

Presentación Corporativa SMU S.A.

Mayo 2024



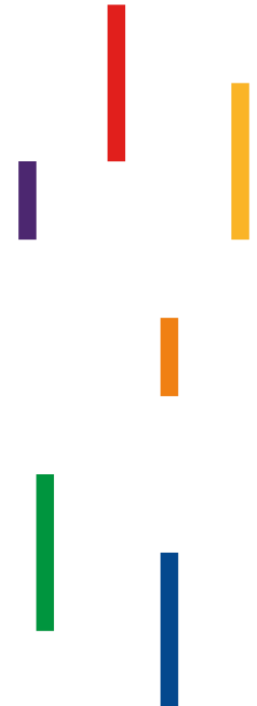


DISCLAIMER

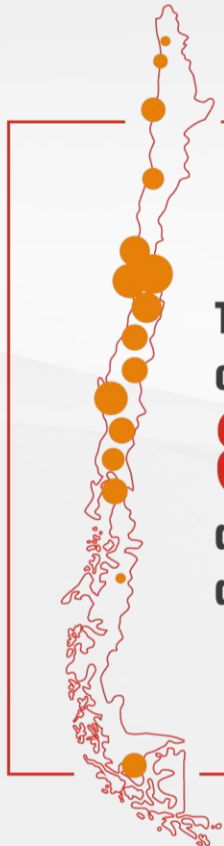
Esta presentación contiene proyecciones estimadas. Hemos basado cualquier proyección estimada principalmente en nuestras expectativas y proyecciones actuales en relación a eventos o tendencias financieras que puedan afectar a nuestro negocio y/o industria en el futuro. Si bien la administración considera 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..

CONTENIDOS

- 
- 1. Resumen**
 2. Estrategia de la Compañía
 3. Información Financiera

Supermercadista con posición de liderazgo en Chile, múltiples formatos y una amplia cobertura del mercado en una industria defensiva



