



Presentación Corporativa SMU S.A.

Septiembre 2026



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.

Supermercadista puro con una posición de **liderazgo** en una **industria altamente defensiva** en la **economía más estable** de América Latina

Estrategia Multiformato



#3

supermercadista
en Chile

98%

de las ventas son
alimentos

us\$1 bn

Capitalización
bursátil

us\$3 bn

Ingresos anuales

+10 MM

de clientes

+86%

Cobertura
poblacional



Consideraciones de Inversión

Estrategia multiformato alineada con las tendencias de la industria, brindando cobertura de clientes finales y comerciantes de todos los segmentos socioeconómicos para satisfacer sus necesidades y preferencias

1

Supermercadista puro con una posición de liderazgo en una industria altamente defensiva en la economía más estable de América Latina

2

Amplia cobertura geográfica, con ubicaciones en las 16 regiones de Chile, soportada por una plataforma operativa y logística integrada

3

Estrategia comercial enfocada en la competitividad, mejorando la ecuación de valor del cliente, reduciendo costos de adquisición y aprovechando la escala de SMU

4

Administración experimentada y estable, con amplia experiencia en la industria y **una trayectoria probada de ejecución de estrategia**

5

Planes de acción para crecimiento y rentabilidad en el futuro, incluyendo expansión en todos sus formatos

6

Sólida posición financiera, con una generación de efectivo saludable y una **atractiva rentabilidad por dividendos**

7

Cultura sostenible, con destacado desempeño ASG (#1 en la industria en Chile según S&P Corporate Sustainability Assessment)

8

1

Estrategia multiformato

Alineada con las tendencias de la industria, brindando cobertura de **clientes finales y comerciantes de todos los segmentos socioeconómicos**, para satisfacer sus necesidades y preferencias



Lo mejor de **Chile**,
más cerca de ti.

Supermercado tradicional **líder en reposición** que ofrece una **compra rápida y fácil**, con **cercanía, frescura y conveniencia**, orientado a clientes de **media y alta sofisticación**.

302 **6 mil** **69%**
locales SKUs ingresos



Supermercado **soft discount**, con foco en **abastecimiento a precios bajos** y un **surtido eficiente**, orientado a clientes de **sofisticación baja**.

54 **3,7 mil** **11%**
locales SKUs ingresos



¡Tu mejor socio!
Alvi.cl

Líder del segmento mayorista, con foco en satisfacer las necesidades de negocios de **clientes comerciantes en compras de reposición**, con un **surtido especialista**.

57 **3 mil** **18%**
locales SKUs ingresos



¡Donde comprar, es ahorrar!

Supermercado soft discount, con foco en **abastecimiento a precios bajos** y un **surtido eficiente**.

32 **78%** **2%**
locales zona norte ingresos



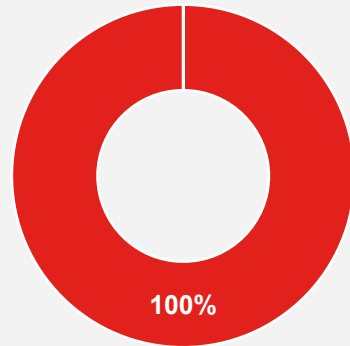
¡COMPRA MÁS, AHORRA MÁS!

Formato mayorista, con foco en **satisfacer las necesidades de negocios de clientes comerciantes**.

5
locales

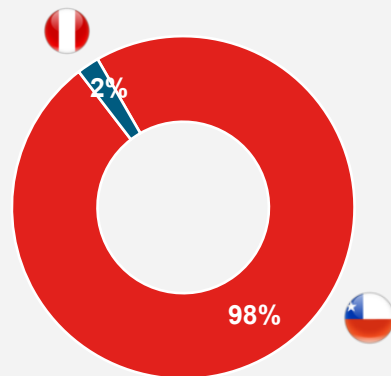
Supermercadista puro con posición de liderazgo en una industria altamente defensiva en la economía más estable de América Latina

Ingresos por Segmento de Negocio ⁽¹⁾



■ Supermercados

Ingresos por País ⁽¹⁾



Las tendencias que se ven en la industria y el consumo son favorables para el desarrollo de nuestros formatos ⁽²⁾

Misión de compra de reposición en alza
(+ participación)

2019

2025

62%

65%

Crecimiento de marca propia
(+ participación)

11,5%

13,5%

Aumenta número promedio de canales visitados por consumidores

6,4

8,4

Crecimiento del canal tradicional
(+ establecimientos y mantiene 33% de penetración)

134 mil

152 mil

(1) Al 31.06.2026. Fuente SMU.

