



SMU 

Resultados 1T25

Mayo 2025



DISCLAIMER

Esta presentación contiene 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. 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.



Crecimiento
Omnicanal

Crecimiento Omnicanal

Nuevas Aperturas en 2025



8 4 4 8

- Plan de aperturas 23-25: 58 tiendas nuevas, 35 hasta la fecha.
- Plan para 2025: 24 aperturas + 25 remodelaciones
- Nuevas tiendas superando las expectativas: en promedio, ventas y EBITDA sobre plan



Alvi Coronel



Experiencia del Cliente

Actividad Promocional

- Mantener el foco en productos básicos de alta sensibilidad en precio para clientes, mejorando la competitividad
- Niveles de membresía del Club Unimarc ofrecen mayores ahorros a los clientes leales



TODOS LOS LUNES
DESCUENTOS EN NUESTRA COCINA, SMART CLEAN Y NUBELIN

Socio Oro	10% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	20% DCTO CON UNIPAY
	15% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	25% DCTO CON UNIPAY
	20% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	30% DCTO CON UNIPAY

TODOS LOS MARTES
DESCUENTOS EN FRUTAS Y VERDURAS

Socio Oro	10% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	20% DCTO CON UNIPAY
	15% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	25% DCTO CON UNIPAY
	20% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	30% DCTO CON UNIPAY

TODOS LOS MIÉRCOLES
DESCUENTOS EN VACUNO

Socio Plata	15% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	25% DCTO CON UNIPAY
	20% DCTO TODO MEDIO DE PAGO	30% DCTO CON UNIPAY



Crecimiento **Marcas Propias**

- Ampliando la cobertura de marcas propias
- Mejorando el abastecimiento, contribuyendo a la rentabilidad y competitividad
- Penetración en ventas: 13%

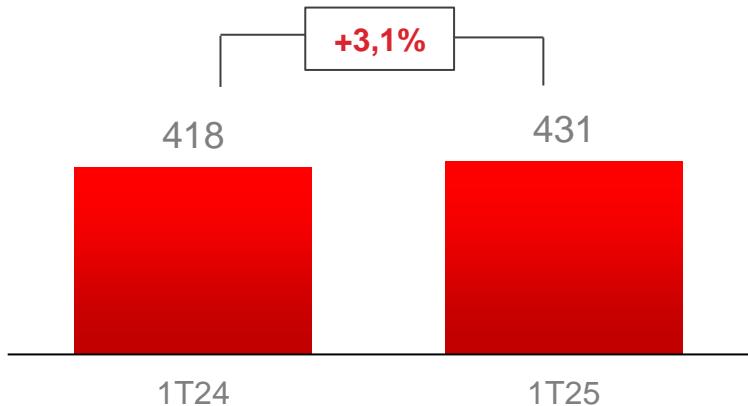




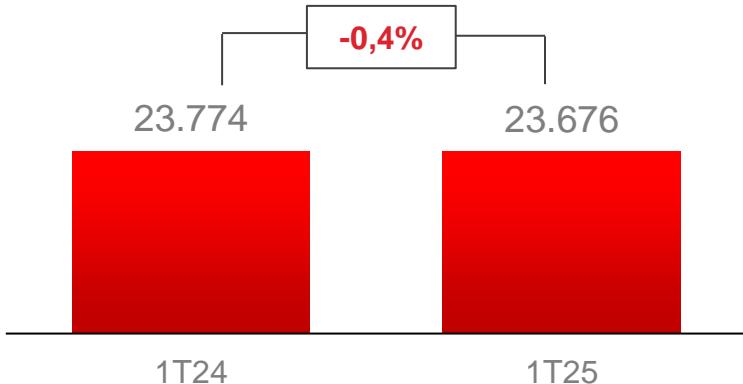
Eficiencia Operacional

- Implementación continua de tecnologías diseñadas para mejorar la eficiencia, productividad y experiencia del cliente en tiendas y centros de distribución.
 - ✓ Módulos de autoservicio ✓ Voice picking
 - ✓ Gestión digital de góndola ✓ Planificación de demanda automatizada
 - ✓ Tesorería digital
- Iniciativas permitieron la implementación del plan de optimización en 1T25