Tiendas ubicadas cerca de más del **86%** de la población de Chile

+10 MM
Profundo conocimiento de sus clientes

 **US\$ 3 bn** de ingresos anuales



Múltiples Formatos



 **23 MIL** colaboradores

 **65%** MUJERES  **35%** HOMBRES

98%


de las ventas
Industria defensiva con foco en alimentos

3# supermercadista en Chile, participación de mercado **17,3%**

SMU Hoy Nuestros Formatos

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



UNIMARC

UNIMARC.cl

SUPERMERCADO TRADICIONAL

FOCO EN PROXIMIDAD Y REPOSICIÓN

67% DE INGRESOS

290 LOCALES

PROMEDIO 1.200 M²



ALVI

Alvi.cl

MAYORISTA

CLUB MAYORISTA, FOCO EN REPOSICIÓN

14% DE INGRESOS

34 LOCALES

PROMEDIO 1.400 M²



MAYORISTA 10/ SUPER10

ECONÓMICO/SOFT DISCOUNT

FOCO EN PRECIO Y ABASTECIMIENTO

17% DE INGRESOS

65 LOCALES

PROMEDIO 1.300 M²



SMU PERÚ

SOFT DISCOUNT / MAYORISTA

FOCO EN PRECIO Y ABASTECIMIENTO

2% DE INGRESOS

29 LOCALES

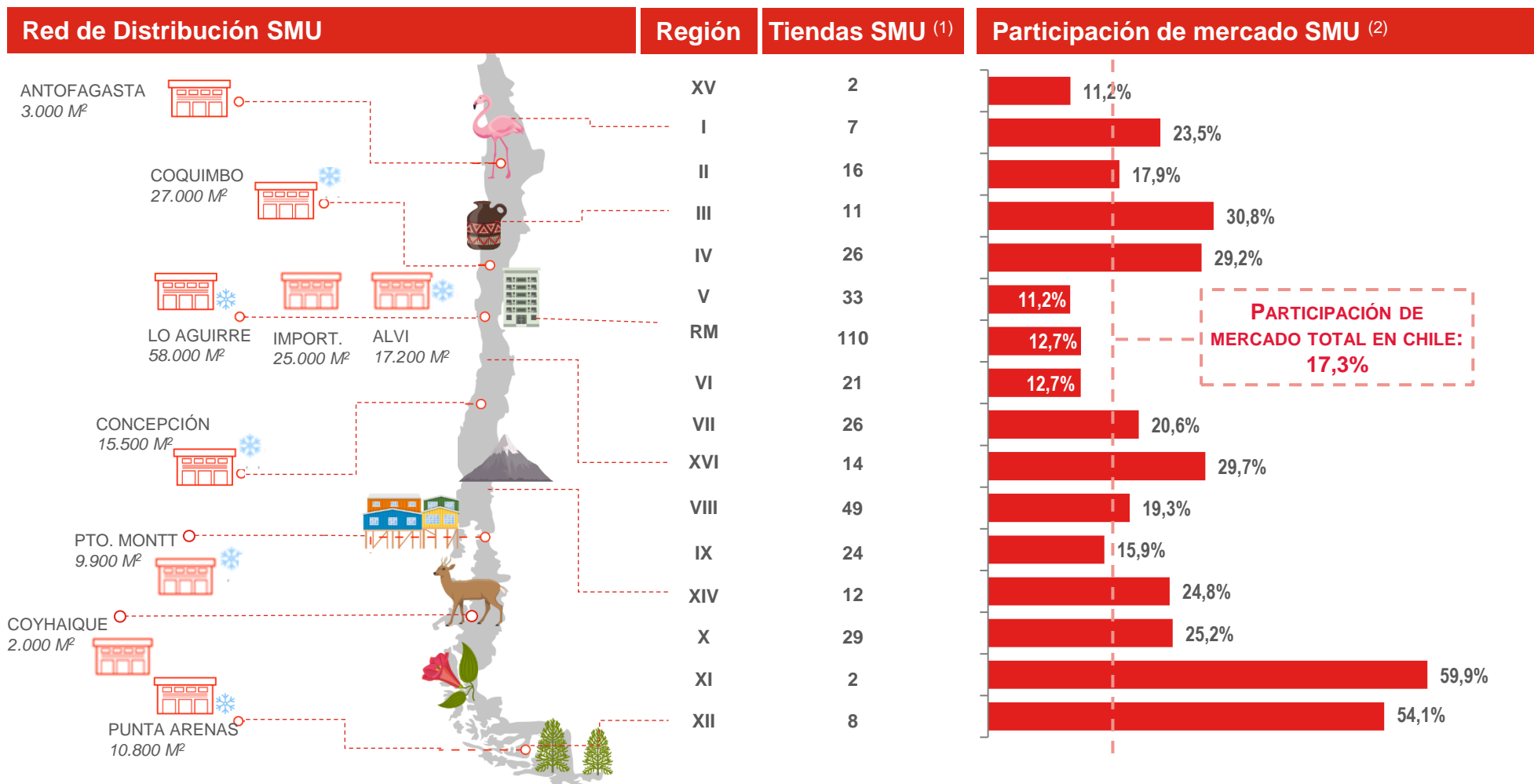
PROMEDIO 600 M²



Mayorsa

¡COMPRA MÁS, AHORRA MÁS!

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



(1) Número de tiendas Unimarc, Alvi, Mayorista 10 y Super10 al 31.12.2023.

(2) Participación de mercado = ventas de SMU Chile año 2023 sobre las ventas totales de supermercados en Chile en 2023 según el INE.

SMU Hoy
Nuestros
Clientes

Programas de fidelización nos permiten **conocer mejor a nuestros más de 10 millones de clientes** y responder a sus cambiantes necesidades y preferencias

Club
UNIMARC



Regístrate aquí y disfruta los descuentos del Club Unimarc en viajes, restaurantes, entretenición y mucho más!



Club UNIMARC

Ahorro y beneficios

¡altiro!

Regístrate en el Club Unimarc y disfruta los descuentos en viajes, restaurantes, entretenición y mucho más!

YA ES MOMENTO DE UNAS VACACIONES... ¿UN VIAJECITO? ¡altiro!

