

Emisión de Bonos Corporativos

SMU S.A.

Noviembre 2024





DISCLAIMER

La información relativa a los asesores es de responsabilidad de los asesores respectivos, cuyos nombres aparecen impresos en esta página.

La información contenida en esta presentación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Comisión para el Mercado Financiero.

Señor(a) Inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en este documento presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por SMU S.A. en conjunto con Bci Asesoría Financiera y Santander Chile.

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 específicos, 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.

CONTENIDOS

- 1. Atractivos de inversión**
2. Estrategia
3. Gestión financiera
4. Emisión de bonos corporativos

ATRATIVOS DE INVERSIÓN

1. **Posición de liderazgo** en una **industria altamente defensiva** y una **estrategia multiformato** con cobertura de todos los segmentos socioeconómicos y hábitos de compra, **alineada con las tendencias de mercado.**

2. **Amplia cobertura geográfica**, con liderazgo en múltiples regiones y una plataforma operacional integrada.

3. Profundo conocimiento de necesidades y preferencias de **más de 10 millones de clientes.**

4. **Trayectoria probada de ejecución de estrategia**, con planes de acción para crecimiento y rentabilidad en el futuro.

5. **Fortalecimiento sostenido de la posición financiera**, con una sólida generación de caja y consistentes mejoras en la clasificación de riesgo.

6. **Administración con experiencia** y directorio comprometido, con amplio conocimiento de la industria.



SMU Hoy Nuestros Formatos

Múltiples formatos brindan cobertura de todos los segmentos socioeconómicos y hábitos de compra



Unimarc

Mayorista 10 y Super 10

Alvi

Maxiahorro y Mayorsa

Supermercado tradicional (proximidad y reposición)

296
Locales

67%
De los Ingresos

1.200
M² Promedio

6.500
SKUs Promedio

Soft discount (precio y abastecimiento)

67
Locales

17%
De los Ingresos

1.300
M² Promedio

3.400
SKUs Promedio

Club mayorista; foco en reposición

35
Locales

14%
De los Ingresos

1.400
M² Promedio

3.200
SKUs Promedio

Soft discount/ mayorista (precio y abastecimiento)

