

Resultados 3T22

SMU S.A.

Noviembre 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 3T22

Crecimiento
Omnicanal

Nuevas Aperturas en 3T

- Unimarc Peñaflo
- Unimarc Las Tranqueras
- Unimarc Osorno
- Maxi Ahorro Piura - Aviación



Resultados 3T22

Crecimiento
Omnicanal

Lanzamiento: **App Alvi Compras**

- Nuevo canal de ventas online para socios del Club Alvi
- Nuevas soluciones impulsan fidelidad de clientes comerciantes

**AHORRA
TIEMPO EN TUS
COMPRAS**

DESCARGA LA
NUEVA APP

**Alvi Club
COMPRAS**

BÚSCALA CON
ESTE LOGO EN

DISPONIBLE EN
Google Play

DESCARGA LA
APLICACIÓN

DISPONIBLE EN
Google Play



Resultados 3T22

Experiencia del Cliente

Exitosa Estrategia Promocional

- Entregando una variedad de promociones atractivas para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes
- Manteniendo descuentos en productos básicos a través de *La Ruta del Ahorro*, y también incluyendo campañas tradicionales, como el *Asaíto*
- Aplicando estrategia promocional al negocio online, con el *Cyberazo*

RUTA DEL AHORRO UNIMARC

Busca el sello del ahorro y encuentra cientos de productos al mejor precio

Siempre junto a ti y a todos los chilenos

club ahorro \$990

SAN ASAÍTO

Solo por UNIMARCl y App

Lomo Vetado o Liso Importado Arg/Uru envasado o vacío Cat. V (excluye premium) kg **30% decto**

Comprar

EL GRAN CYBERAZO UNIMARCl

¡Las mejores ofertas de UNIMARCl | APP U en un solo evento!

Experiencia del Cliente



Oferta Marcas Propias

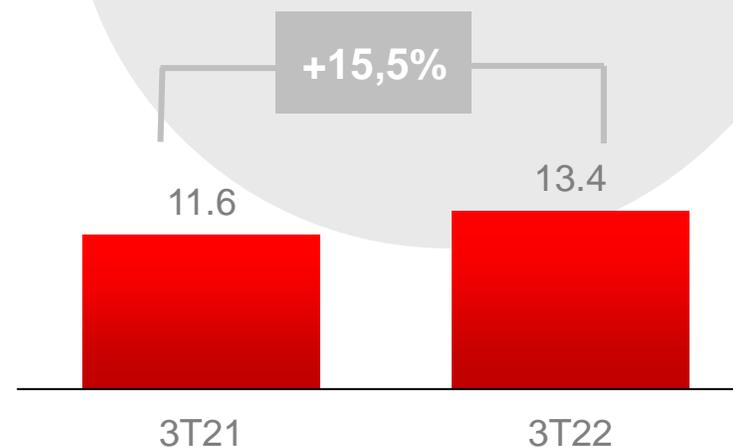
- Mayor surtido de productos de marcas propias valorado por clientes, lo que se ve reflejado en crecimiento en ventas y clientes que vuelven a comprar

Resultados 3T22

Eficiencia & Productividad

Nuevas tecnologías & procesos impulsan mejoras de productividad

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





Compra Asistida

Compra
asistida



¿Tienes alguna condición de discapacidad y necesitas apoyo al visitarnos? Te ayudamos! Agenda tu hora aquí y te acompañaremos desde que ingresas al local hasta que finalizas tu compra.

[ver más](#)



Creando Valor Compartido con **Diversidad & Inclusión**

- **Comunidad:** Apoyando la Teletón y la rehabilitación de niñas, niños y jóvenes con discapacidad física
- **Clientes** con discapacidad o con movilidad reducida pueden agendar la asistencia de un colaborador o colaboradora de Unimarc para que le acompañe durante su compra en tienda y/o al momento del pago en caja, con nuevo servicio de *Compra Asistida*
- **Colaboradores:** Se obtuvo certificación independiente en la Norma Chilena 3262 Sistema de Gestión de Igualdad de Género y Conciliación de la Vida Laboral Familiar y Personal

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 30 de septiembre de 2022, el negocio OK Market se presenta como disponible para la venta. Cabe señalar que esta transacción se materializó con fecha 28 de febrero de 2022.