Fin de semana largo

Nuevo beneficio!

Hasta 30%* dcto. EN PASAJES NACIONALES E INTERNACIONALES

JetSMART

¡APROVECHA ALTIRO!

¿Y SI COMEMOS ALGO RICO? ¡altiro!

Nuevo beneficio!

Desde 20%* dcto. RESTAURANTES SELECCIONADOS

20%* dcto. Desde \$100.000 en restaurantes seleccionados. Descuento \$30.000

20%* dcto. TOLOLO Desde \$100.000 en restaurantes seleccionados. Descuento \$30.000

DISFRUTA TAMBIÉN ESTOS RESTAURANTES

¡APROVECHA ALTIRO!

DESCUBRE ESTAS OFERTAS CLUB UNIMARC ¡altiro!

BAJA LA APP Y AHORRA MÁS PARA TU NEGOCIO

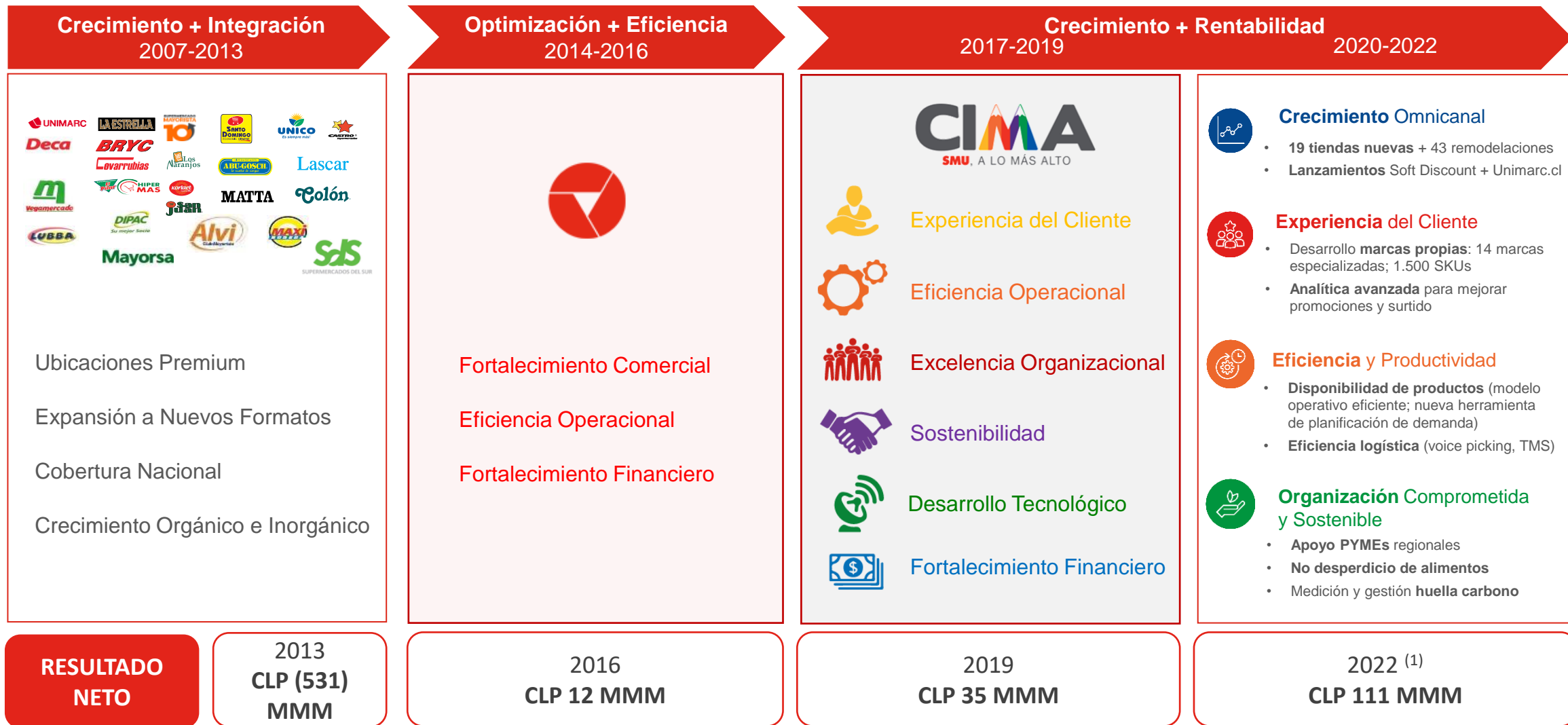
Descuento en lo que **TU** siempre compras.

