



## Resultados 2T2 SMU S.A.



## 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 2T20

### Ingresos

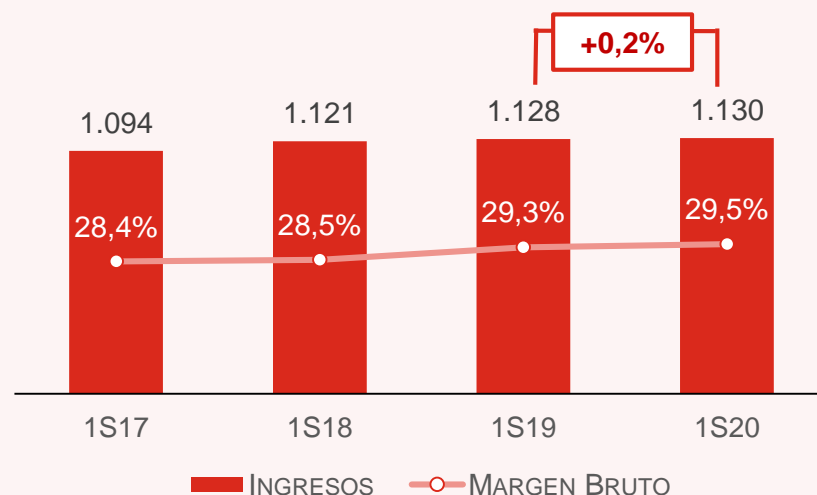
#### Ingresos año/año:

- Menos tiendas operativas vs. 2019 luego de crisis social
- Fuerte crecimiento en 1T compensado por cambios en hábitos de clientes, relacionados con la pandemia en 2T
- Cuarentenas y otras restricciones afectaron tráfico y frecuencia de compras

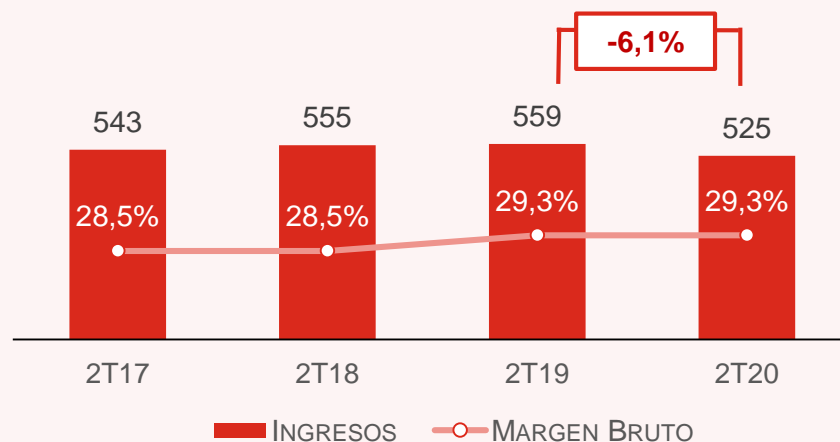
#### Margen Bruto año/año:

- Estable pese a cambios en *mix* de productos debido a preferencias de clientes asociadas a la pandemia

#### Ingresos – Primer Semestre (CLP MMM)



#### Ingresos – Segundo Trimestre (CLP MMM)



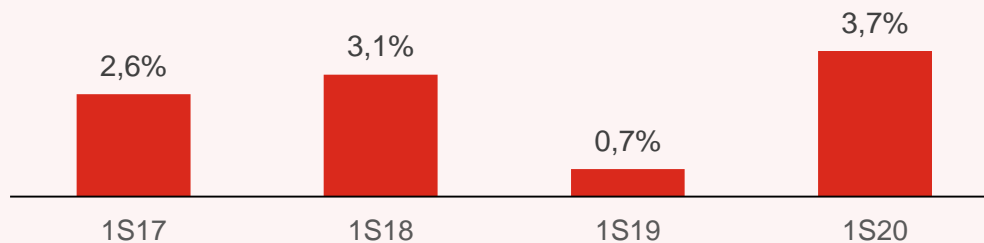
## Resultados 2T20

### Same-Store Sales

#### Same-Store Sales:

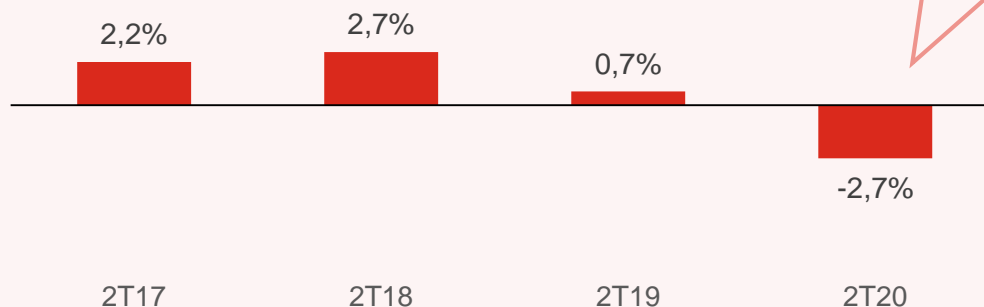
- Caída significativa en tráfico, debido a cuarentenas y otras restricciones
- Locales céntricos son los más afectados
- Cambio en preferencias de clientes

#### Same-Store Sales – Primer Semestre <sup>(1)</sup>



**SSS 1S20:** Unimarc +0,1%; Mayoristas +12,4%; OK Market -5,6%; Perú +4,2%

#### Same-Store Sales – Segundo Trimestre



**2T20:**  
Tráfico -54%  
Ticket prom. +110%

**SSS 2T20:** Unimarc -7,0%; Mayoristas +5,9%; OK Market -11,6%; Perú +7,4%

(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.