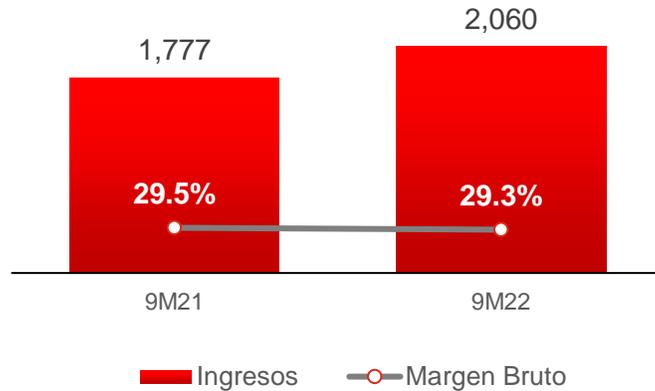
Producto de lo anterior, en las cuentas del estado de resultados de los primeros nueve meses y tercer trimestre de 2021, se han reclasificado todas las partidas del estado de resultados del negocio OK Market a una sola línea, “Utilidad del período de operaciones discontinuadas”. De esta forma, las cifras de 2021 son comparables con las de los primeros nueve meses y tercer trimestre de 2022.

En el estado de flujo de efectivo, las cifras de 2022 no son comparables con las de 2021. El estado de flujo de efectivo de los primeros nueve meses de 2021 incluye flujos de efectivo correspondientes al negocio de OK Market, mientras que en los primeros nueve meses de 2022, dichos flujos no se incluyen.

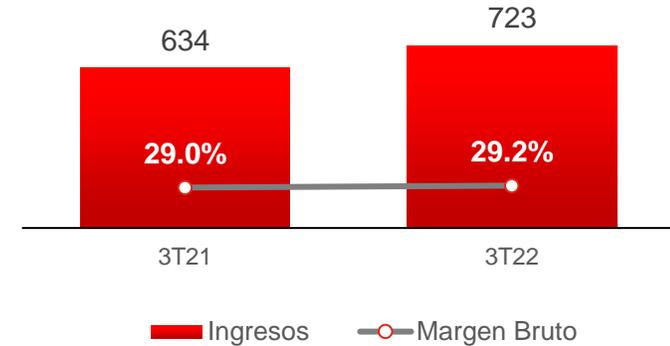
En el caso del estado de situación financiera, las cifras son comparables, dado que los períodos presentados son al 30 de septiembre de 2022 y al 31 de diciembre de 2021, fecha en que OK Market ya se presentaba como disponible para la venta. Por lo tanto, en ambos períodos, los activos del negocio de 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”.



Ingresos (Ex. OK Market)
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



Ingresos (Ex. OK Market)
Tercer Trimestre; CLP MMM



Crecimiento ingresos: +16,0% en 9M22; +14,2% en 3T22

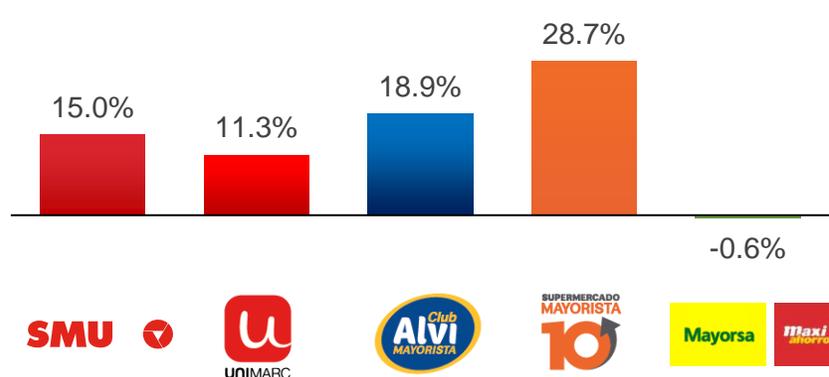
- Aumento en participación de mercado
- Continúa recuperación en tráfico
- Fuerte crecimiento en Alvi, Mayorista 10 y Super10