MÁS promociones al alcance de tu mano.

DESCARGALA GRATIS EN

App Store Google Play

Club ALVI MAYORISTA



(1) Excluye impacto de la venta de OK Market

CONTENIDOS

1. Resumen
2. **Estrategia de la Compañía**
3. Información Financiera

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



Nuevas Aperturas

- Total de 58 nuevas aperturas planeadas para 2023-2025



26



9



8



15

Tiendas Montserrat

- Nuevas aperturas incluyen tiendas anteriormente operadas por la cadena Montserrat
- Inversión con un retorno más alto que una tienda completamente nueva
 - Crecimiento en las regiones Metropolitana y Valparaíso
 - A través de la estrategia multiformato podemos convertir 21 ubicaciones en 23 tiendas, combinadas en Unimarc/Alvi

Conversiones y Remodelaciones

- Convertir 14 M10 tiendas en S10



- Remodelar 78 tiendas Unimarc & Alvi



75



3

Crecimiento Omnicanal – Consolidar la oferta de e-commerce, mejorando la experiencia de compra y la rentabilidad



Mejorar Experiencia Cliente

- Mejorar precisión, completitud, y on-time de entregas (**Micro Fulfillment Center**).
- Ofrecer más opciones de entrega (**Click & Collect**) y ampliar el surtido de productos
- Continuar con las mejoras UX/UI de la plataforma

Foco en Rentabilidad

- Capturar nuevos clientes y aumentar la recurrencia de los existentes.
- Oportunidades de monetización.
- Optimizar costos de preparación y despachos de pedidos.
- Profundizar alianzas a largo plazo.

Experiencia del Cliente – Satisfacer las necesidades del cliente mediante la personalización y la mejora del surtido de productos

Fidelidad de Clientes

- Expandir personalización para aumentar ventas incrementales.



unidata dunnhumby

- Agregar valor para clientes y proveedores, mediante negocios de retail media.

unimedios
powered by dunnhumby

Marcas Propias

- Nuevas marcas y productos que satisfacen las necesidades de los clientes, incluyendo:
 - Salud y Bienestar
 - Indulgencia, date un gusto.



- Promover el uso de empaques amigables con el medioambiente.

Productos Frescos

- Expandir la metodología 360° a categorías adicionales de productos frescos que son muy relevantes para la experiencia del cliente.



Eficiencia & Productividad: Optimización e innovación para mejorar la experiencia del cliente mientras se controlan los gastos operacionales

Eficiencia en Sala

- Expandir el modelo operativo, con una reposición más eficiente y una distribución más frecuente (*150+ tiendas a Mar. 2024*)
- Implementar equipamiento de autoservicio (check-outs y balanzas) en más tiendas
- Extender el nuevo sistema de tesorería digital, ahorrando tiempo en los procesos de tesorería manual y reduciendo la frecuencia de servicios de transporte de valores

Eficiencia Logística

- Expandir red de distribución para apoyar el crecimiento orgánico y la estrategia multiformato
 - +40% M2 en Chile
 - +120% M2 en Perú
- Expandir el uso de tecnologías que conllevan a la productividad y disponibilidad
 - Planificación de demanda
 - Voice Picking
 - Nuevo centro de distribución automático y multiformato

Eficiencia Energética

- Aumentar la energía proveniente de fuentes renovables. (*12% en 2023 vs 3% en 2022*)
- Implementar y certificar sistemas de control de energía (*Implementado en el 100% de las instalaciones operadas por SMU Chile en 2023 y certificado en febrero 2024*)