30
Locales

2%
De los Ingresos

600
M² Promedio

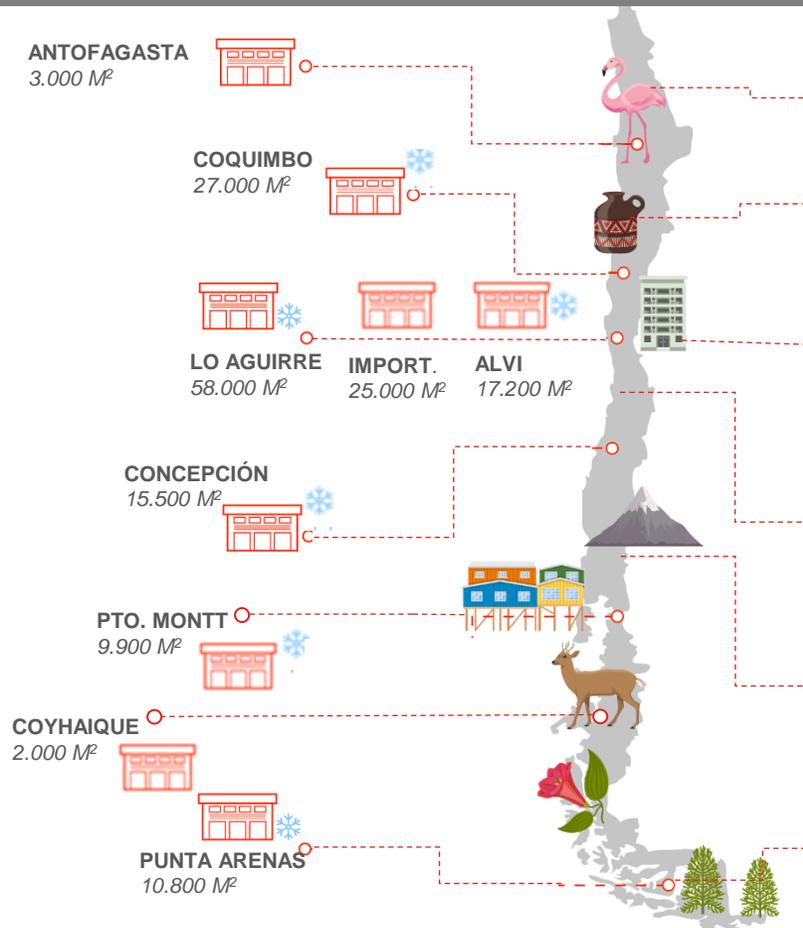
3.000
SKUs Promedio



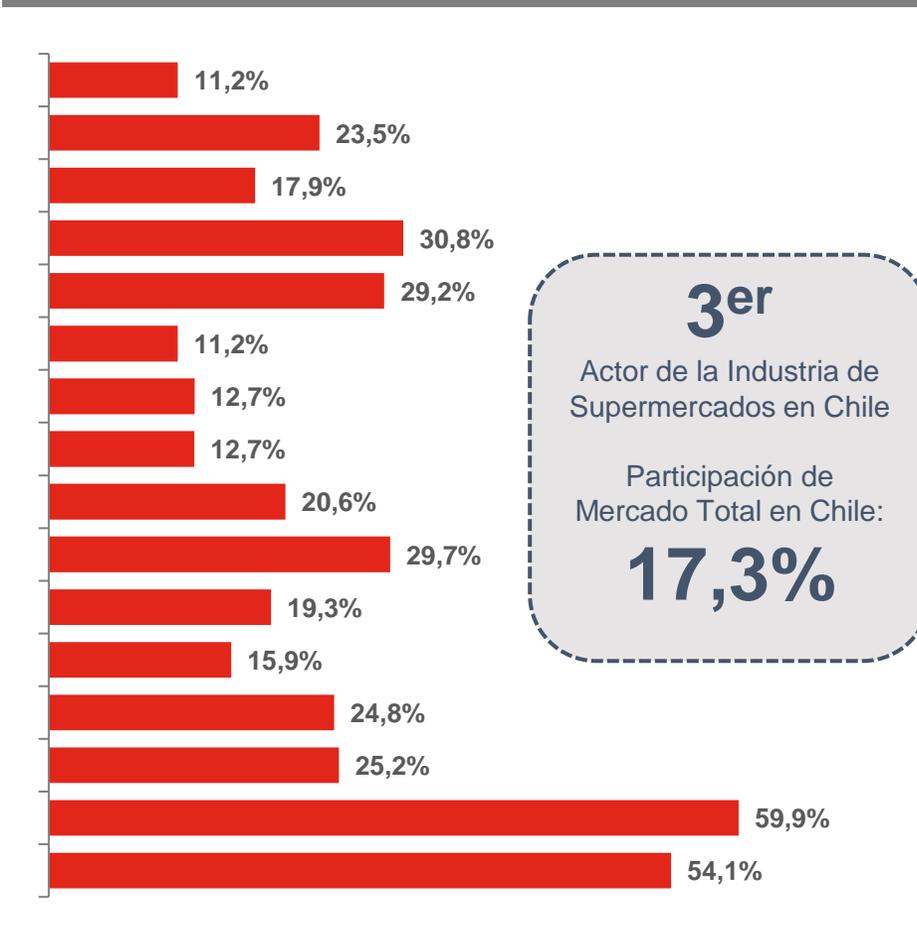
Amplia Cobertura Geográfica

100% de cobertura de Chile con liderazgo en múltiples regiones, soportada por una plataforma operacional integrada

Red de Distribución SMU	Región	Tiendas SMU (1)	Participación de mercado SMU (2)
-------------------------	--------	-----------------	----------------------------------



XV	2
I	7
II	16
III	11
IV	26
V	33
RM	110
VI	21
VII	26
XVI	14
VIII	49
IX	24
XIV	12
X	29
XI	2
XII	8



3er
 Actor de la Industria de Supermercados en Chile

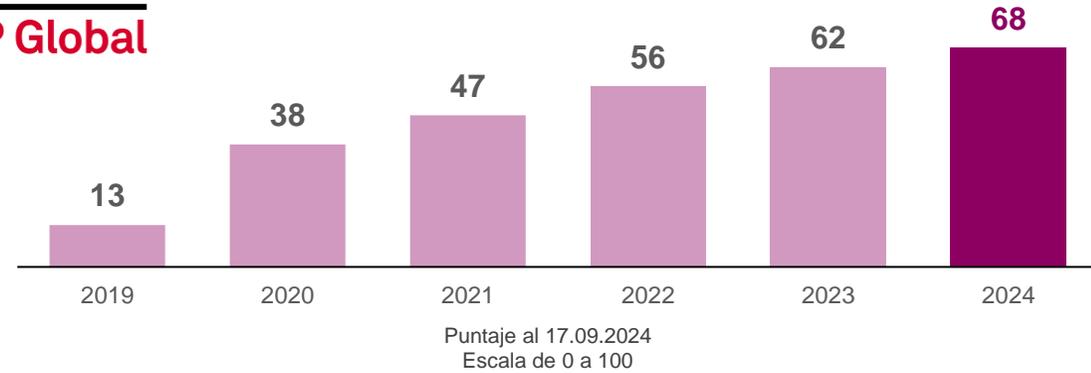
Participación de Mercado Total en Chile:
17,3%

Hemos fortalecido nuestro desempeño y transparencia en materia ESG, mejorando nuestros puntajes

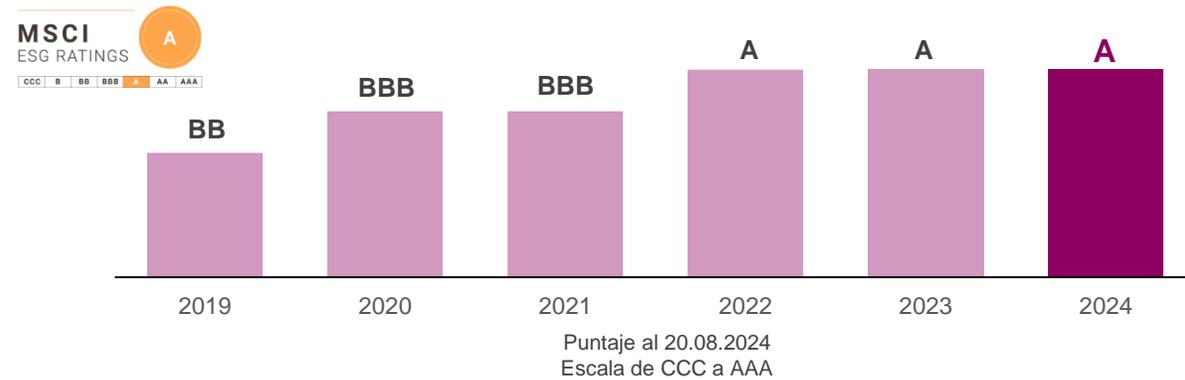
<p>Gobernanza</p> <p>Mejorar políticas de gobierno corporativo</p>  <p>Governance</p>	<p>Cultura de la Integridad y la Gestión Ética</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestión Ética Libre Competencia Consumidor Privacidad de Datos 
<p>Somos una Empresa de Personas</p> <ul style="list-style-type: none"> Inclusión Diversidad Desarrollo de Personas Trabajo Seguro Relaciones Laborales Gestión de Personas 	<p>El Cliente al Centro</p> <ul style="list-style-type: none"> Mejor experiencia de compra Consumo Responsable Marketing y Publicidad Marcas Propias 
<p>Abastecimiento Responsable</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de proveedores locales Proveedores de marcas propias 	<p>Compromiso con la Sociedad</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo Regional Ser un buen vecino Gestión de Grupos de Interés RSE y aportes sociales 
<p>Nos Preocupamos por el Medio Ambiente</p> <ul style="list-style-type: none"> Cuidado del Medio Ambiente Gestión de residuos 	<p>Desempeño Financiero</p> <p>Crecimiento con Rentabilidad</p> 

