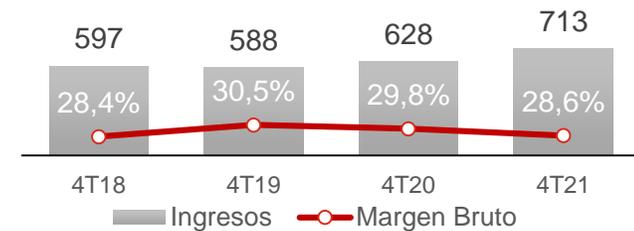
Ingresos Reportados (Ex. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM



Ingresos Pro Forma (Incl. OK Market)
Año; CLP MMM

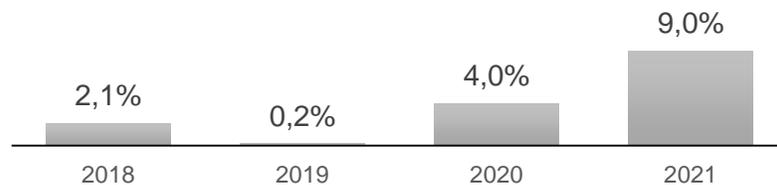


Ingresos Pro Forma (Incl. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM

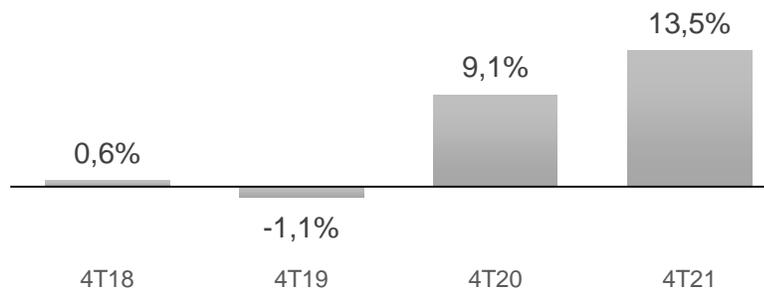


Same-Store Sales ⁽¹⁾

Same-Store Sales – Año



Same-Store Sales – Cuarto Trimestre



Crecimiento en todos los formatos de Chile, y recuperación en Perú

- Unimarc +10,1% en 2021 y +13,2% en 4T21
- Mayoristas +8,9% en 2021 y +14,9% en 4T21
- Perú +0,8% en 2021 y +8,4% en 4T21

(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. 2021 y 4T21 excluyen OKM

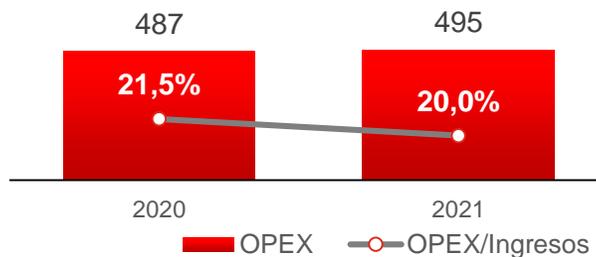
Gastos Operacionales (1)



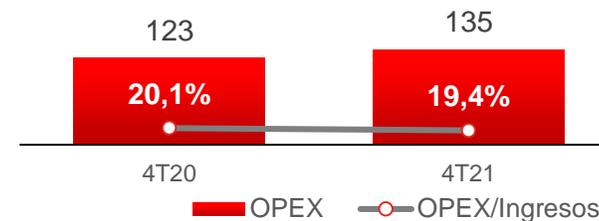
Disciplina en gastos

- Crecimiento de 2% en 2021, a pesar de altos niveles de inflación y alzas del salario mínimo

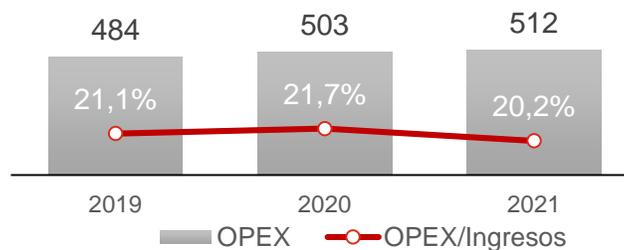
OPEX Reportados (Ex. OK Market)
Año; CLP MMM