- Vehículos eléctricos en la cadena de suministros (*2% de los envíos desde los CDs a las tiendas en 2023*)



Organización comprometida y sostenible: Continuar impulsando iniciativas que promuevan prácticas sostenibles a través de nuestras operaciones, cubriendo los diferentes pilares de nuestro modelo de sostenibilidad

Diversidad e Inclusión

- Fortalecer alianzas con organizaciones que promuevan diversidad e inclusión, como *Teletón*, *Fundación Las Rosas*, *Fundación Descúbreme*, y otras
- En 2022-2023, certificamos nuestro sistema de gestión de equidad de género para la oficina central de SMU Chile y la operación logística de Santiago.



Valor Compartido

- **Programa 100% Nuestro:** Fortalecer el desarrollo de proveedores locales pequeños a través de ruedas de negocio y capacitaciones
- Mas de 400 proveedores locales pequeños se han visto beneficiados desde el lanzamiento del programa



Medio Ambiente

- **Reducir Desperdicio de Alimentos:** Estrategia incluye surtido adecuado; precisión en planificación de demanda; reducciones de precios (Pronto Consumo); y donaciones
- **Gestión Huella de Carbono:** Medir y certificar la huella, y reducir la intensidad del carbono a través de la eficiencia energética y otras iniciativas



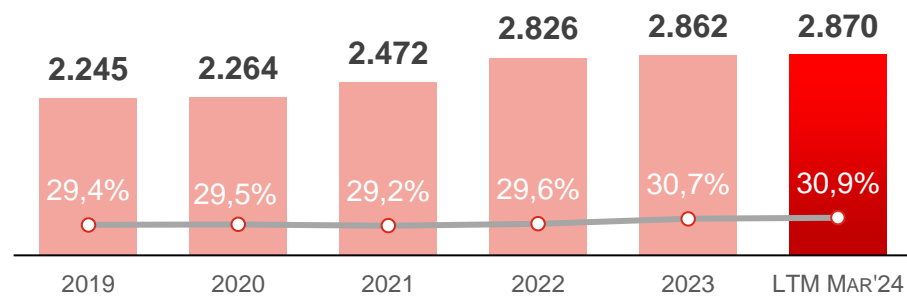
CONTENIDOS

1. Resumen
2. Estrategia de la Compañía
3. **Información Financiera**

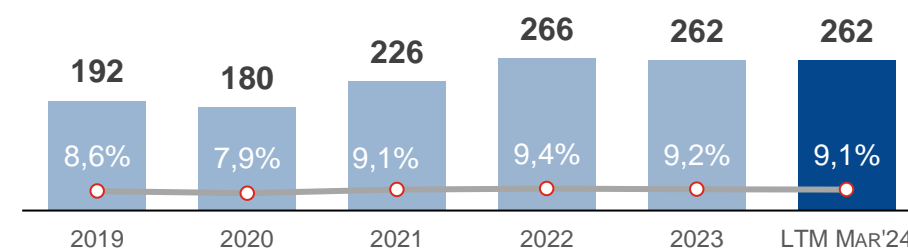
Posición Financiera

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

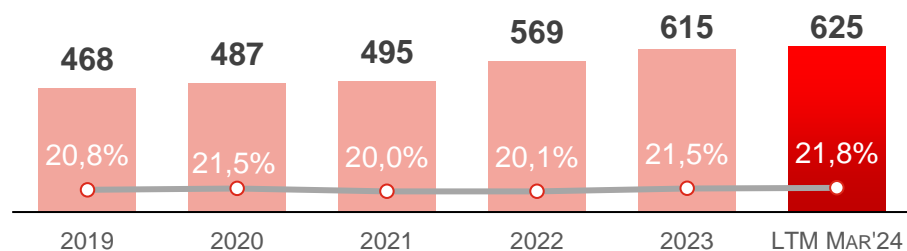
Ingresos y Margen Bruto ⁽¹⁾
(CLP MMM; %)