Crecimiento ganancia bruta: +15,1% en 9M22; +14,8% en 3T22

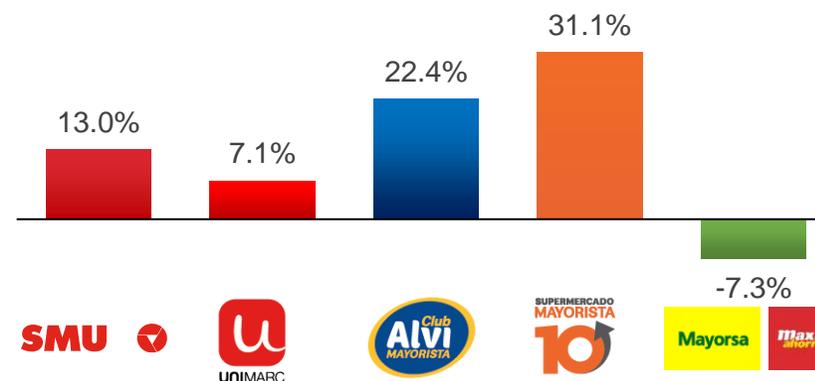
- Margen bruto -20 bps vs. 9M21 por cambio en *mix* de ingresos; +20 bps vs. 3T21, reflejando menor base de comparación

Same-Store Sales ⁽¹⁾

Same-Store Sales – Primeros Nueve Meses 2022



Same-Store Sales – Tercer Trimestre 2022



Sólidos resultados de estrategia multiformato, satisfaciendo necesidades de clientes en diferentes segmentos

- Chile: +15,0% en 9M22 y 12,9% en 3T22
- Perú: alta base de comparación en 3T21, además cálculo SSS no refleja buen desempeño de nuevas aperturas

(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.

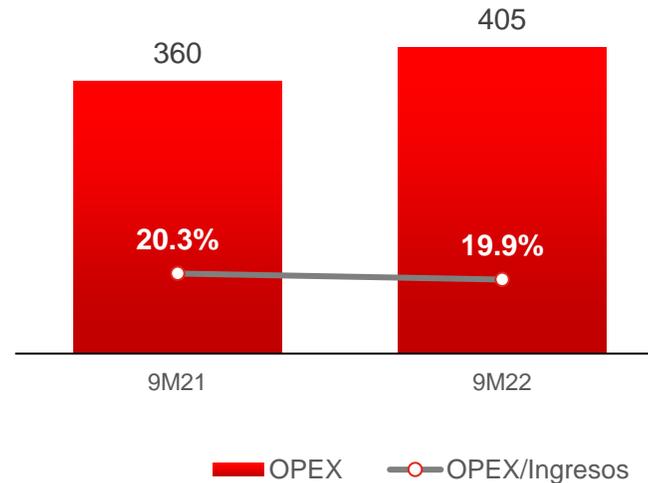
**Gastos operacionales
+14,8% vs. 9M21 (+15,5% vs.
3T21)**

- Impulsado principalmente por inflación y mayor salario mínimo

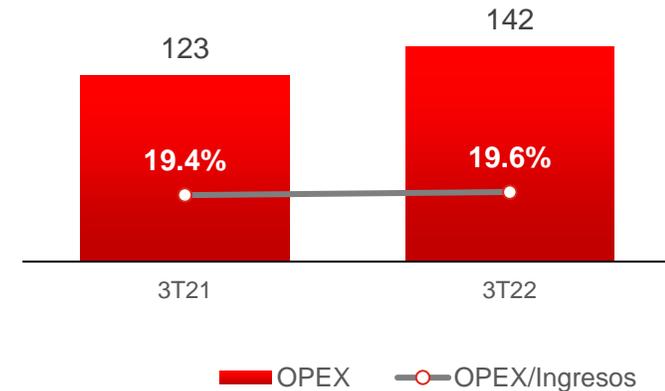
Margen gastos mejora 40 pb en 9M22 (-20 pb vs. 3T21)