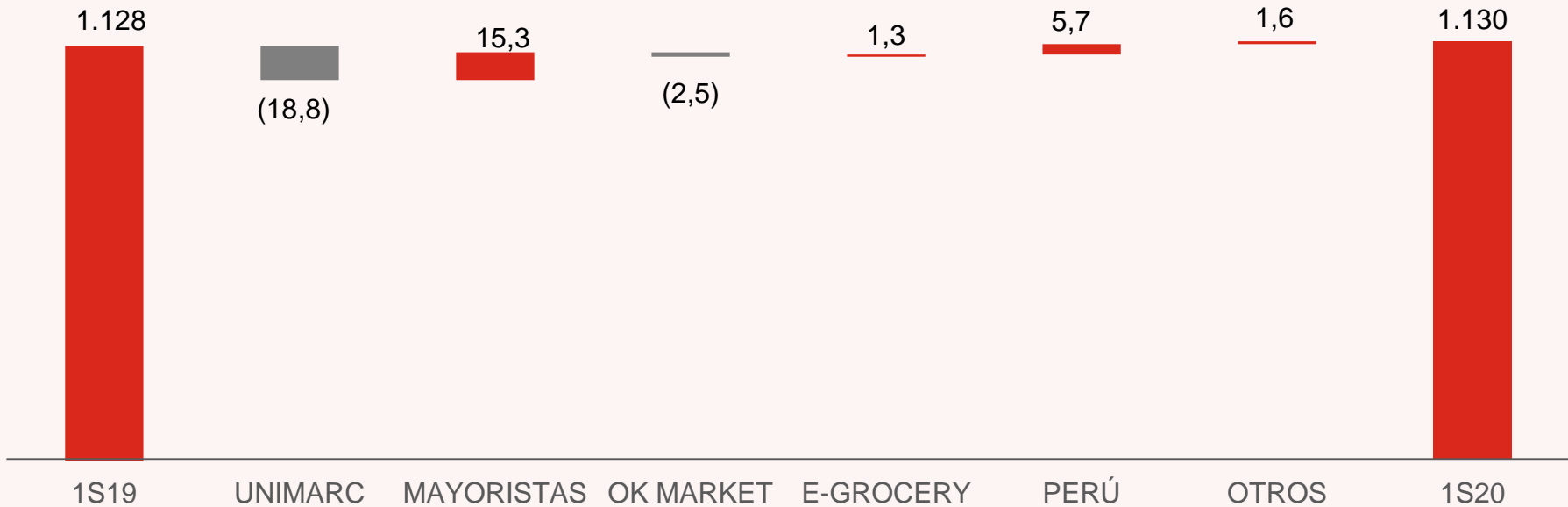
(2)

# Resultados 2T20 Ingresos por Formato

## Highlights:

- Mayoristas +5,3%
- e-Grocery +39,7%
- Perú: +23,2% (CLP) / +11,2% (PEN)