S&P Corporate Sustainability Assessment

S&P Global

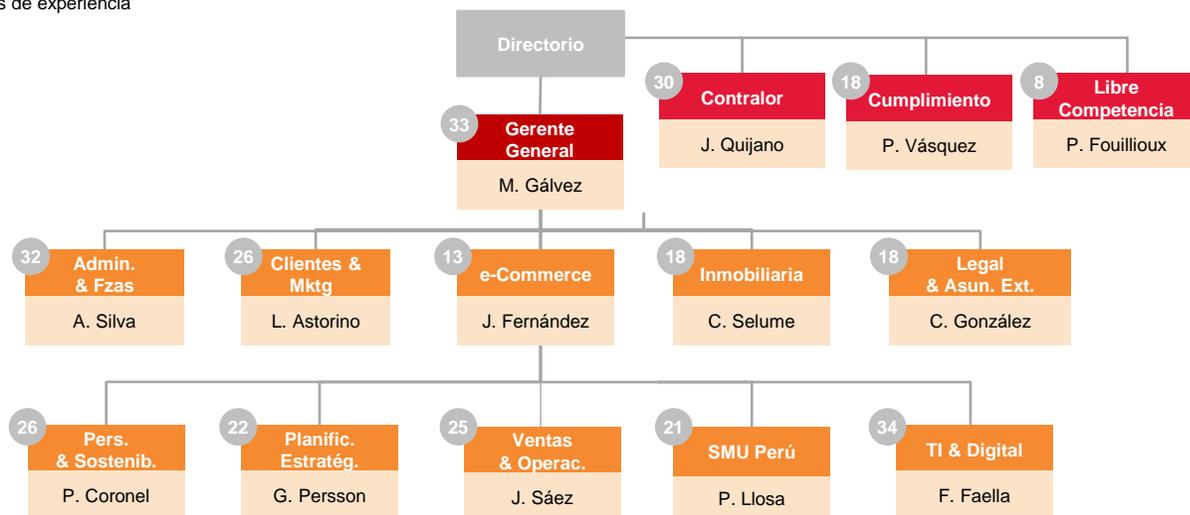


MSCI ESG Ratings



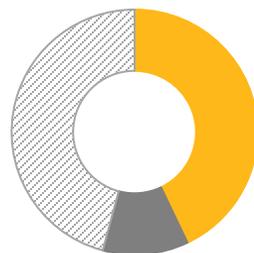
Administración con Experiencia

● Años de experiencia



Estructura de Propiedad (31.10.2024)