Número de Tiendas



Dotación Promedio

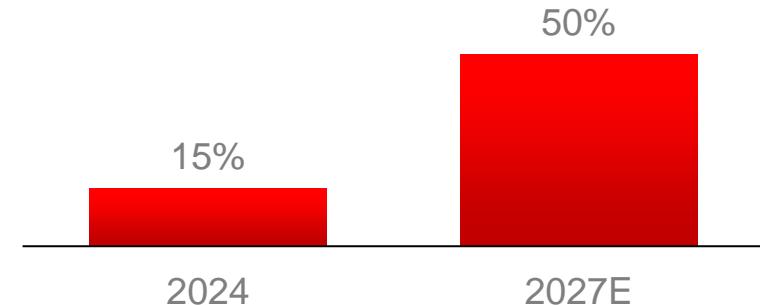




Eficiencia Energética

- Proceso de licitación exitoso para migrar más tiendas a tarifas eléctricas de cliente libre, con suministro a partir de fuentes de energía renovables:
 - Cobertura aumentó del 15% actual a más del 50% para 2027.
 - En 2025, 14 instalaciones han migrado a cliente libre.

Energías Renovables / Tarifas Cliente Libre
(% del consumo eléctrico en Chile contratado)



Cuidando el medioambiente

- El Centro de Distribución Lo Aguirre recibió la certificación de la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático por la medición de su huella hídrica.
- En 2024, la nueva tecnología en el sistema de refrigeración de Lo Aguirre permitió una reducción de más de 6.000 metros cúbicos en la extracción de agua.