(2) Fuente: INE, Kantar, Censo 2024 y fuente interna

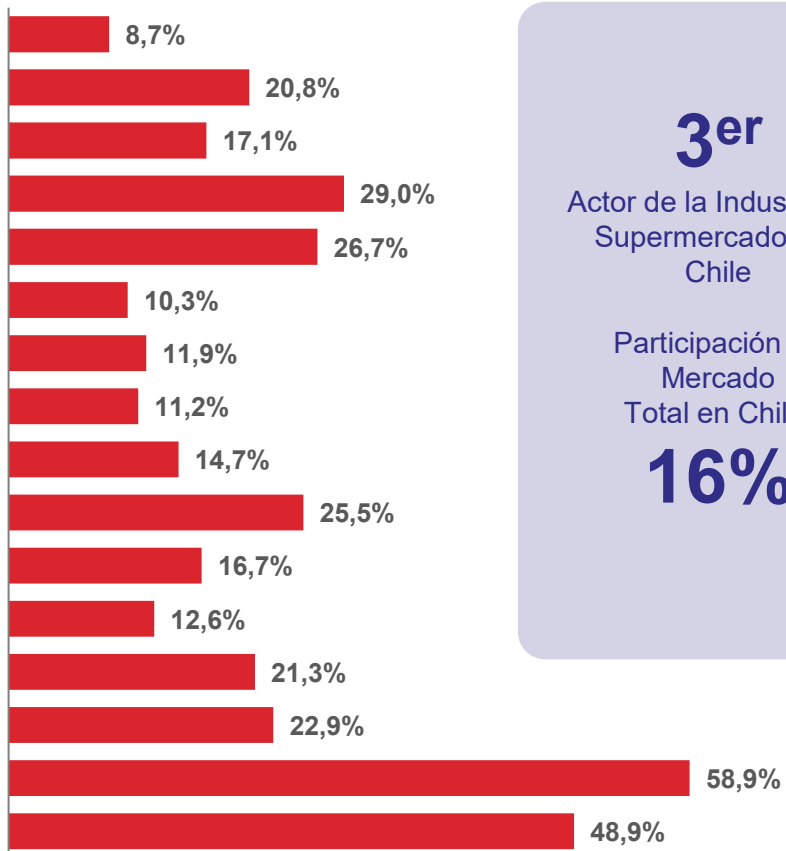
Amplia cobertura geográfica, con ubicaciones en las 16 regiones de Chile, soportada por una plataforma operativa y logística integrada

Red de Tiendas SMU (1)



2	XV
7	I
16	II
12	III
26	IV
40	V
125	RM
21	VI
25	VII
13	XVI
48	VIII
24	IX
12	XIV
31	X
2	XI
8	XII

Participación de Mercado SMU (2)



3er

Actor de la Industria de
Supermercados en
Chile

Participación de
Mercado
Total en Chile:

16%

Red de Distribución SMU



(1) Número de tiendas Unimarc, Alvi y Super10 al 31.12.2025.

(2) Participación de mercado = ventas de SMU Chile año 2025 sobre las ventas totales de supermercados en Chile en 2025 según el INE.

Foco en la competitividad, mejorando la ecuación de valor del cliente, reduciendo costos de adquisición y aprovechando la escala de SMU

Precios y promociones
atractivos para cada
segmento de cliente

Surtidos relevantes
y atractivos

**Crecimiento de
marcas propias**,
con desarrollo de
proveedores,
contribuyendo a
diferenciación,
competitividad y
rentabilidad