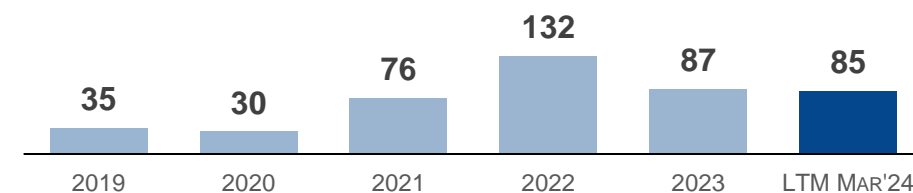
EBITDA y Margen EBITDA ^(1,3)
(CLP MMM; %)



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



Utilidad Neta ⁽⁴⁾
(CLP MMM)

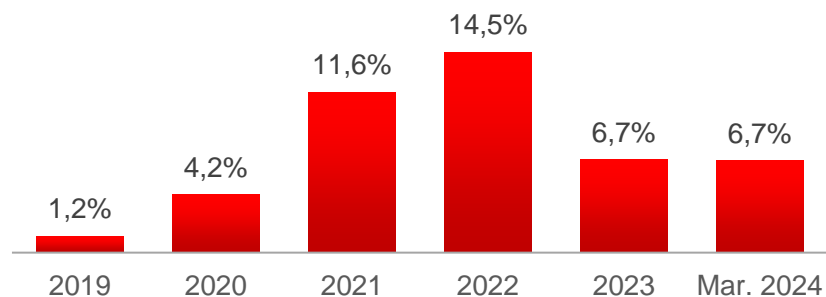


(1) Ingresos, gastos operacionales, y EBITDA excluyen OK Market en todos los períodos.
 (2) Gastos Operacionales: Suma de gastos administrativos y de distribución, excluyendo depreciación y amortización.
 (3) EBITDA = Margen bruto - gastos administrativos - costos de distribución + depreciación + amortización
 (4) Utilidad neta de 2022 incluye impacto no recurrente por venta OK Market (CLP 20,5 MMM)

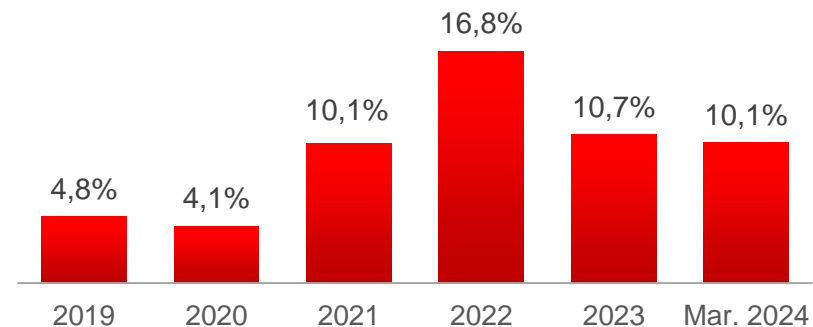
Posición Financiera

La acción de SMU tuvo una **rentabilidad total de 50% en 2023**, superior al IPSA