Organización Comprometida y Sostenible



Nuevo Plan de Inversiones para 2025-2029

115 NUEVOS LOCALES



200 reconversiones y remodelaciones de locales en Chile

SMU

CONTINÚA INVIRTIENDO EN CRECIMIENTO
RENTABLE Y SOSTENIBLE

Nuevo plan de inversiones de
US\$ **600** Millones

Para 2025 - 2029

Eficiencia ENERGÉTICA

50% de la energía proveniente de fuentes renovables al 2027

EXPANSIÓN LOGÍSTICA

Nuevo Centro de Distribución (CD) robotizado

Ampliación de CD'S regionales

60%
Crecimiento Omnicanal

US\$ **600 MM**

20%
Eficiencia & Productividad

20%
Renovación y Continuidad Operacional



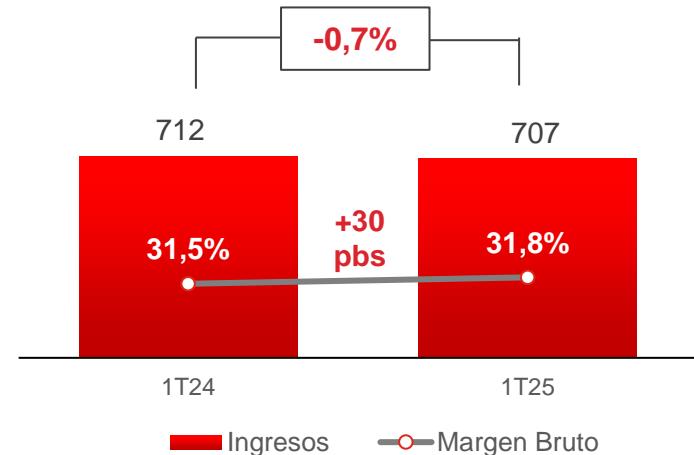


1T25 Resultados

Ingresos y Ganancia Bruta

Ingresos

Primer Trimestre; CLP MMM

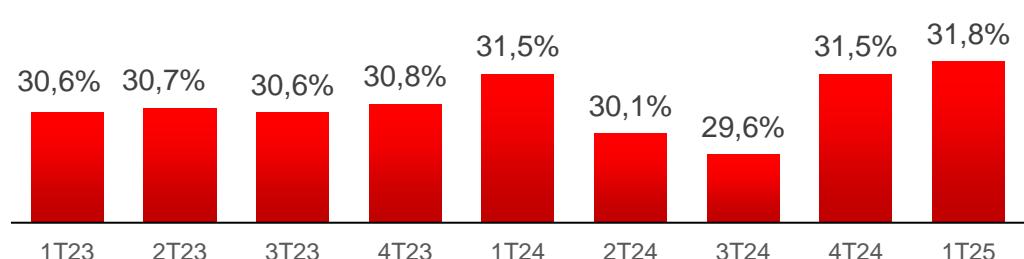


Ganancia Bruta

Primer Trimestre; CLP MMM



Margen Bruto Trimestral



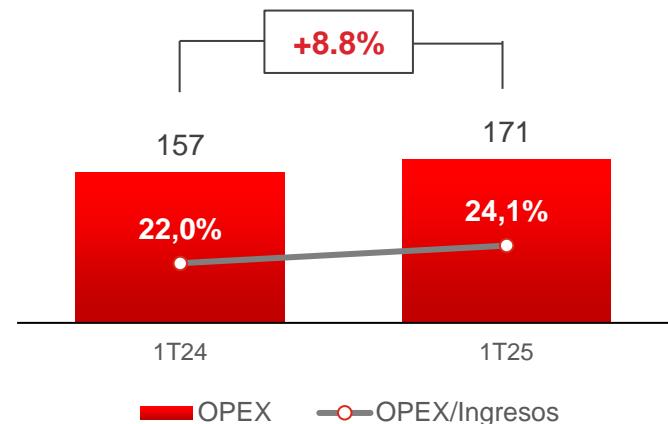
- Menores ingresos debido a una alta base de comparación afectando las same-store sales (-2,4% en el 1T25), parcialmente compensado por el sólido desempeño de las tiendas nuevas.
- Se mantuvo la recuperación del margen bruto (+30 pbs vs. 1T24), resultando en una mayor ganancia bruta (+0,4% vs. 1T24) a pesar de los menores ingresos.



Gastos Operacionales⁽¹⁾

Gastos Operacionales

Primer Trimestre; CLP MMM



- Gastos de personal y servicios representan más del 90% del aumento en los gastos operacionales en 1T25:
 - Salario mínimo promedio (+11%)
 - Inflación (+4,1%)
 - Aumento tarifas eléctricas

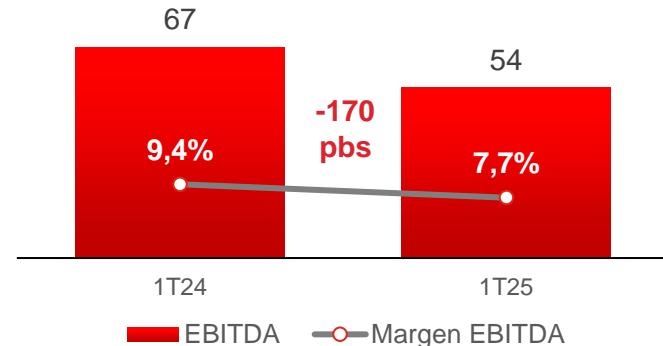
(1) Gastos operacionales = gastos administrativos + gastos de distribución (excluyendo depreciación y amortización).