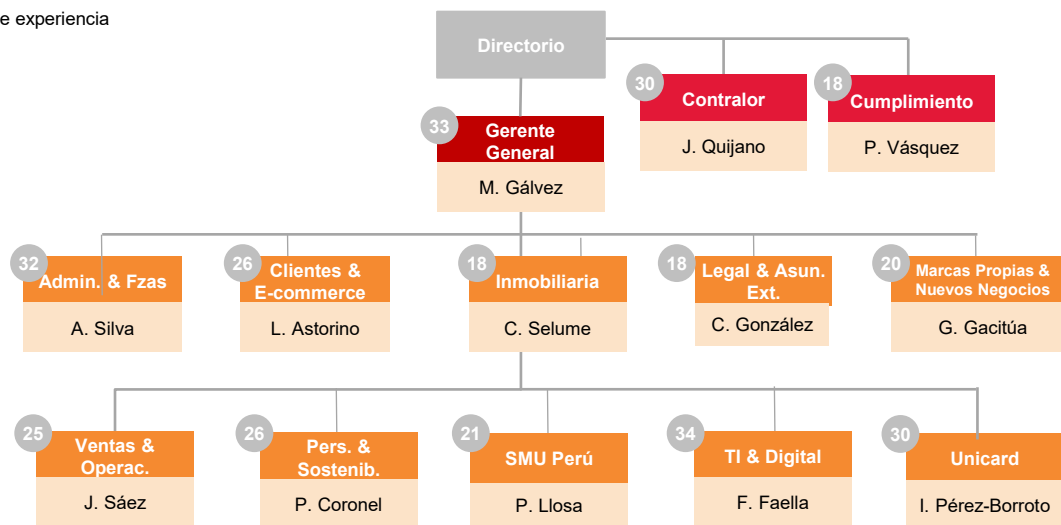
Marcas propias
representan

13%
de las ventas ⁽¹⁾

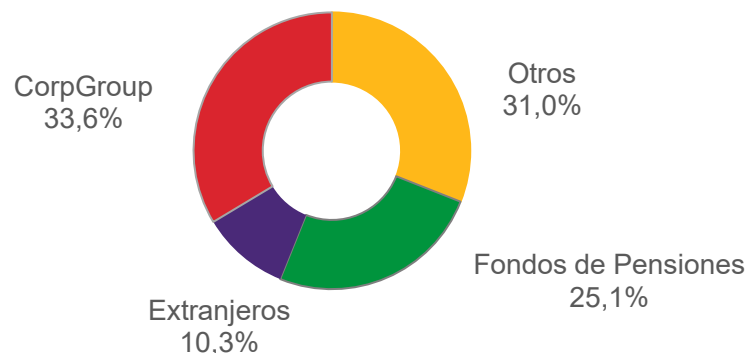
Administración experimentada y estable, con amplia experiencia en la industria y una trayectoria probada de ejecución estratégica

Administración con Experiencia

● Años de experiencia



Estructura de Propiedad



Directorio



PILAR DAÑOBEITÍA E.
PRESIDENTA DEL
DIRECTORIO



M. FRANCISCA SAIH G.
VICEPRESIDENTA DEL
DIRECTORIO



ALEJANDRO ÁLVAREZ A.
DIRECTOR



ABEL BOUCHON S.
DIRECTOR



ALEJANDRO DANÚS C.
DIRECTOR
INDEPENDIENTE



MARÍA TERESA VIAL
DIRECTORA



ENRIQUE GUNDERMANN W.
DIRECTOR
INDEPENDIENTE



ANDRÉS OLIVOS B.
DIRECTOR



JOSÉ LUIS IRARRÁZAVAL
DIRECTOR
INDEPENDIENTE

Trayectoria de la compañía evidencia una administración experimentada, capaz de implementar una **estrategia exitosa**

2007

- **Unimarc** es adquirida por la familia Saieh, iniciando la implementación de una **estrategia de crecimiento inorgánico** para competir de manera más efectiva con los principales actores de la industria.

2008-2011

- **Período de fuerte crecimiento inorgánico**, con la adquisición de más de 60 cadenas regionales de supermercados en **múltiples formatos**, logrando **escala y ubicaciones estratégicas**.

2014-2016

- **Primer plan estratégico trienal**, logrando un **exitoso turnaround**, impulsado por significativas **mejoras comerciales y operacionales**.

2017-2019

- **IPO**, aumentos de capital y gestión de pasivos fortalecen posición financiera.
- **Plan CIMA 2017-2019** agrega iniciativas estratégicas de **experiencia del cliente**, **excelencia organizacional (CERCA)**, **sostenibilidad y desarrollo tecnológico**.
- **Utilidades 2019** triplican las de 2016.

2020-2022

- Se potencia **estrategia multiformato** con lanzamientos **Super10** y **Unimarc.cl**, y fortalecimiento **área desarrollo inmobiliario**.
- Se alcanza **margen EBITDA de 9%** y **ROE de doble dígito**.

2023-2025

- **Consolidación y optimización de la estrategia multiformato**, con **fuerte crecimiento orgánico**: 54 aperturas en tres años.

Para crecimiento, competitividad y eficiencia, incluyendo expansión en todos sus formatos

*Nuestra hoja de ruta para 2026-2028 se construye sobre la base de la **optimización y consolidación de nuestra estrategia multiformato** lograda en 2025, con propuestas de valor bien definidas y masa crítica, que responden a las tendencias de mercado*