CorpGroup
45,8%



Otros
42,9%

Southern Cross Group
11,3%

Directorio



PILAR DAÑOBEITÍA E.
PRESIDENTA DEL DIRECTORIO
8.668.195-1



M. FRANCISCA SAIEH G.
VICEPRESIDENTA DEL DIRECTORIO
13.829.073-5



ALEJANDRO ÁLVAREZ A.
DIRECTOR
6.385.995-8



ABEL BOUCHON S.
DIRECTOR
9.004.895-3



FERNANDO DEL SOLAR C.
DIRECTOR
6.060.616-1



ANDRÉS OLIVOS B.
DIRECTOR
7.013.115-3



ALEJANDRO DANÚS
DIRECTOR
INDEPENDIENTE
9.250.701-7



ENRIQUE GUNDERMANN
DIRECTOR
INDEPENDIENTE
9.900.567-K

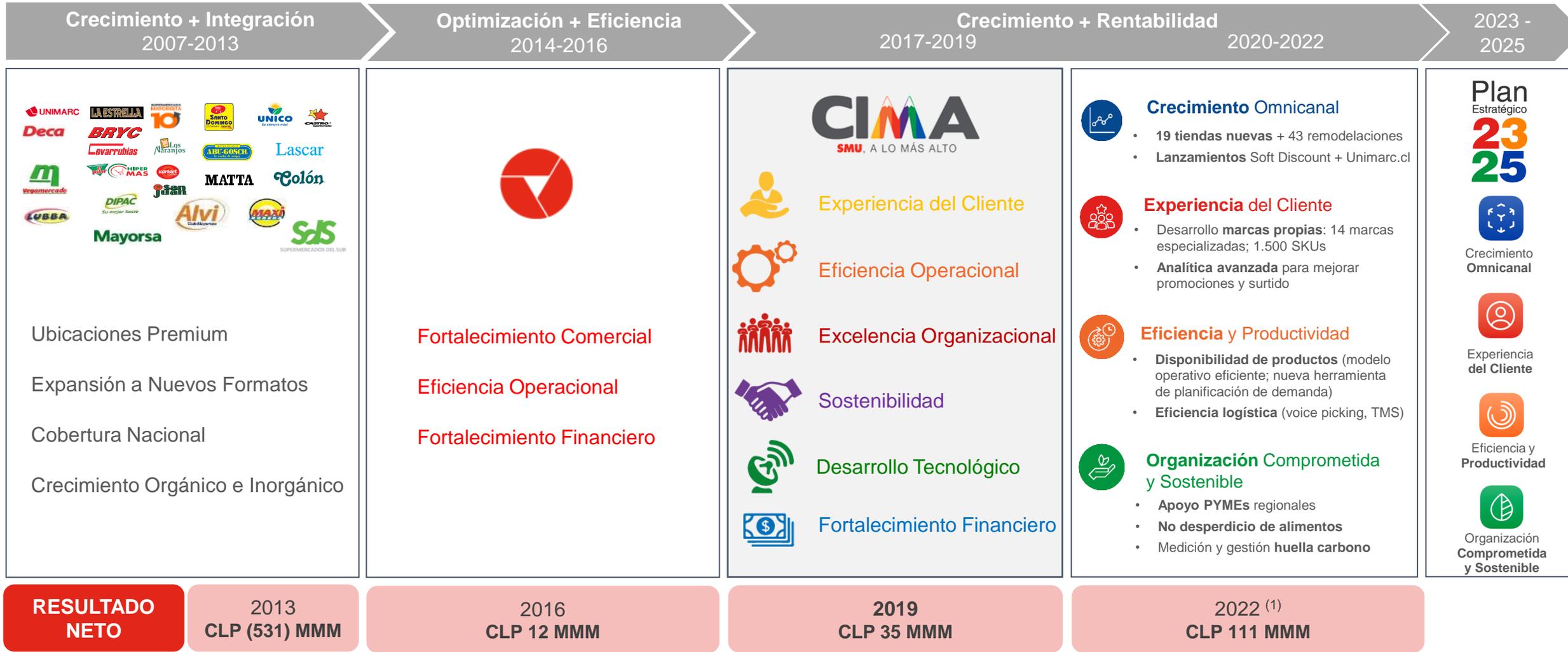


RAÚL SOTOMAYOR V.
DIRECTOR
7.601.869-9

CONTENIDOS

1. Atractivos de inversión
- 2. Estrategia**
3. Gestión financiera
4. Emisión de bonos corporativos

Trayectoria probada de ejecución de estrategia, con planes de acción para **crecimiento y rentabilidad** en el futuro



(1) Excluye impacto de la venta de OK Market

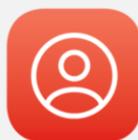
Alcanzar el **crecimiento rentable y sostenible** a través de la consolidación de nuestra **estrategia multiformato**, satisfaciendo las **necesidades de nuestros clientes** y generando **valor compartido** para todos nuestros grupos de interés

Plan
Estratégico
23
25



Crecimiento Omnicanal

- ✓ Nuevas aperturas (58), remodelaciones (78) y reconversiones M10/S10 (14)
- ✓ Consolidar negocio e-commerce, mejorando experiencia y eficiencia



Experiencia del Cliente

- ✓ Expansión marcas propias, con nuevos productos y marcas especializadas
- ✓ Programas de fidelización: promociones atractivas; nuevos beneficios y asociaciones



Eficiencia & Productividad

- ✓ Eficiencia en sala
- ✓ Expansión y eficiencia logística
- ✓ Eficiencia energética



Organización Comprometida & Sostenible

- ✓ Valor compartido con proveedores y comunidades
- ✓ No desperdicio de alimentos y gestión de huella de carbono
- ✓ Diversidad e inclusión

CAPACIDAD
FINANCIERA

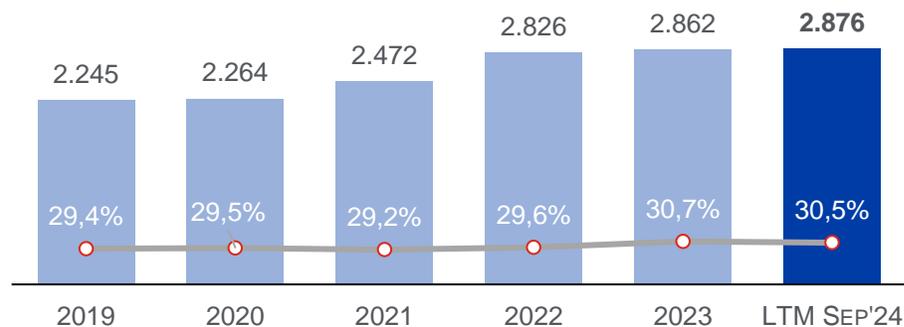
TECNOLOGÍA &
DIGITALIZACIÓN

CONTENIDOS

1. Atractivos de inversión
2. Estrategia
- 3. Gestión financiera**
4. Emisión de bonos corporativos

Sólido desempeño en ingresos, margen bruto, EBITDA, margen EBITDA y utilidades, **con foco en rentabilidad**

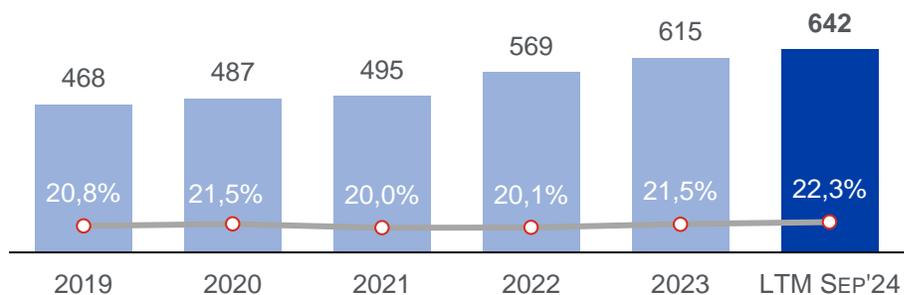
Ingresos y Margen Bruto (CLP MMM; %)



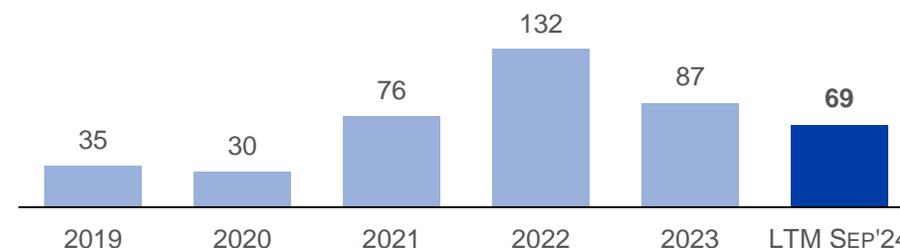
EBITDA y Margen EBITDA ^(1,3) (CLP MMM; %)