## 1S20 vs 1S19 Ingresos por Formato (CLP MMM)



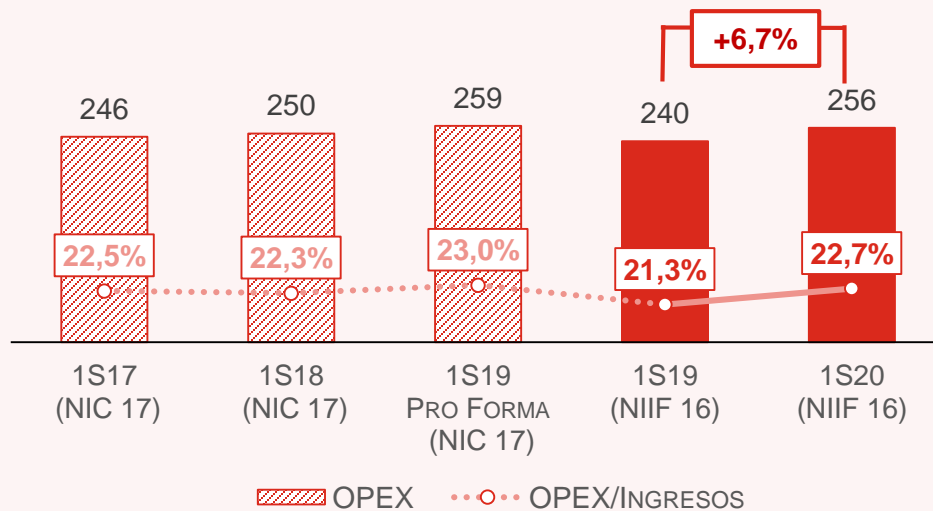
# Resultados 2T20

## Gastos Operacionales<sup>(1)</sup>

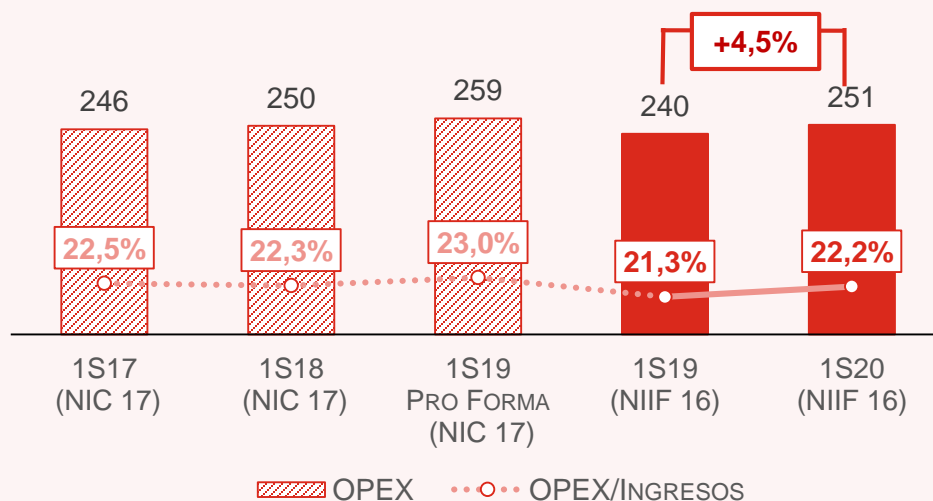
### Gastos Operacionales:

- Incluyen gastos excepcionales relacionados directamente con la pandemia por CLP 5,3 MMM en 1S20
- Ex gastos COVID, los principales aumentos son en gastos de personal y seguros

### Gastos Operacionales – Primer Semestre (CLP MMM)



### Gastos Operacionales – Primer Semestre, ex Gastos COVID (CLP MMM)



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

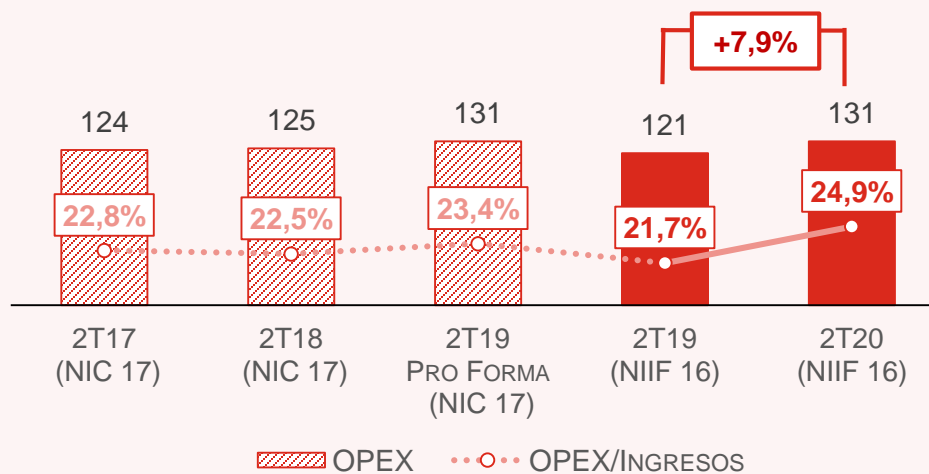
# Resultados 2T20

## Gastos Operacionales<sup>(1)</sup>

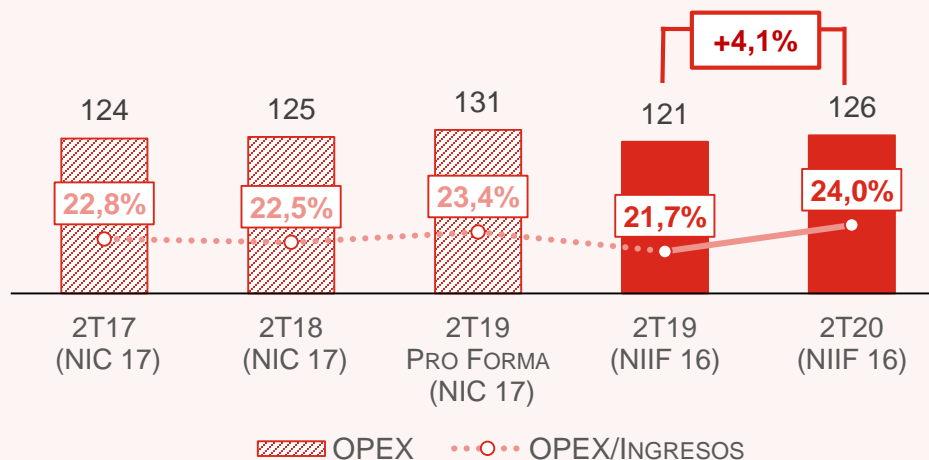
### Gastos Operacionales:

- Incluyen gastos excepcionales relacionados directamente con la pandemia por CLP 4,6 MMM en 2T20
- Ex gastos COVID, los principales aumentos son en gastos de personal y seguros

### Gastos Operacionales – Segundo Trimestre (CLP MMM)



### Gastos Operacionales – Segundo Trimestre, ex Gastos COVID (CLP MMM)



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

## Resultados 2T20

### Indicadores Operacionales

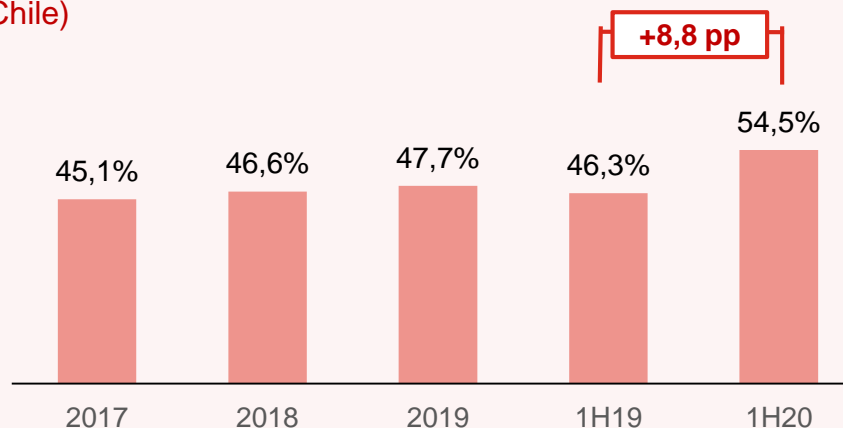
#### Centralización:

- Aumento en 1S20 obedece principalmente a *mix* de productos
- Mayor nivel histórico de centralización en 2T20: 58,8%

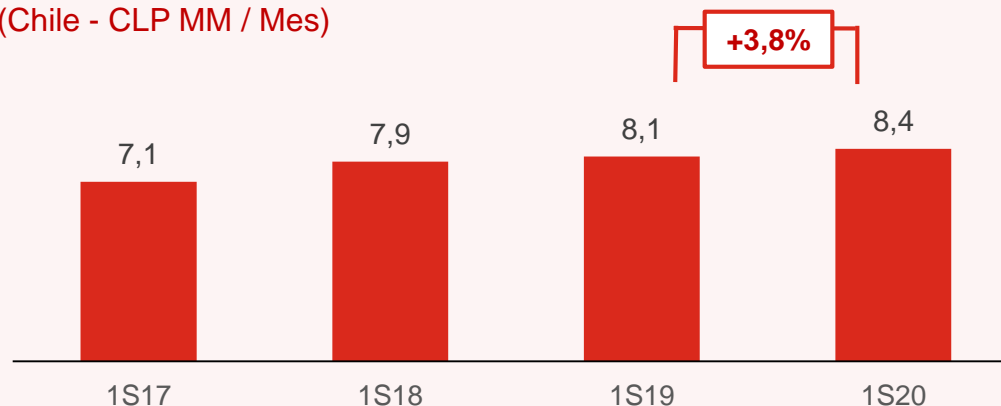
#### Productividad:

- Aumento en ventas por jornada equivalente, pese a debilidad en ventas

#### Centralización <sup>(1)</sup> (Chile)



#### Venta / Jornada Equivalente (Chile - CLP MM / Mes)



(1) Porcentaje de ingresos de productos distribuidos por la Compañía (en cualquier etapa) sobre el total de ingresos del segmento Supermercados Chile.