Crecimiento con Valor para el Cliente



60 nuevas aperturas



80 store upgrades



+50 comunas omnicanales



+3pp participación Marcas Propias



Activo Tecnológico



Cloud First



Integración Digital: Nueva Arquitectura



Nuevas Tecnologías: IA y Data First



Seguridad y Resiliencia



Eficiencia y Productividad



+25% capacidad de la red logística

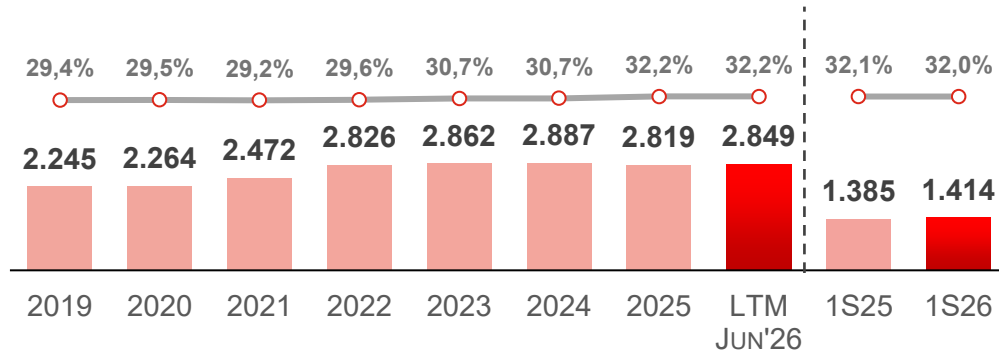
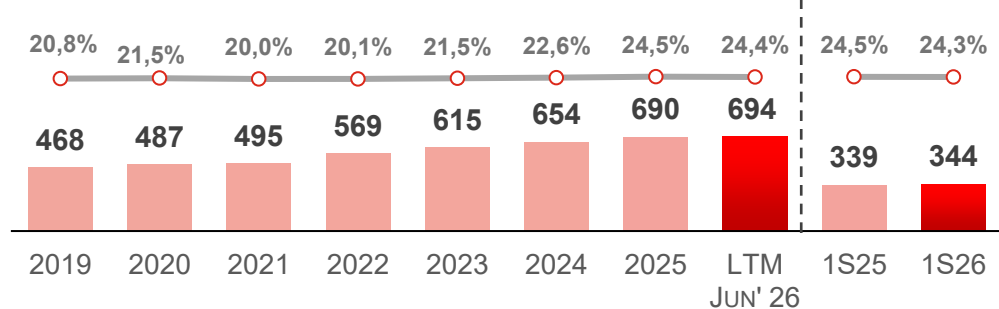
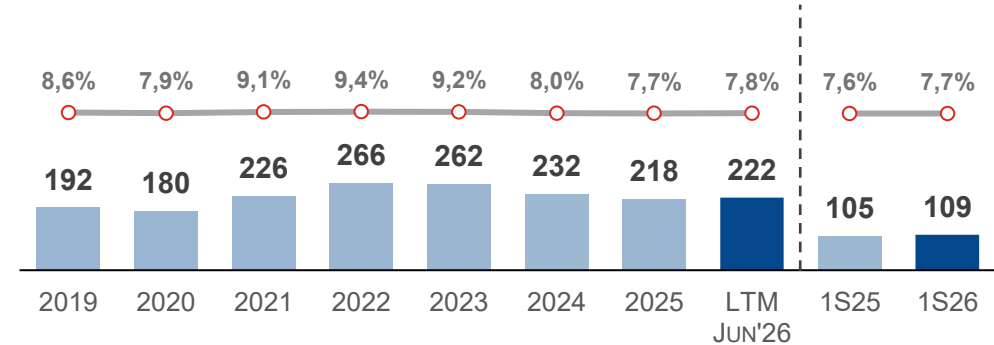
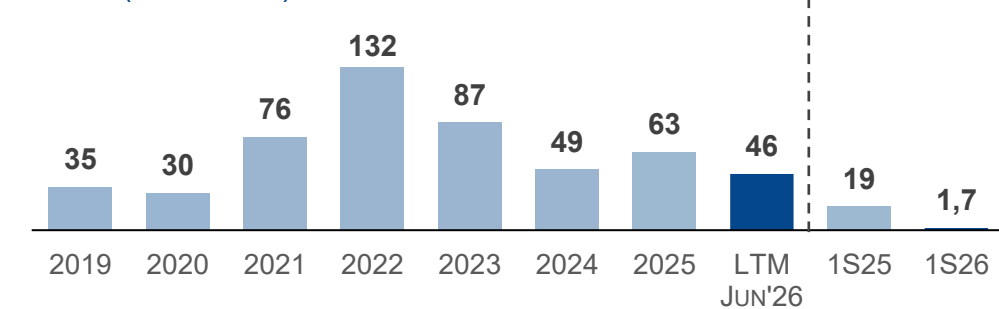


Más tecnologías en sala



Triplicar la proporción de consumo de energía de fuentes renovables, alcanzando un 55% en 2028

Sólida posición financiera, con alta generación de caja

Ingresos y Margen Bruto ⁽¹⁾
(CLP MMM; %)**Gastos Operacionales y Margen OPEX ^(1,2)**
(CLP MMM; %)**EBITDA y Margen EBITDA ^(1,3)**
(CLP MMM; %)**Utilidad Neta ⁽⁴⁾**
(CLP MMM)**Política de dividendos**

➤ 75% de la utilidad neta

➤ Pagos trimestrales

(1) Ingresos, gastos operacionales, y EBITDA excluyen OK Market en todos los períodos.

(2) Gastos Operacionales: Suma de gastos administrativos y de distribución, excluyendo depreciación y amortización.