- Dilución de gastos: crecimiento de ingresos fue mayor al crecimiento de gastos

OPEX (Ex. OK Market)
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



OPEX (Ex. OK Market)
Tercer Trimestre; CLP MMM



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

Resultados 3T22

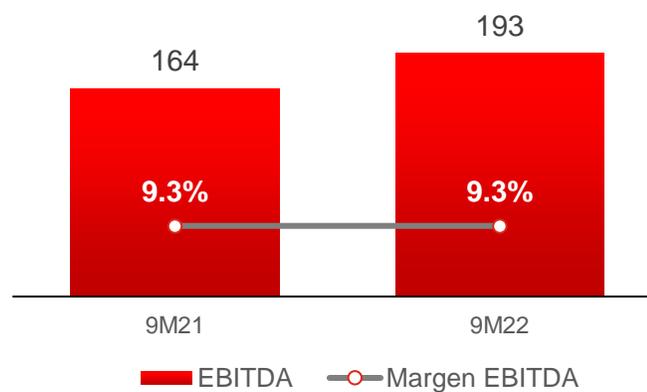
EBITDA (1)



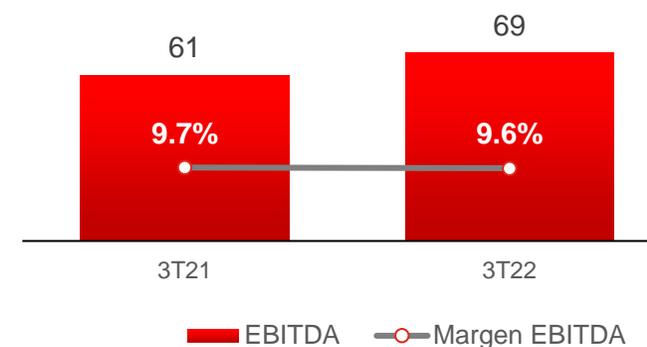
EBITDA +17,1% vs. 9M21
(+13,2% vs. 3T21)

Margen EBITDA por sobre
objetivo de 9%

EBITDA (Ex. OK Market)
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



EBITDA (Ex. OK Market)
Tercer Trimestre; CLP MMM

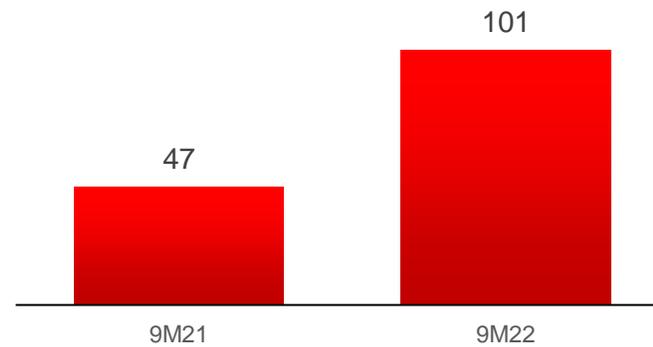


(1) EBITDA = Gross profit – administrative expenses – distribution costs + depreciation + amortization.

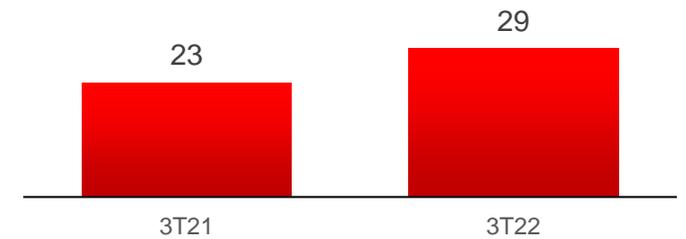


Utilidad Neta +116% vs.
9M21 (+30% vs. 3T21)