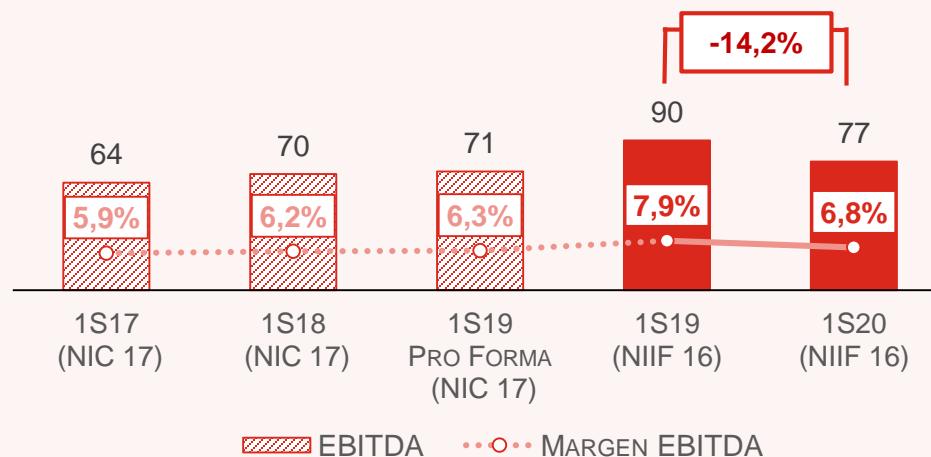
# Resultados 2T20

## EBITDA<sup>(1)</sup>

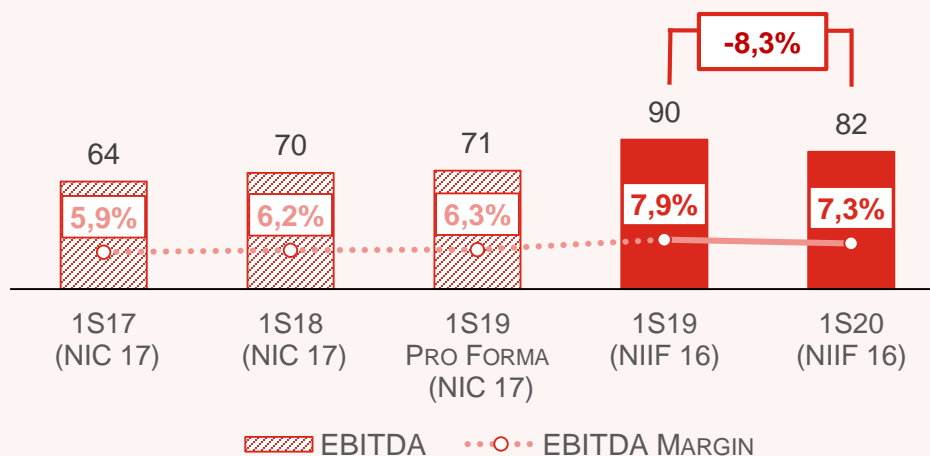
### EBITDA:

- Incluye gastos excepcionales relacionados directamente con la pandemia por CLP 5,3 MMM en 1S20
- Menor margen EBITDA refleja aumento en opex/ingresos

### EBITDA – Primer Semestre (CLP MMM)



### EBITDA – Primer Semestre, ex Gastos COVID (CLP MMM)



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

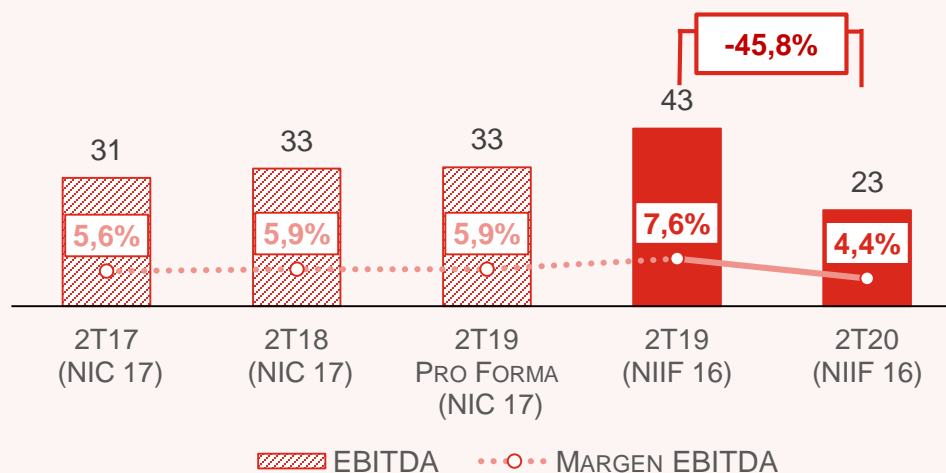
# Resultados 2T20

## EBITDA<sup>(1)</sup>

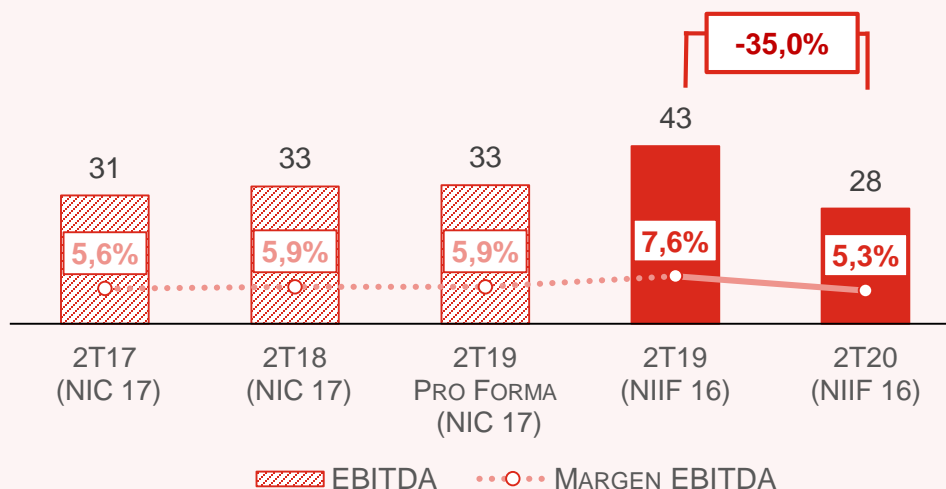
### EBITDA:

- Incluye gastos excepcionales relacionados directamente con la pandemia por CLP 4,6 MMM en 2T20