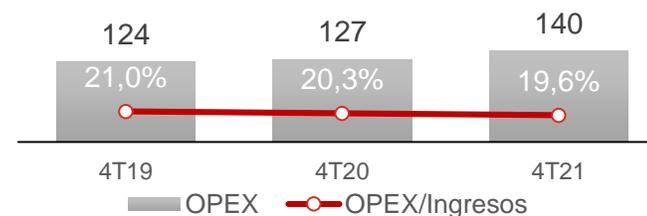
OPEX Reportados (Ex. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM



OPEX Pro Forma (Incl. OK Market)
Año; CLP MMM



OPEX Pro Forma (Incl. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM



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

Resultados 4T21

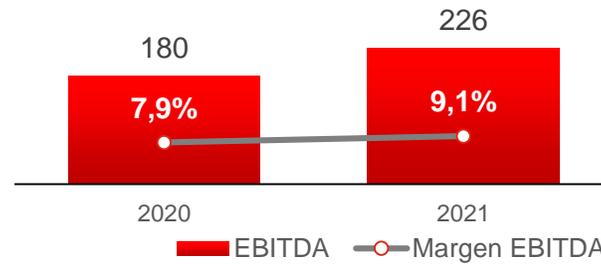
EBITDA (1)



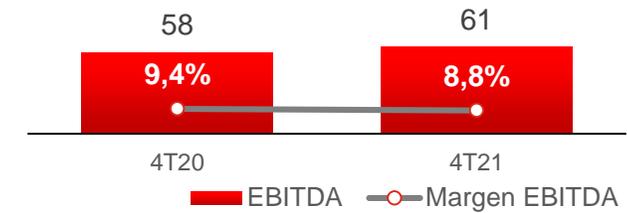
Fuerte desempeño en EBITDA alcanzando, objetivo de margen EBITDA a 5 años

- 2021: +25,4%
- 4Q21: +6,6%

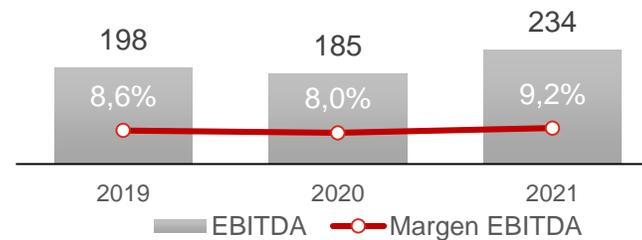
EBITDA Reportado (Ex. OK Market)
Año; CLP MMM



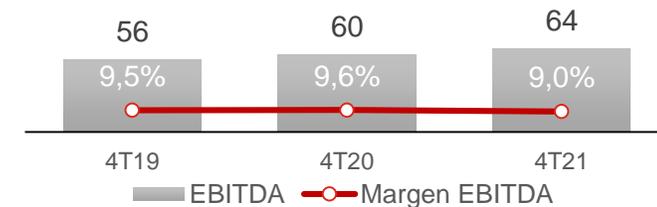
EBITDA Reportado (Ex. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM



EBITDA Pro Forma (Incl. OK Market)
Año; CLP MMM



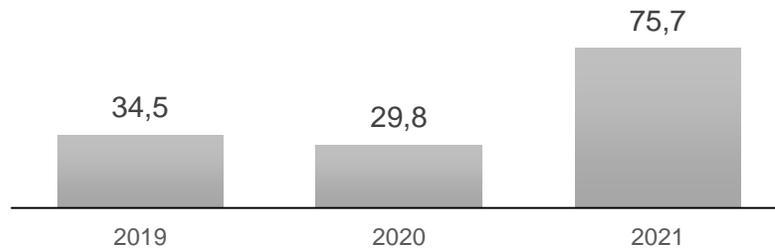
EBITDA Pro Forma (Incl. OK Market)
Cuarto Trimestre; CLP MMM



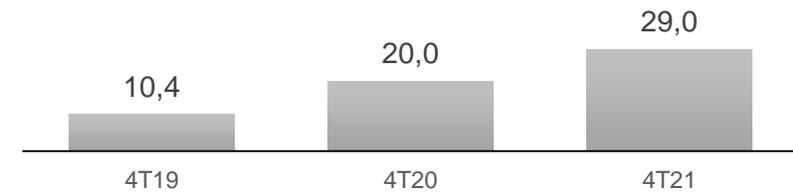
(1) EBITDA = Ganancia bruta – gastos administrativos – gastos de distribución + depreciación + amortización.