Gastos Operacionales y Margen OPEX ^(1,2) (CLP MMM; %)



Utilidad Neta (CLP MMM)



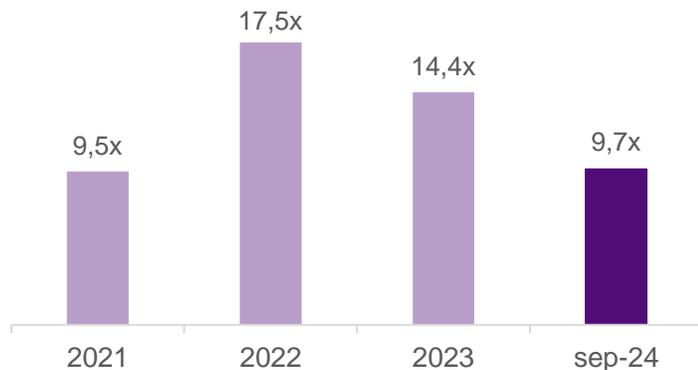
Mayor utilidad en 2022 por venta de OK Market e impacto de la inflación en impuestos diferidos

(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

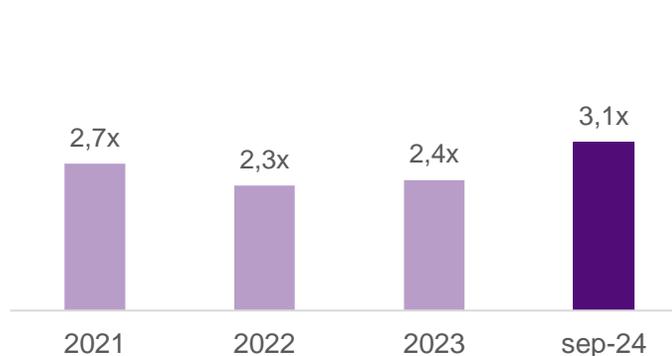
Posición Financiera

Mejoras operacionales y optimización de estructura de capital llevaron a **fortalecimiento sostenido de la posición financiera**, manteniendo **cumplimiento total con covenants**

Cobertura de Gastos Fin. Netos Ajustada ⁽¹⁾



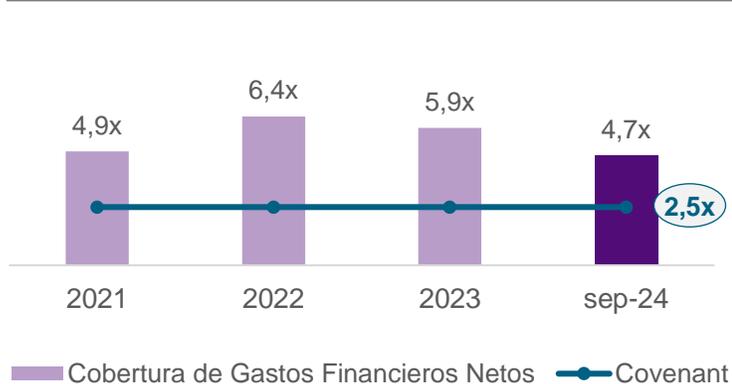
Deuda Financiera Neta / EBITDA Ajustado ⁽³⁾



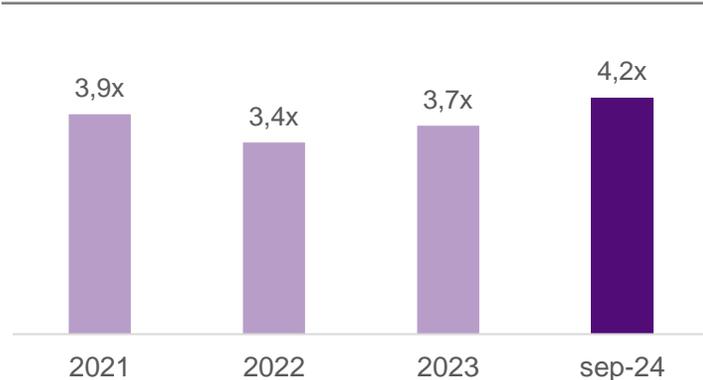
Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽⁵⁾