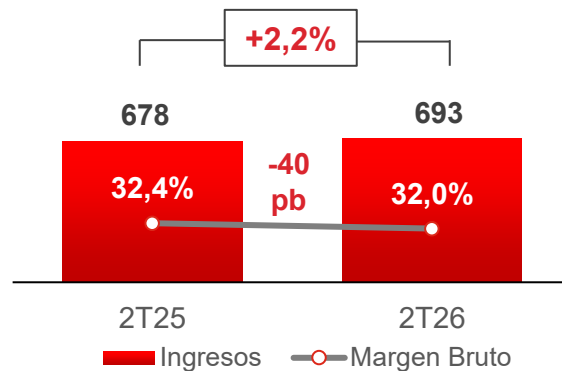
(3) EBITDA = Margen bruto - gastos administrativos - costos de distribución + depreciación + amortización

(4) Utilidad neta de 2022 incluye impacto no recurrente por venta OK Market (CLP 20,5 MMM)

Sólida posición financiera, con una tendencia favorable en los ingresos

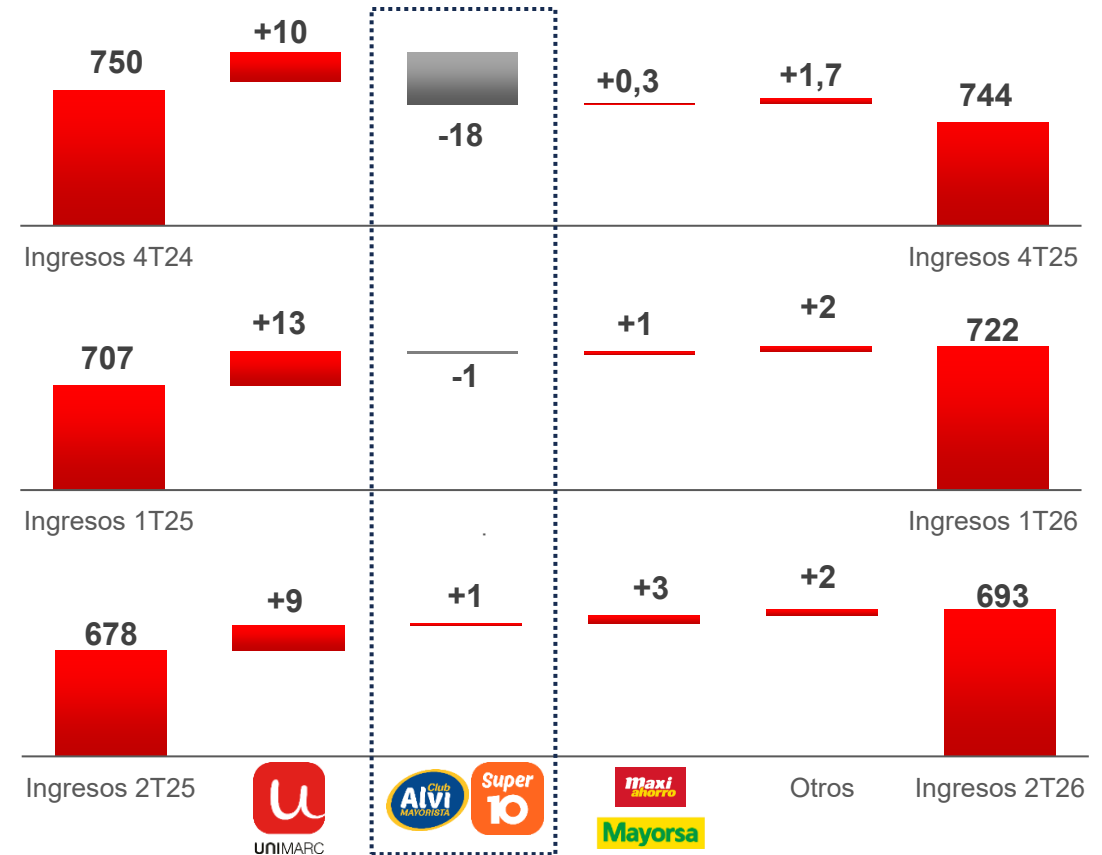
Ingresos

Segundo Trimestre; CLP MMM



- Todos los formatos crecieron en 2T26
- Unimarc: +1,9%
- Peru: +19,9%
- Mejora secuencial en Alvi + Super10:
 - Total ingresos: -8,3% en 4T25, -0,6% en 1T26, y +0,4% en 2T26
 - SSS: -9,1% en 4T25, -5,8% en 1T26 y -4,7% en 2T26