### EBITDA – Segundo Trimestre (CLP MMM)



### EBITDA – Segundo Trimestre, ex Gastos COVID (CLP MMM)

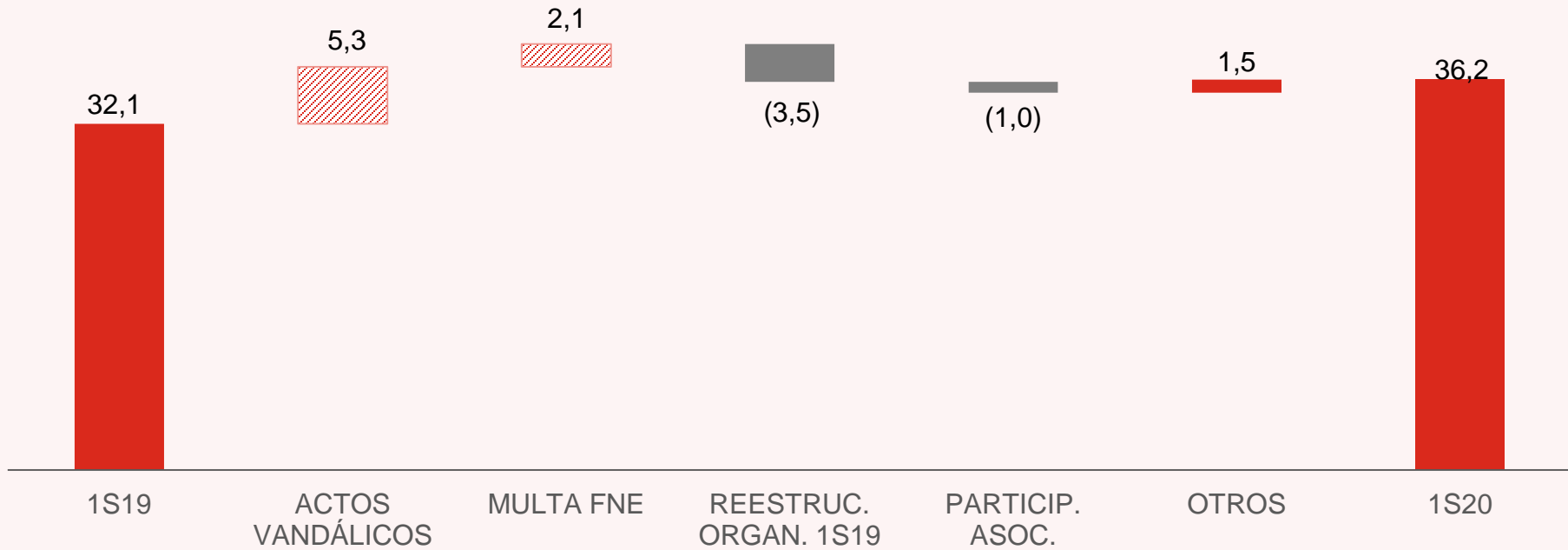


(1) EBITDA = Margen bruto – gastos administrativos – gastos de distribución + depreciación + amortización.

# Resultados 2T20

## Resultado No Operacional

### 1S20 vs. 1S19 Pérdida No Operacional (CLP MMM)



## Resultados 2T20

### Utilidad Neta



#### Utilidad Neta 1S20:

Disminución de CLP 13,5 MMM

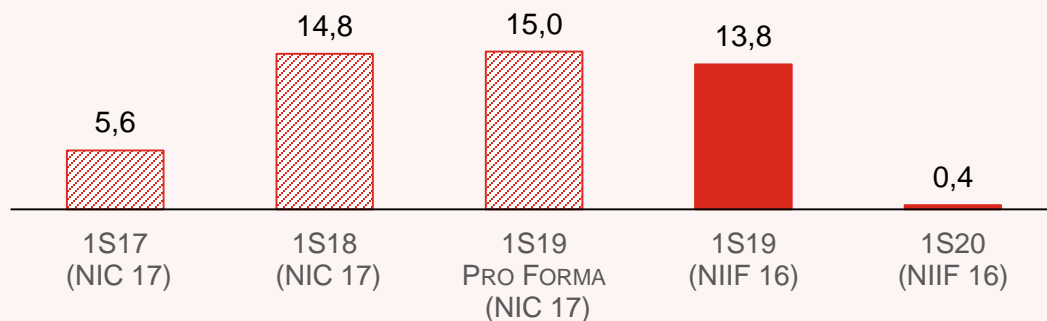
- Result. oper. -13,4 MMM
- Result. No oper. -4,1 MMM
- Impuestos +4,0 MMM