1T25 Resultados

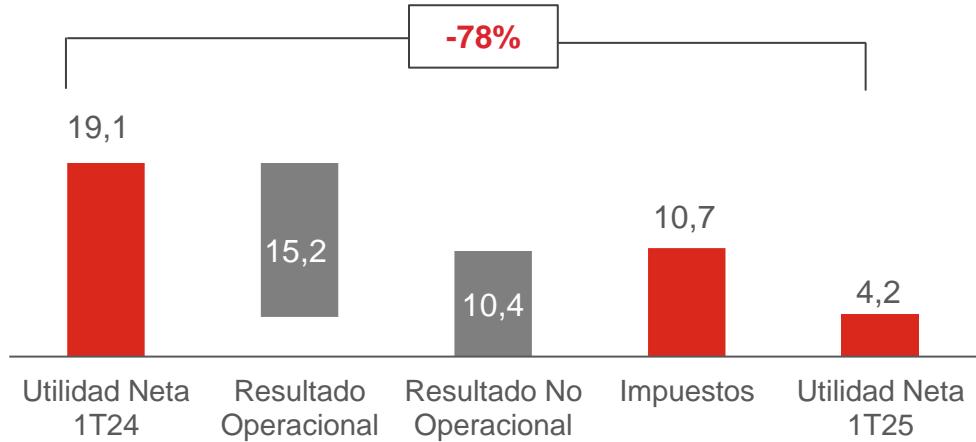
EBITDA⁽¹⁾ y Utilidad Neta

EBITDA
Primer Trimestre; CLP MMM



- EBITDA afectado por mayores gastos operacionales y la falta de crecimiento en ingresos.

Utilidad Neta 1T25 vs. 1T24
CLP MMM



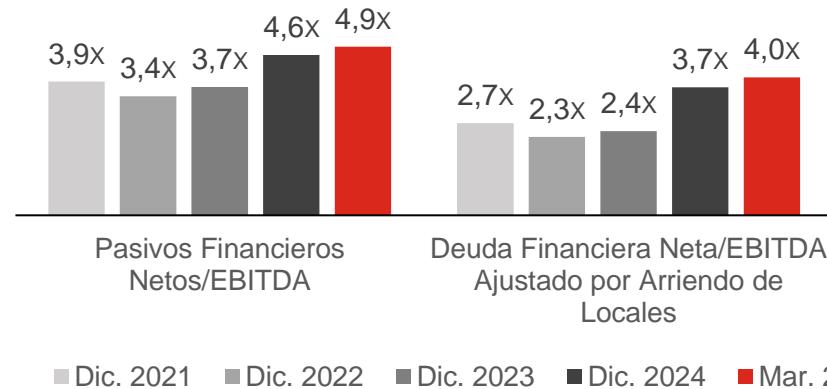
- Menor utilidad neta principalmente debido a menor resultado operacional.
- Resultado no operacional incluye impactos del plan de reestructuración organizacional y venta de activos inmobiliarios.
- Impacto positivo por impuestos a las ganancias debido a una menor utilidad antes de impuestos y una mayor corrección monetaria sobre pérdidas tributarias acumuladas.

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

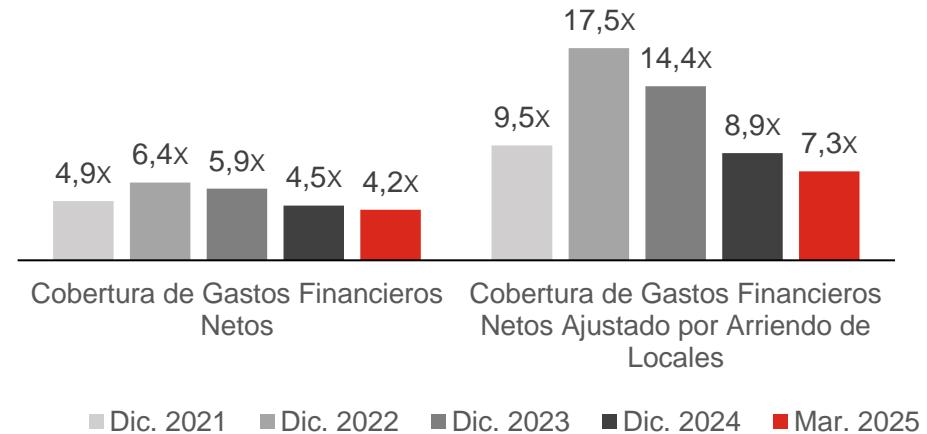


Ratios Financieros ⁽¹⁾

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)