Variación de Ingresos por Formato CLP MMM



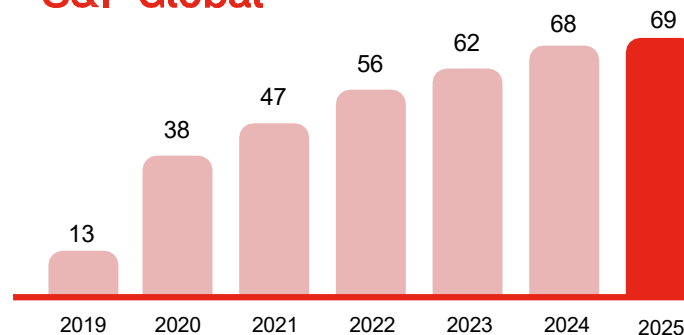
Destacado desempeño ASG (#1 en la industria en Chile según S&P Corporate Sustainability Assessment), clasificando para los índices Dow Jones Best-in-Class Chile y MILA

Desempeño ESG

En mayo 2026, **SMU** fue seleccionada para los Índices **Dow Jones Best-in-Class Chile y MILA**, por segundo año consecutivo. Estos índices reconocen a empresas que son líderes en sostenibilidad dentro de sus respectivas industrias.

S&P Corporate Sustainability Assessment

S&P Global



Puntaje al
11 de febrero de 2026
Escala 0 a 100

Desempeño destacado dentro de la industria de venta minorista de alimentos y productos básicos: #1 en Chile, #2 en Lat Am, y #8 a nivel mundial.

S&P Global

©S&P Global 2026.

SMU S.A.

Food & Staples Retailing

Sustainability Yearbook Member

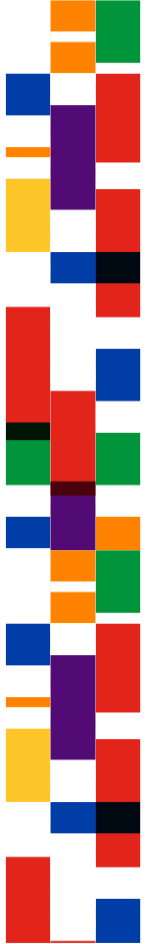
**Corporate Sustainability
Assessment (CSA) 2025**

69/100

Score date
February 11, 2026

For terms of use, visit www.spglobal.com/yearbook

SMU incluida por segundo año consecutivo en el Anuario de Sostenibilidad de S&P Global.

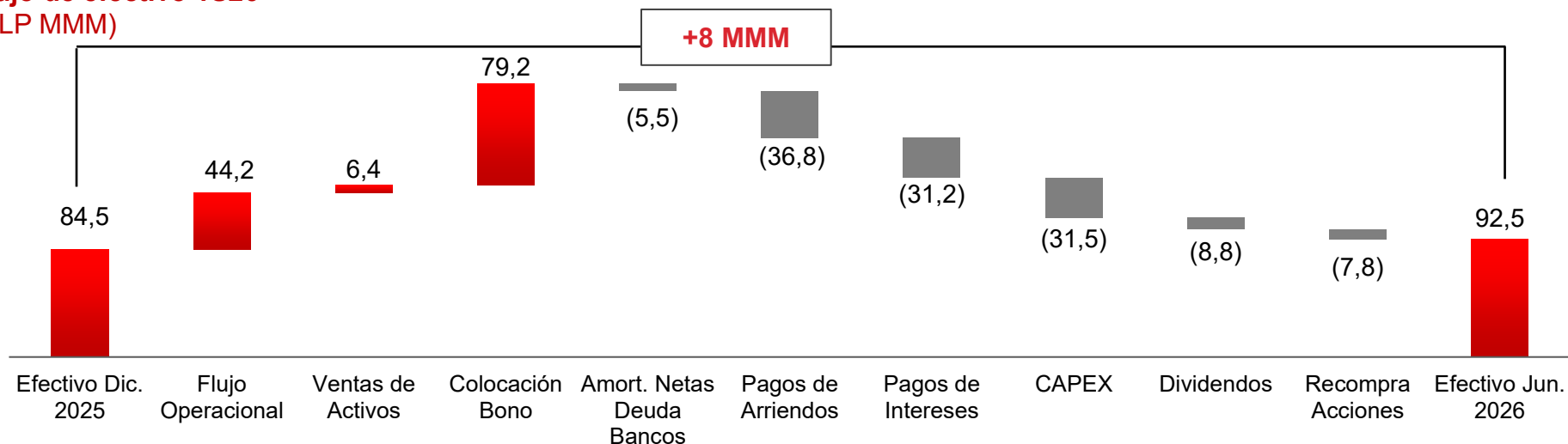


Apéndice:

Posición Financiera

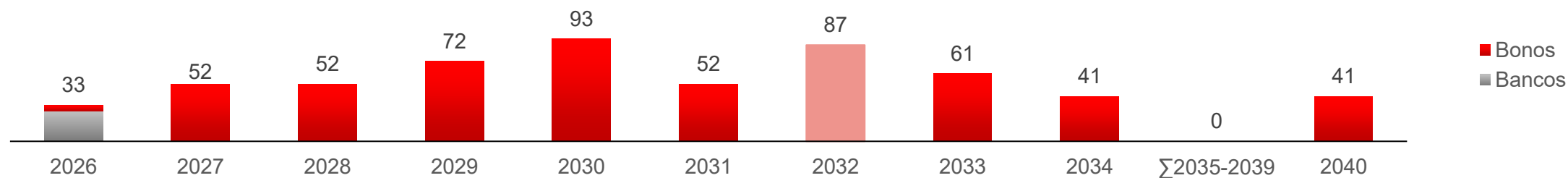
Generación de efectivo saludable, sumado a un perfil de vencimientos cómodo para los próximos años

Flujo de efectivo 1S26 (CLP MMM)



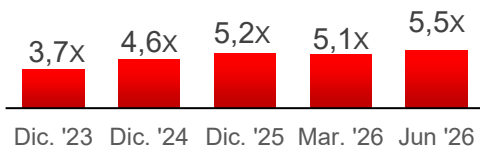
- Flujo operacional menor que EBITDA:
 - ✓ Diferencia transitoria en capital de trabajo.
 - ✓ Pagos de indemnizaciones e incentivos de largo plazo.
- Saldo de efectivo sigue por encima del promedio histórico.
- Muy bajo monto de amortizaciones de deuda en 2026.

Perfil de vencimientos al 30 de junio 2026 (Bonos y bancos - CLP MMM)

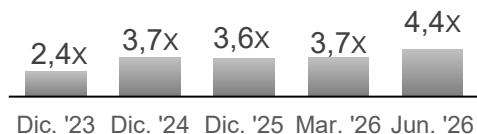


Indicadores financieros afectados por menor EBITDA, sin incremento del endeudamiento y con **holgura en el cumplimiento de los covenants de bonos**

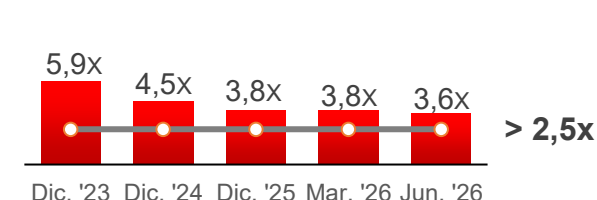
Pasivo Financiero Neto / EBITDA ⁽¹⁾



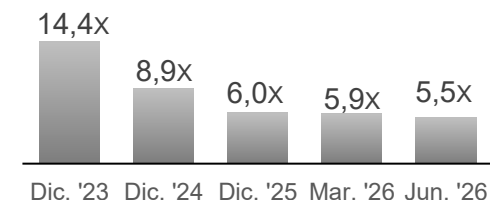
Deuda Financiera Neta / EBITDA Ajustado por Arriendo de Locales ⁽²⁾⁽³⁾



Cobertura de Gastos Financieros Netos ⁽⁴⁾

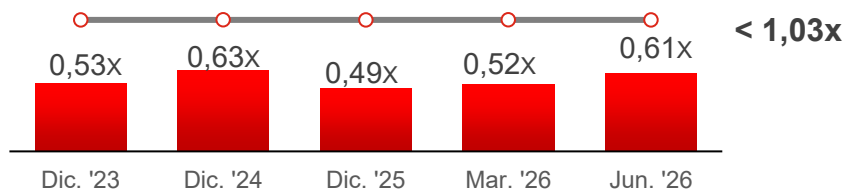


Cobertura de Gastos Financieros Netos Ajustado por Arriendo de Locales ⁽⁵⁾



○ Covenant Bonos Locales

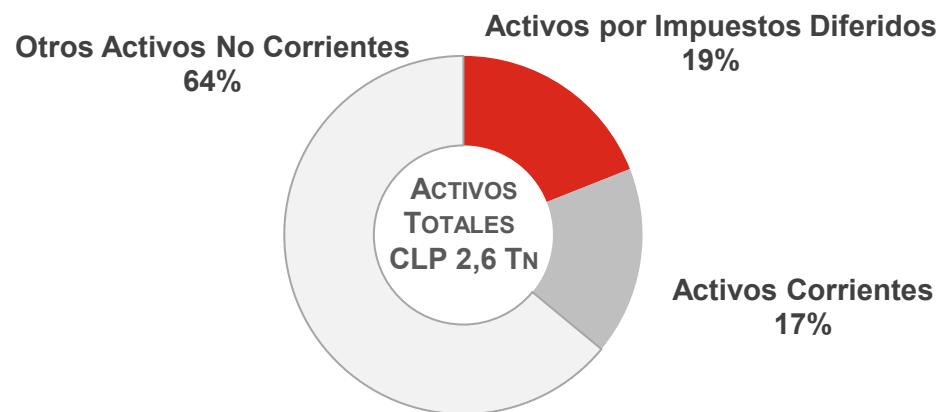
Deuda Financiera Neta / Patrimonio



○ Covenant Bonos Locales

- (1) Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes
- (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) EBITDA ajustado por arriendo de locales= EBITDA considerando gastos de arriendo no incluidos en gastos de administración bajo NIIF
- (4) Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA/gastos financieros netos
- (5) Cobertura de gastos financieros netos ajustada por arriendos 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)