Utilidad Neta

Utilidad Neta – Año (CLP MMM)



Utilidad Neta – Cuarto Trimestre (CLP MMM)

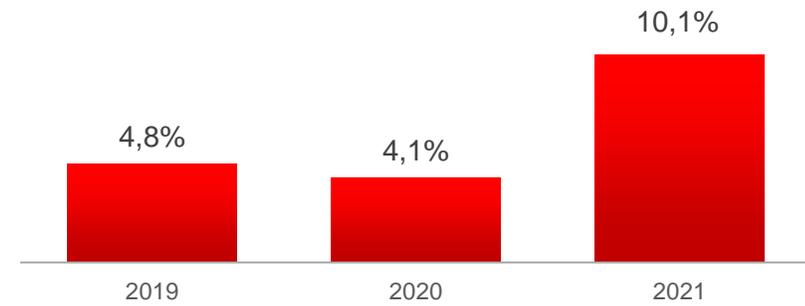
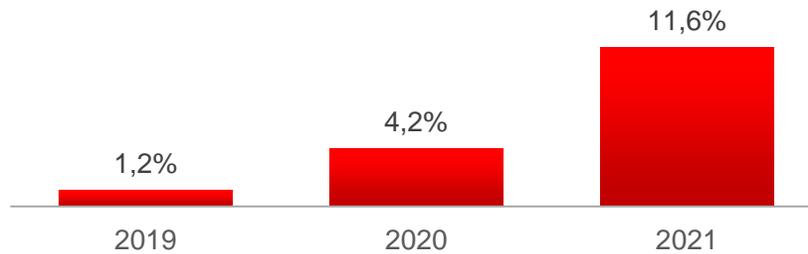


Profits driven by strong operating results

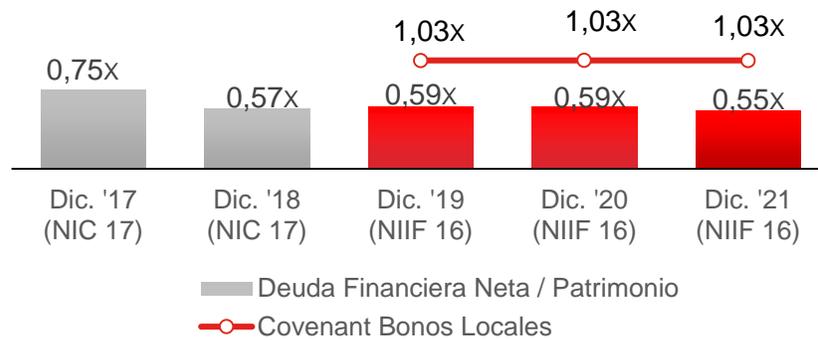
- 2021 Utilidad Neta +154% (Utilidad de operaciones continuadas +171%)
- 4T21 Utilidad Neta +45% (Utilidad de Operaciones discontinuadas +66%)

Rentabilidad por Dividendo
(Dividendo por acción/ Precio acción)