Cobertura de Gastos Fin. Netos ⁽²⁾



Pasivo Financiero Neto / EBITDA ⁽⁴⁾

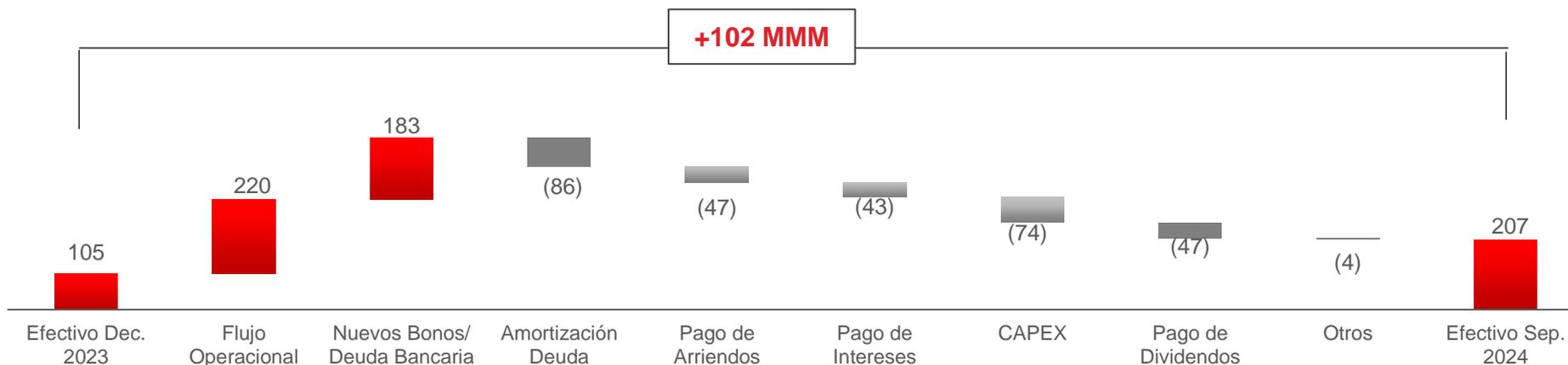


- (1) Cobertura de gastos financieros netos ajustada por arriendos de locales = EBITDA ajustado por arriendo de locales de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – gastos financieros por obligaciones por derechos de uso - ingresos financieros totales)
- (2) Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA/gastos financieros netos
- (3) EBITDA ajustado por arriendo de locales= EBITDA considerando gastos de arriendo no incluidos en gastos de administración bajo NIIF
- (4) Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes
- (5) 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

Posición Financiera

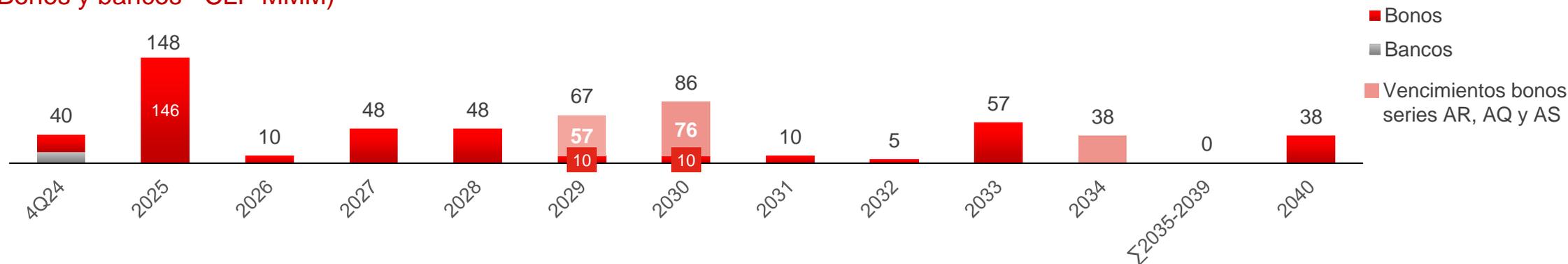
Sólida posición de caja permite cumplir obligaciones financieras, financiar CAPEX y pagar dividendos con holgura, sumado a colocaciones de bonos que dejan un **perfil de vencimientos cómodo** para los próximos años

Flujo de efectivo 9M24 (CLP MMM)

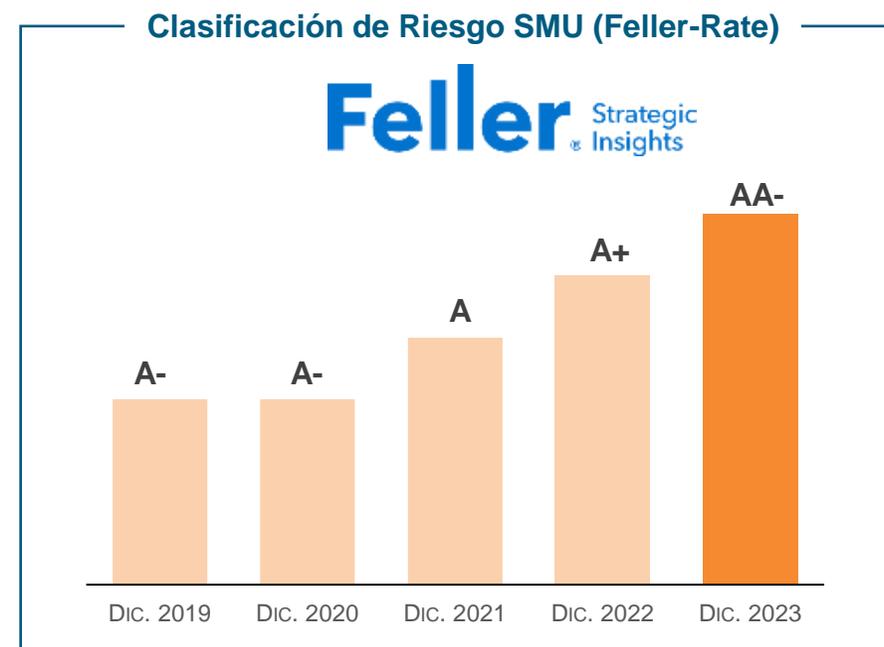
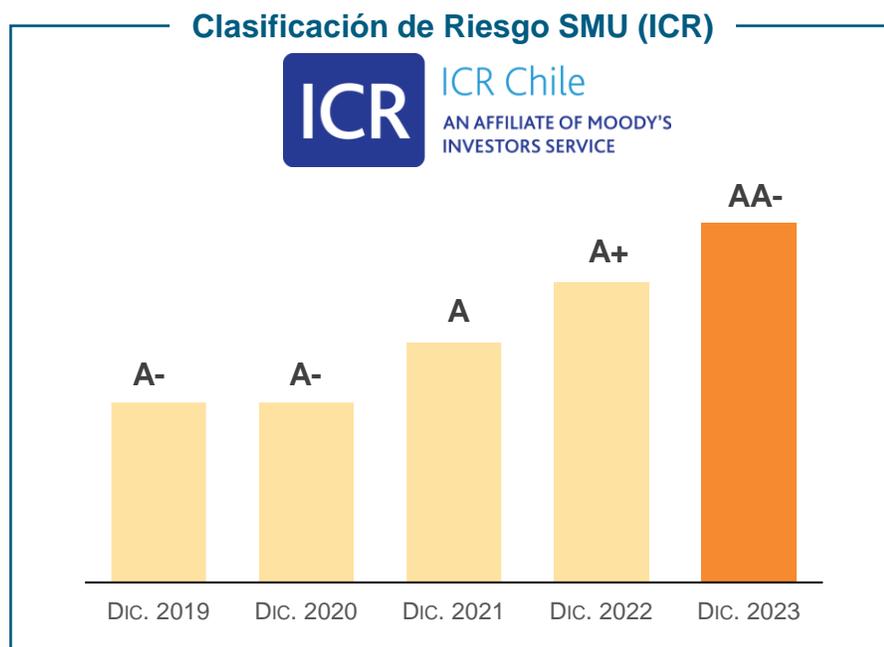