Utilidad Neta
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



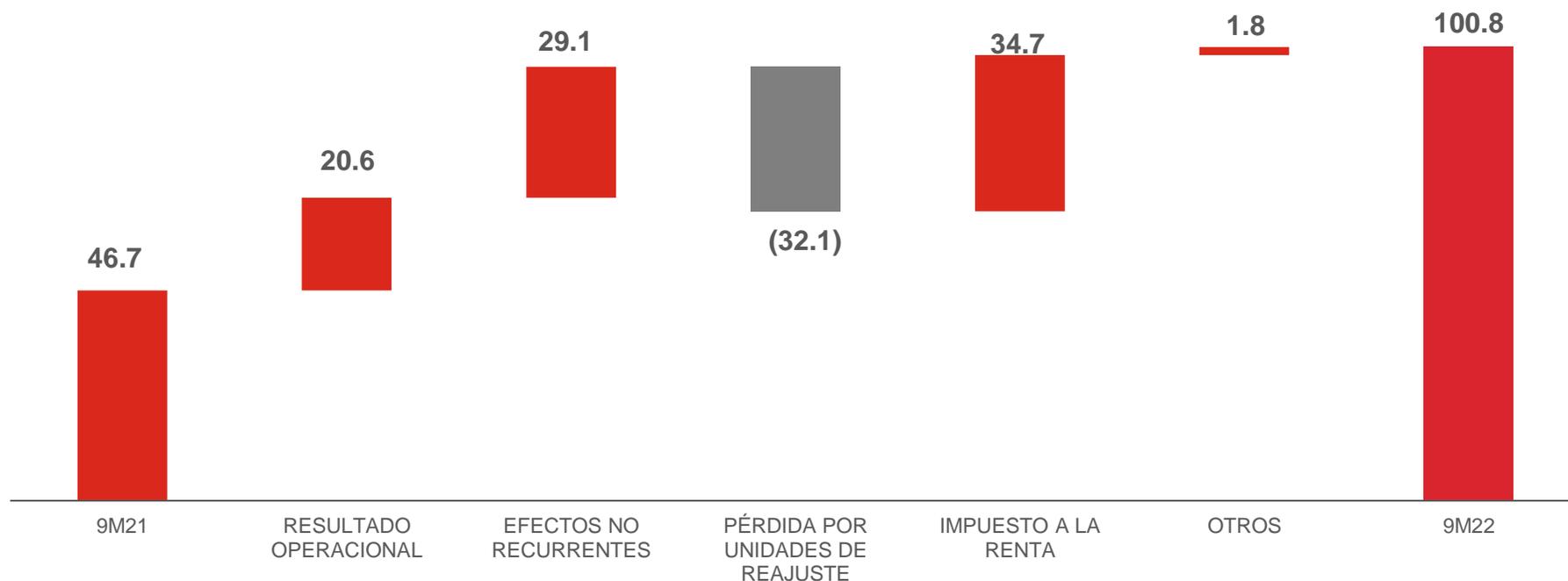
Utilidad Neta
Tercer Trimestre; CLP MMM



Utilidad Neta: 9M22 vs 9M21 (CLP MMM)

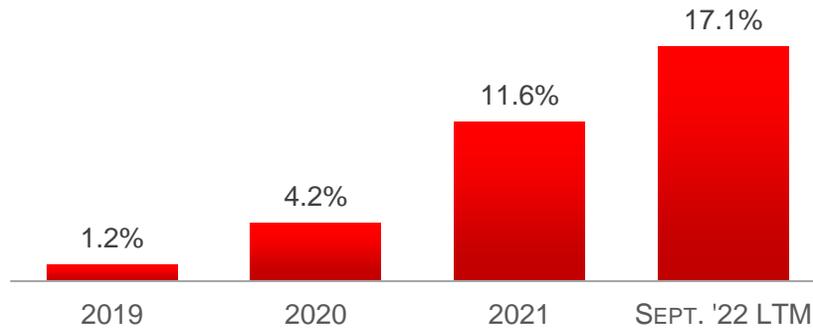
Principales Impactos

- Mejoras en resultado Operacional impulsan mejoras recurrentes en utilidad (+CLP 20,6 MMM)
- Efectos no recurrentes (venta de OK Market en 2022 y reestructuración organizacional en 2021) explican CLP 29,1 MMM
- Inflación: impacto negativo por unidades de reajuste, compensado por impacto positivo de pérdidas tributarias