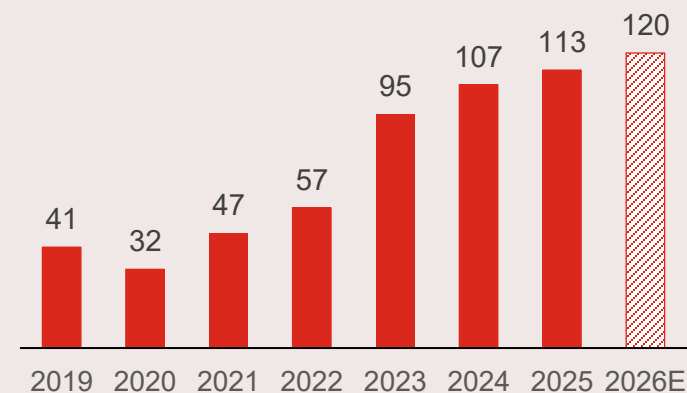
Pérdidas Fiscales – Jun. 2026



Highlights:

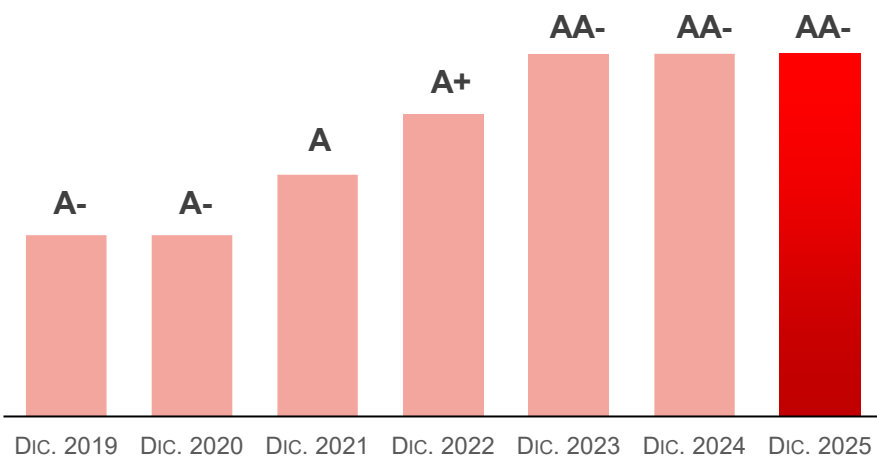
- SMU ha acumulado pérdidas tributarias y cuenta con un activo por impuestos diferidos por CLP 474 MMM
- Bajo la ley chilena estas pérdidas no vencen y pueden compensar impuestos a la renta en períodos futuros
- No hay límite anual sobre la utilización de pérdidas fiscales en Chile
- Pérdidas fiscales se ajustan por inflación

CAPEX (CLP MMM)

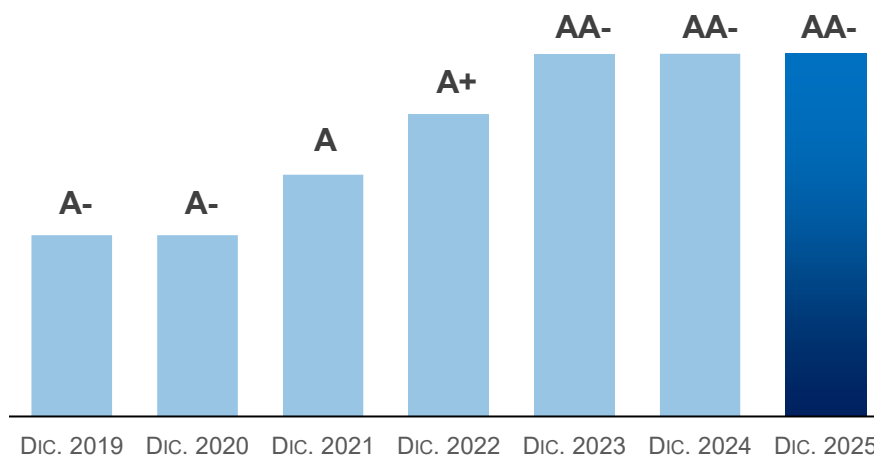


Clasificación de riesgo bonos locales

Clasificación de Riesgo SMU (ICR)



Clasificación de Riesgo SMU (Feller-Rate)





Presentación Corporativa SMU S.A.

Septiembre 2026