- Estrategia de refinanciamiento ha generado un excedente de caja de CLP 160 MMM, otorgando flexibilidad para cubrir vencimientos de bonos y bancos en 4T24 + 2025 (CLP 190 MMM)

Perfil de vencimientos al 30 de septiembre de 2024 (Bonos y bancos - CLP MMM)



En 2023, por tercer año consecutivo, **SMU obtuvo una mejora en su clasificación de riesgo, alcanzando la categoría AA-**



En general, el alza en las clasificaciones de riesgo de SMU fueron explicadas por el **fortalecimiento en su posición financiera** con mejoras estructurales en sus indicadores de endeudamiento, coberturas y márgenes, trayendo consigo un fortalecimiento de flujos operacionales, menores presiones de endeudamiento, mejoras en su capital de trabajo para financiar inversiones y mantener una relevante capacidad de pago.

Además, se destaca la relevante mejora en los factores cualitativos del negocio, en línea con el **Plan Estratégico 2023-2025 y su trayectoria favorable**: fortaleza de marcas, mix de productos comercializados, alto nivel de diversificación y efectividad de las inversiones en tecnología y campañas de marketing.

CONTENIDOS

1. Atractivos de inversión
2. Estrategia
3. Gestión financiera
- 4. Emisión de bonos corporativos**

Emisión de Bonos Corporativos

Términos y Condiciones de la Emisión

Emisor	SMU S.A.
Formato	Bono Local Público
Rating Esperado	AA- / AA- (Feller Rate/ ICR)
Línea Propuesta	N° 1.193
Monto Conjunto	UF 2.000.000
Series	BCSMU - AV
Moneda	UF
Intereses	Semestrales
Estructura	Bullet
Plazo	7 años
Tasa Cupón	3,60%
Fecha Inicio Devengo de Intereses	01 de noviembre de 2024
Fecha de Prepago	01 de noviembre de 2027
Fecha de Vencimiento	01 de noviembre de 2031
Número de Bonos	4.000
Cortes	UF 500
Cláusula de Makewhole	B + 80pb
Uso de Fondos	100% refinanciamiento de pasivos
Covenants	Deuda Financiera Neta / Patrimonio \leq 1,03x EBITDA / Gastos Financieros \geq 2,5x Ingresos de negocios de supermercados, retail, venta al por mayor y al detalle, y evaluación, otorgamiento y administración de créditos \geq 70% total ingresos
Legislación	Ley chilena
Régimen Tarifario	Art 104 / Art 74 N°8

Clasificaciones de Riesgo Serie AV



CERTIFICADO DE CLASIFICACIÓN

En Santiago, con fecha 5 de noviembre de 2024, ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Ltda. certifica que, considerando su metodología de clasificación y su reglamento interno, clasifica en categoría AA-, tendencia estable, la nueva serie de bonos AV (con cargo a la línea N° 1.193) de SMU S.A., estipulada en escritura complementaria de fecha 4 de noviembre de 2024, repertorio N° 50.512/2024, suscrita en la notaría de doña María Soledad Lascar Merino.

Últimos estados financieros utilizados: 30 de junio de 2024.

Definición de Categorías:

CATEGORÍA AA

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

La subcategoría “-” denota una menor protección dentro de la categoría.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO EMITIDAS POR INTERNATIONAL CREDIT RATING COMPAÑÍA CLASIFICADORA DE RIESGO LIMITADA (“ICR”) CONSTITUYEN LAS OPINIONES ACTUALES DE ICR RESPECTO AL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE LOS EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES, PUDIENDO LAS PUBLICACIONES DE ICR INCLUIR OPINIONES ACTUALES RESPECTO DEL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES. ICR DEFINE EL RIESGO CREDITICIO COMO EL RIESGO DERIVADO DE LA IMPOSIBILIDAD DE UN EMISOR DE CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO A SU VENCIMIENTO Y LAS PÉRDIDAS ECONÓMICAS ESTIMADAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO O INCAPACIDAD. CONSULTE LOS SIMBOLOS DE CLASIFICACIÓN Y DEFINICIONES DE CLASIFICACIÓN DE ICR PUBLICADAS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LOS TIPOS DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO ENUNCIADAS EN LAS CLASIFICACIONES DE ICR. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR NO HACEN REFERENCIA A NINGÚN OTRO RIESGO, INCLUIDOS A MODO ENUNCIATIVO, PERO NO LIMITADO A: RIESGO DE LIQUIDEZ, RIESGO RELATIVO AL VALOR DE MERCADO O VOLATILIDAD DE PRECIOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES NO CREDITICIAS (“EVALUACIONES”) Y DEMAS OPINIONES, INCLUIDAS EN LAS PUBLICACIONES DE ICR, NO SON DECLARACIONES DE HECHOS ACTUALES O HISTÓRICOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR NO CONSTITUYEN NI PROPORCIONAN ASESORÍA FINANCIERA O DE INVERSIÓN, COMO TAMPOCO SUPONEN RECOMENDACIÓN ALGUNA PARA COMPRAR, VENDER O CONSERVAR VALORES DETERMINADOS. TAMPOCO LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR CONSTITUYEN COMENTARIO ALGUNO SOBRE LA IDONEIDAD DE UNA INVERSIÓN PARA UN INVERSIONISTA EN PARTICULAR. ICR EMITE SUS CLASIFICACIONES DE RIESGO Y PUBLICA SUS INFORMES EN LA CONFIANZA Y EN EL ENTENDIMIENTO DE QUE CADA INVERSIONISTA LLEVARÁ A CABO, CON LA DEBIDA DILIGENCIA, SU PROPIO ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO QUE ESTE CONSIDERANDO COMPRAR, CONSERVAR O VENDER.