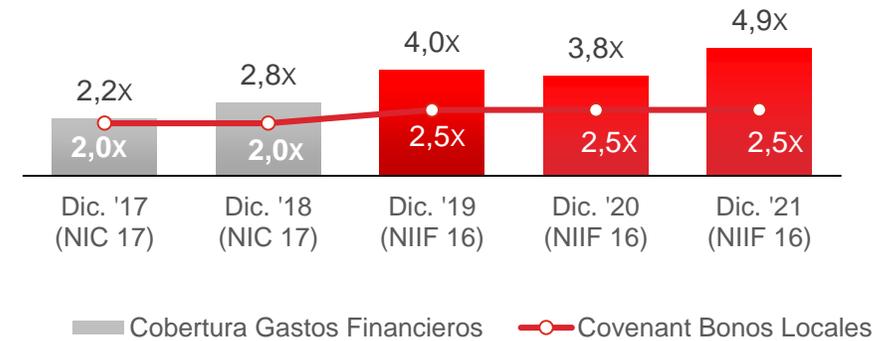
Rentabilidad sobre Patrimonio



Deuda Financiera Neta/ Patrimonio ⁽¹⁾



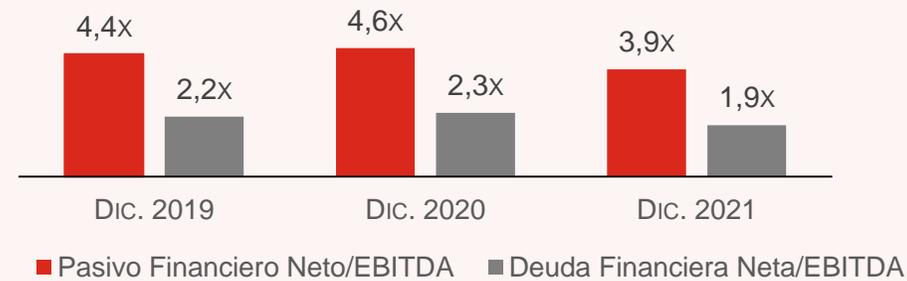
Cobertura de Gastos Financieros ⁽²⁾



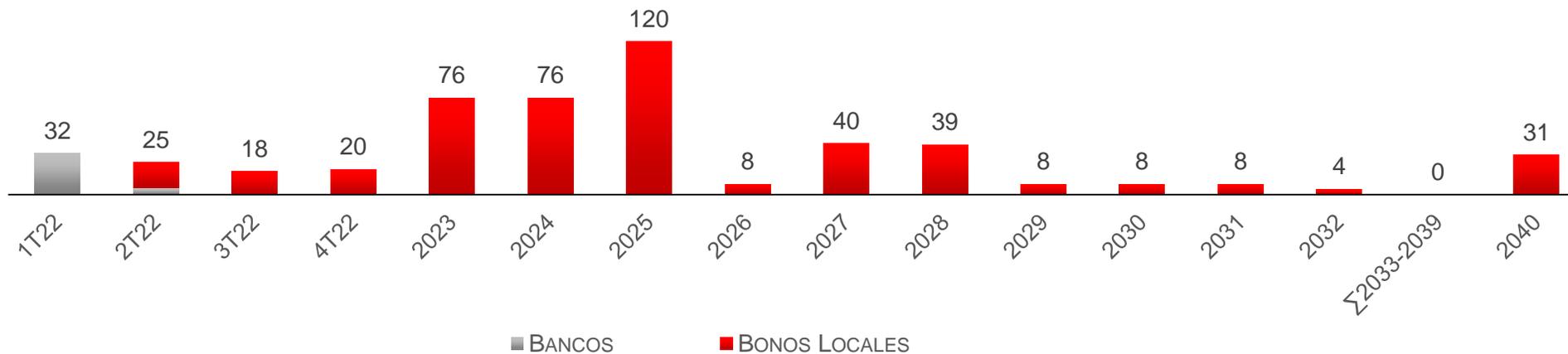
(1) Deuda financiera neta = Pasivos financieros totales corrientes y no corrientes menos contratos de arrendamiento que califican como leasing financiero corrientes y no corrientes menos efectivo y equivalentes al efectivo

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

Deuda Neta/ EBITDA



Perfil de vencimientos al 31 de diciembre de 2021 ⁽¹⁾
(Bonos y Bancos - CLP MMM)



(1) Incluye bonos serie AO colocados el 15 de marzo de 2022, con vencimiento del 1 de marzo de 2027.

Colocación de bonos serie AO: 15 de marzo de 2022

- UF 1 millón (CLP 32 MMM)
- Tasa carátula 6,3% (tasa colocación 6,25%)
- Bullet; vencimiento 1 marzo 2027
- Uso de fondos: refinanciamiento pasivos financieros, como parte de estrategia financiera de largo plazo
- Menor spread vs. colocación anterior, con mayor duración



MUCHAS GRACIAS