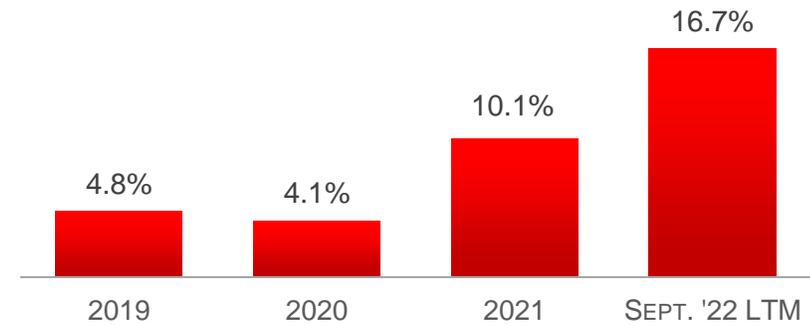




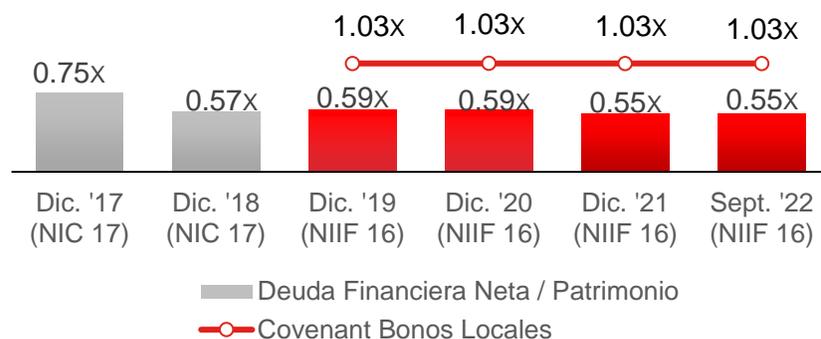
Rentabilidad por Dividendo
(Dividendo por acción/ Precio acción)



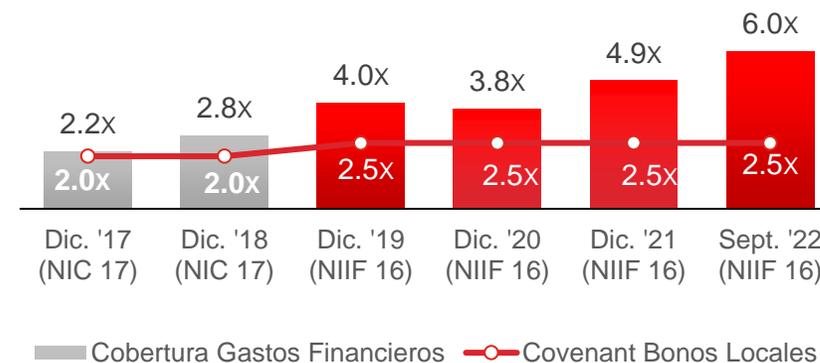
Rentabilidad sobre Patrimonio



Deuda Financiera Neta/ Patrimonio (2)



Cobertura de Gastos Financieros (3)

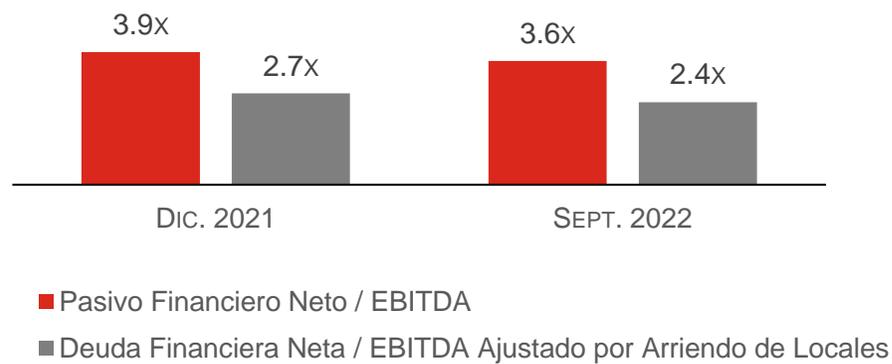


(1) Debido a la implementación de NIIF 16 el 1 de enero de 2019, las cifras para 2019-22 no son comparables para períodos anteriores, cuando la NIC 17 estaba en vigencia. Se proporcionan cifras pro forma bajo NIC 17 para el año 2019 solo para efecto ilustrativos, para facilitar el análisis comparativo en el tiempo.