Atentamente,

Jorge Palomas P.
Gerente General
ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Limitada



www.feller-rate.com

Tel: (56) 2 2757 0400
Isidora Goyenechea 3621, Piso 11
Las Condes, Santiago - Chile

CERTIFICADO

En Santiago, con fecha 4 de noviembre 2024, Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda., certifica que la clasificación asignada a los títulos de oferta pública emitidos por SMU S.A. es la siguiente:

Línea de Bonos N° 1.193
Series ⁽¹⁾: AV

AA- / Estables

1. Según escritura de fecha 4 de noviembre de 2024, Repertorio N° 50.512-2024, de la 38ª Notaría de Santiago.

Esta clasificación se realizó sobre la base de la metodología aprobada por esta empresa clasificadora e incorpora en el análisis los estados financieros al 30 de junio de 2024.

NICOLAS
FERNANDO
MARTORELL
PACHECO

Firmado digitalmente por
NICOLAS FERNANDO
MARTORELL PACHECO
Fecha: 2024.11.04
16:32:22 -03'00'

Nicolás Martorell
Director Senior

Certificado Nematécnico



FOLIO:2024-3555

CERTIFICADO

La Bolsa de Comercio de Santiago, Bolsa de Valores, certifica que en conformidad a la Norma de Carácter General N°346 de la Comisión para el Mercado Financiero, de fecha 3 de Mayo de 2013, la entidad denominada **SMU S.A.**, ha solicitado asignar un código nemotécnico al siguiente instrumento cuyas características son:

Tipo de Instrumento	:	Bonos Corporativos
Serie	:	AV
Monto Máximo de la Emisión	:	UF 2.000.000
Tasa de Carátula	:	3,60% anual
Fecha de Inicio de Devengo de Intereses	:	1 de noviembre de 2024
Fecha de Vencimiento	:	1 de noviembre de 2031
Cortes	:	4.000 de UF 500

De acuerdo a lo establecido por la Circular N° 1.085 de la referida Comisión de fecha 28 de agosto de 1992, y a la información proporcionada por **SMU S.A.**, la Bolsa de Comercio de Santiago ha procedido a asignar a dicho instrumento el siguiente código nemotécnico:

BCSMU-AV

Se extiende el presente certificado a solicitud de **SMU S.A.** para ser presentado a la Comisión para el Mercado Financiero, sin ulterior responsabilidad para la Bolsa de Comercio de Santiago.

Santiago, 8 de noviembre de 2024

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO
BOLSA DE VALORES


Cristian Lama Font
GERENTE SENIOR DE OPERACIONES
POST NEGOCIACION

Tabla de Desarrollo

**TABLA DE DESARROLLO
SMU S.A.
Serie AV**

Valor nominal	UF 500
Cantidad de bonos	4.000
Intereses	Semestrales
Fecha inicio devengo de intereses	01/11/2024
Vencimiento	01/11/2031
Tasa de interés anual	3,60%
Tasa de interés semestral	1,7841%

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Interés	Amortización	Valor Cuota	Saldo insoluto
1	1		01/05/2025	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
2	2		01/11/2025	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
3	3		01/05/2026	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
4	4		01/11/2026	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
5	5		01/05/2027	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
6	6		01/11/2027	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
7	7		01/05/2028	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
8	8		01/11/2028	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
9	9		01/05/2029	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
10	10		01/11/2029	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
11	11		01/05/2030	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
12	12		01/11/2030	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
13	13		01/05/2031	8,9205	0,0000	8,9205	500,0000
14	14	1	01/11/2031	8,9205	500,0000	508,9205	0,0000



Finanzas Corporativas

Felipe González
Gerente General P: +56 (9) 6678 9907
felipe.gonzalez@bci.cl

Pablo Bawlitza*
Gerente Renta Fija P: +56 (9) 6848 8858
pablo.bawlitza@bci.cl

Cristóbal Contreras*
Asociado P: +56 (9) 8768 9430
cristobal.contreras@bci.cl

Distribución

Cristián Garcés *
Gerente Distribución Institucional P: +56 (2) 2383 9752
cristian.garces@bci.cl

Elías Pinto*
Operador Instituciones Financieras P: +56 (9) 9434 9612
elias.pinto@bci.cl

Julio Sotomayor*
Subgerente Institucional P: +56 (9) 8294 2291
julio.sotomayor@bci.cl

Debt Capital Markets & Rating Advisory Chile

Daniela Irarrázaval *
Head of DCM Chile Cel: +56 (9) 6218 1559
daniela.irrazaval@santander.cl

Veronica Vargas*
Associate Cel: +56 (9) 6236 4631
veronica.vargas@santander.cl

Catalina Frías
Analyst Cel: +56 (9) 9458 1946
catalina.frias@santander.cl

Mesa Distribución Renta Fija

Hernán Carrasco
Fixed Income, Equity and Research Manager Tel: +56 (9) 6236 4631
hernan.carrasco@santander.cl

Claudia Acevedo*
Sales Trader Tel: +56 (9) 6531 8566
claudia.acevedo@santander.cl

Clemente Echavarri
Sales Trader Junior Tel: +56 (9) 6899 0511
clemente.echavarri@santander.cl

Emisión de Bonos Corporativos

SMU S.A.

Noviembre 2024