Covenants Bonos

Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽¹⁾



Cobertura de Gastos Financieros Netos ⁽²⁾



■ Deuda Financiera Neta / Patrimonio ○ Covenant Bonos Locales

■ 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

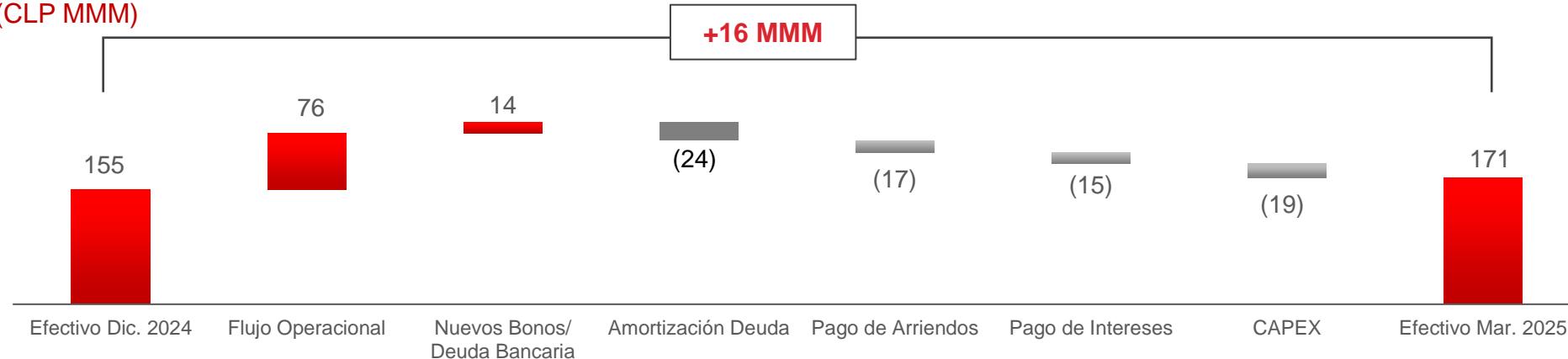
(2) Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA/gastos financieros netos



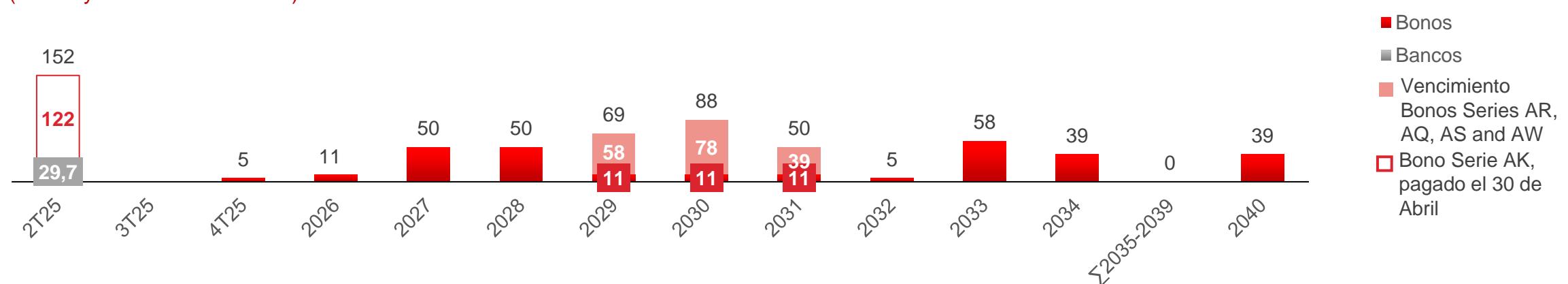
1T25 Earnings

Sólida Posición de Caja

Flujo de efectivo 1T25 (CLP MMM)



Perfil de vencimientos al 31 de marzo de 2025 (Bonos y bancos - CLP MMM)





SMU 

Resultados 1T25

Mayo 2025