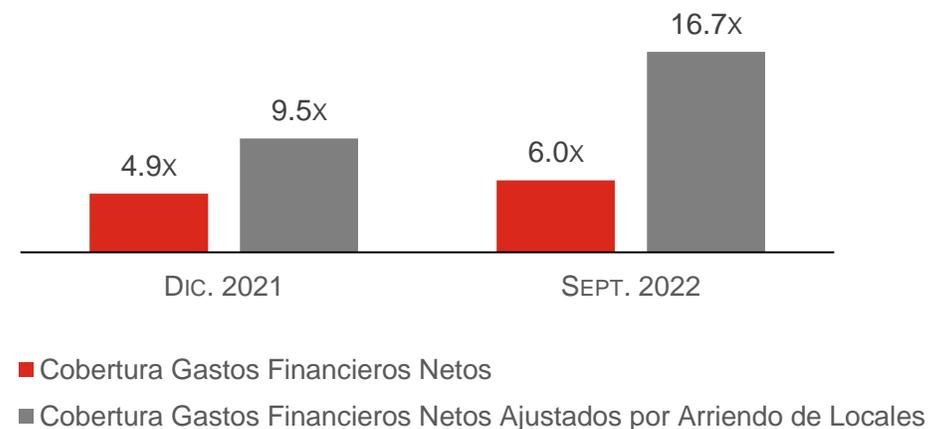
(2) Deuda financiera neta = Pasivos financieros totales corrientes y no corrientes menos contratos de arrendamiento que califican como leasing financiero corrientes y no corrientes menos efectivo y equivalentes al efectivo

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

Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros



(1) Definiciones:

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

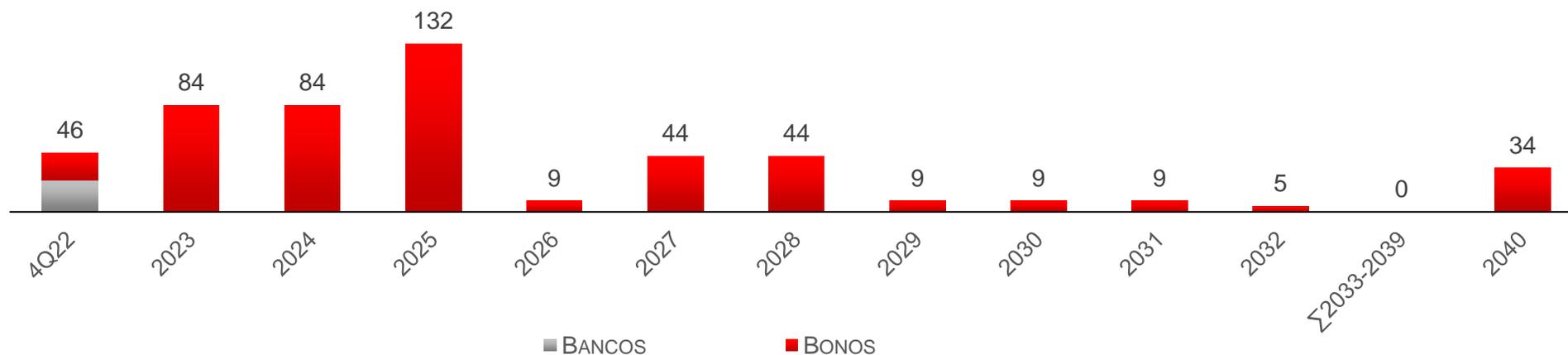
Deuda financiera neta = otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – obligaciones por derechos de uso corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes

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)

Perfil de vencimientos al 30 de septiembre de 2022
(Bonos y Bancos - CLP MMM)



Fuerte generación de caja facilita amortización de deuda

- En 9M22, SMU refinanció solo el 57% de sus vencimientos de deuda financiera, amortizando el restante 43% (CLP 24 MMM), y espera amortizar vencimientos de bonos por CLP 22 MMM en 4T
- Excedente de caja: CLP 130 MMM al 30 de septiembre de 2022, comparado con caja mínima de CLP 50 MMM.

Mejoras de Clasificación de Riesgo

- ICR mejoró la clasificación desde categoría “A” (perspectivas positivas) a categoría “A+” (perspectivas estables) el 26 de sept.
- Feller-Rate mejoró la clasificación desde categoría “A” (perspectivas positivas) a categoría “A+” (perspectivas estables) el 5 de oct.
- Cambio de clasificación refleja mejoras sostenidas en resultados operacionales y financieros de SMU



Dividendo Provisorio

- Dividendo de CLP 3,81874/acción se pagará a contar del 7 de diciembre (75% de la utilidad del 3T)

Programa Recompra Acciones

- Directorio acordó renovar programa de recompra de acciones por un período de 12 meses

MUCHAS GRACIAS