#### Utilidad Neta 2T20:

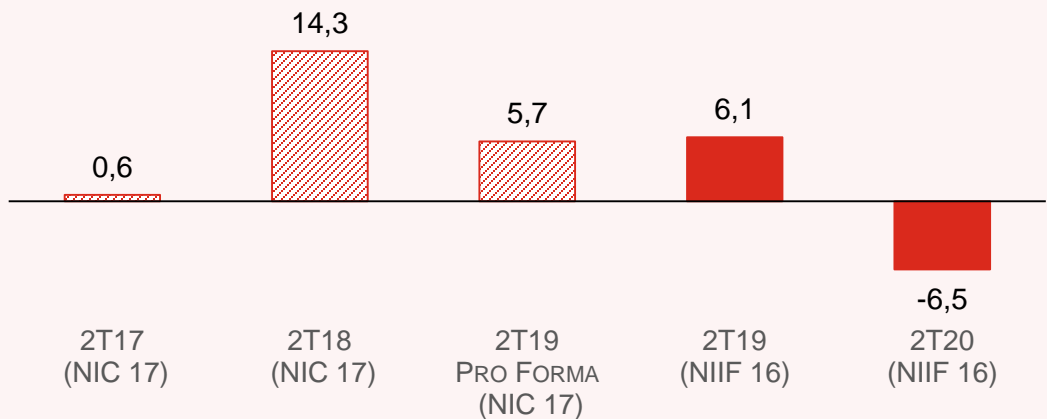
Disminución de CLP 12,7 MMM

- Result. oper. -19,3 MMM
- Result. No oper. +7,5 MMM
- Impuestos -0,8 MMM

#### Utilidad Neta – Primer Semestre (CLP MMM)



#### Utilidad Neta – Segundo Trimestre (CLP MMM)

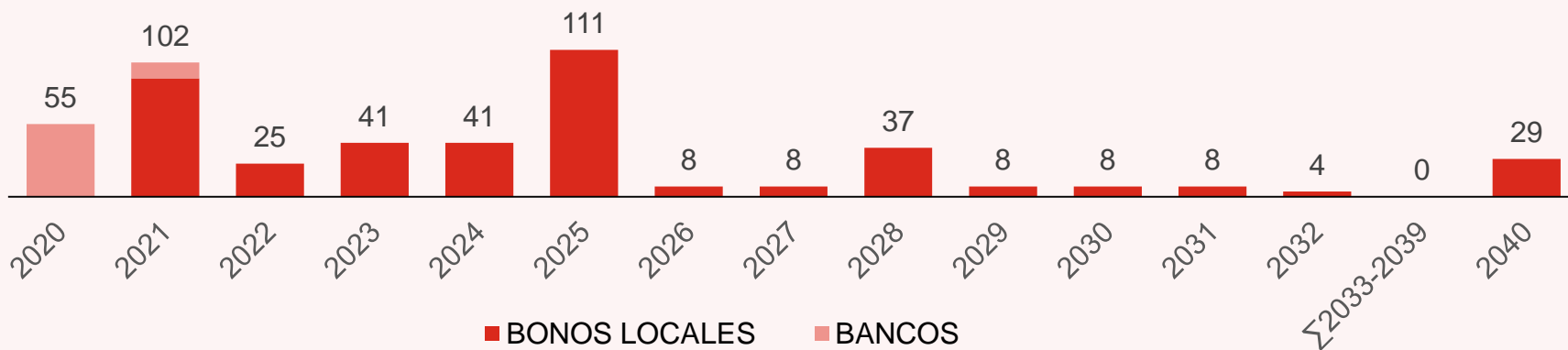


# Resultados 2T20

## Deuda Financiera



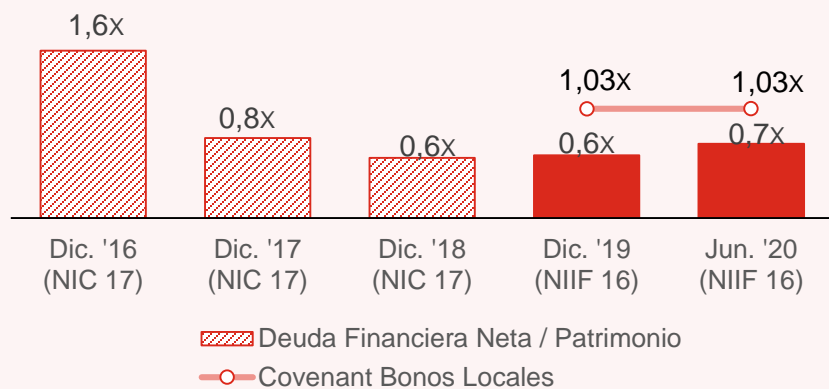
### Perfil de Amortización al 30 de junio de 2020 (Bonos y Deuda Bancaria- CLP MMM)



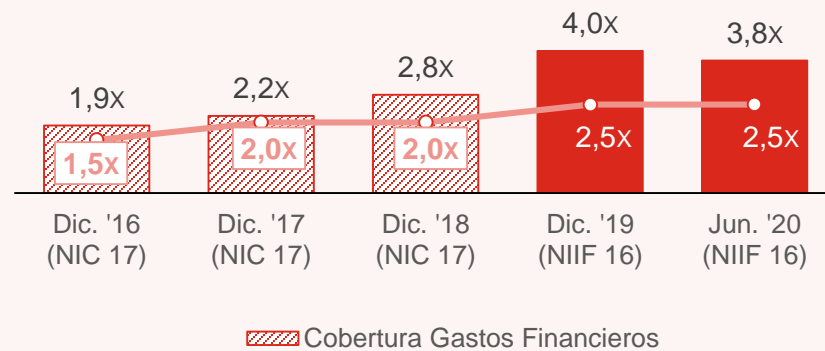
# Resultados 2T20

## Covenants

### Deuda Financiera Neta/ Patrimonio <sup>(1)</sup>



### Cobertura de Gastos Financieros <sup>(2)</sup>



(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

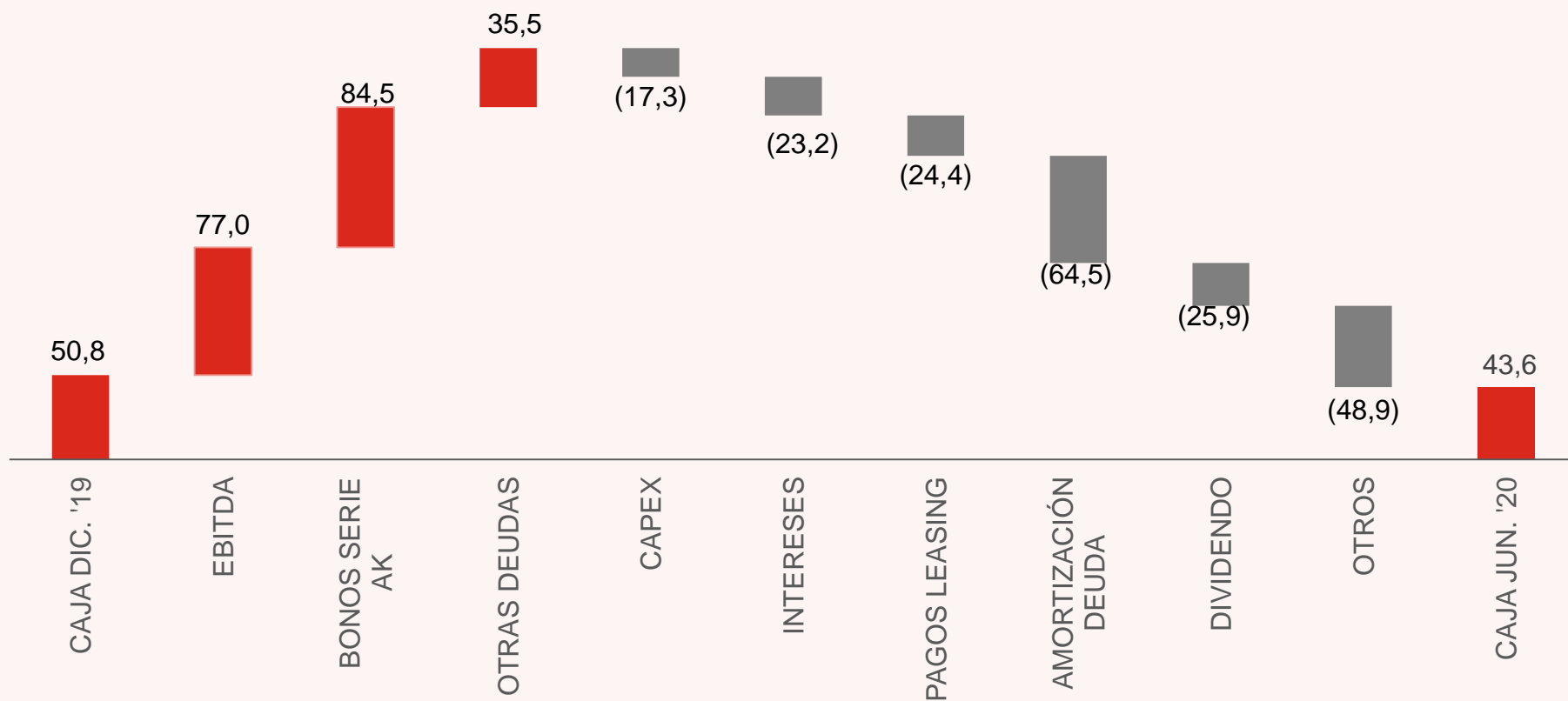
(2) Cobertura de gastos financieros = EBITDA/gastos financieros netos

## Resultados 2T20 Flujo de Caja

### Usos de Caja Estimados en 2S20:

- Intereses: 23 MMM
- Leasings: 25 MMM
- Capex: 25 MMM

### Fuentes y Usos de Caja 1S20 (CLP MMM)



## Resultados 2T20

### Hechos Relevantes

---

- **19 de junio de 2020: Colocación bonos serie AK por UF 3 millones:**
  - Tasa de interés anual 3,5%
  - Vencimiento 2025, estructura *bullet*
  - Uso de fondos: refinanciamiento pasivos financieros
- **30 de julio de 2020: Juntas de tenedores de bonos para homologar covenants en todas las líneas de bonos:**
  - Deuda financiera neta/Patrimonio < 1,03x
  - Definición de EBITDA
- **22 de septiembre de 2020: Junta Extraordinaria de Accionistas:**
  - Modificar estatutos para incorporar un comité de cumplimiento
- **Estatus de tiendas cerradas producto de crisis social:**
  - Se reabrieron cuatro tiendas; 11 están pendientes construcción o evaluación; y 11 se cerraron de manera definitiva





GRACIAS