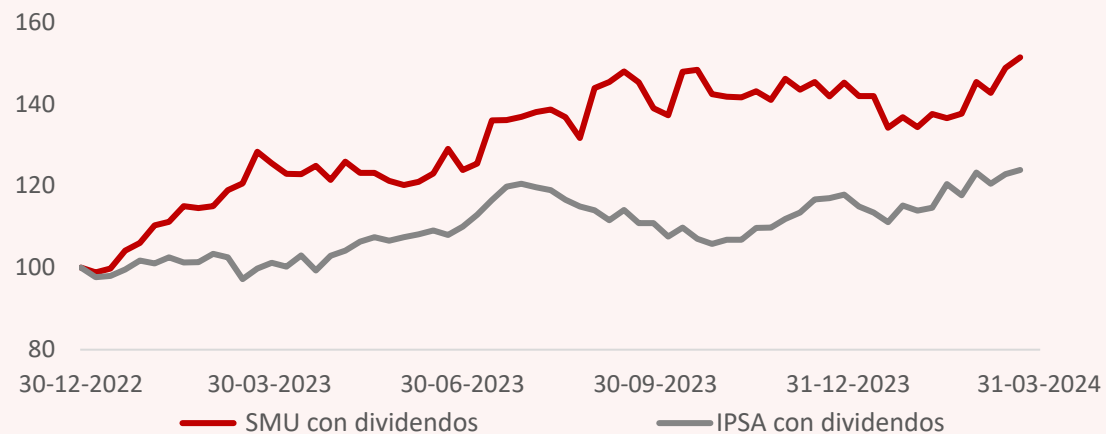
Rentabilidad por dividendo ⁽¹⁾



Rentabilidad sobre patrimonio ⁽²⁾



Precio Acción SMU vs. IPSA (Base 100)



- Política de dividendos: 75% de la utilidad neta

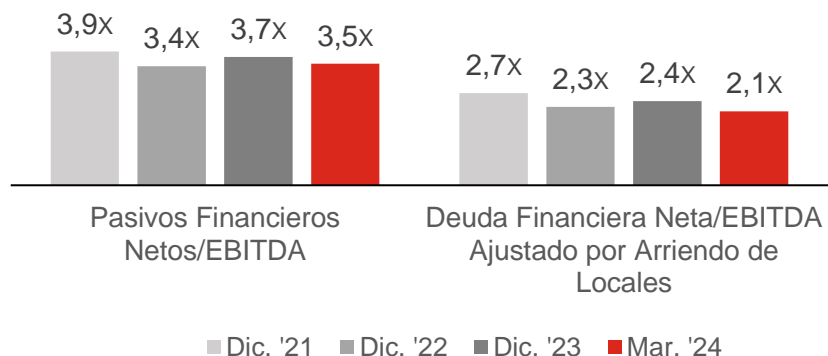
(1) Rentabilidad por Dividendo = Dividendos pagados durante los últimos doce meses / precio de la acción al final del período.

(2) Rentabilidad sobre Patrimonio = Utilidad neta para los últimos doce meses / patrimonio al final del período.

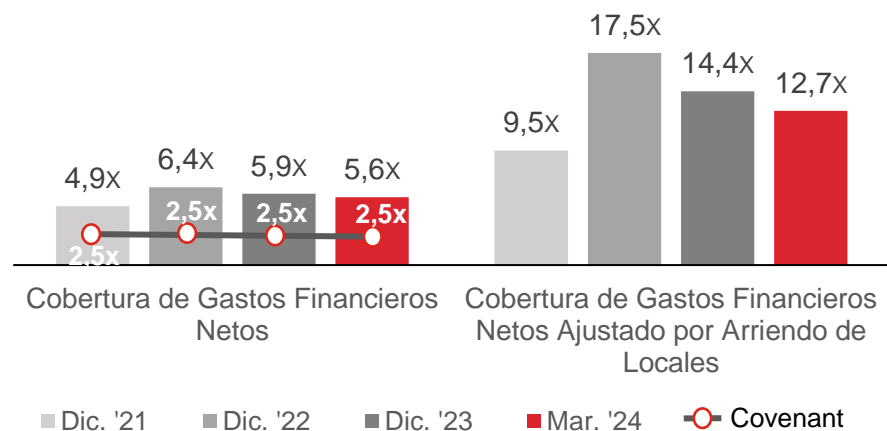
Posición Financiera

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

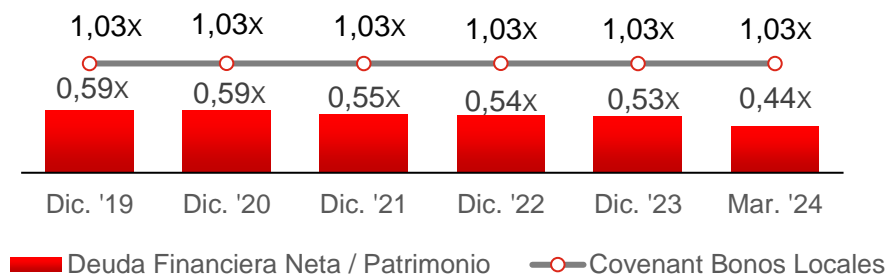
Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros Netos

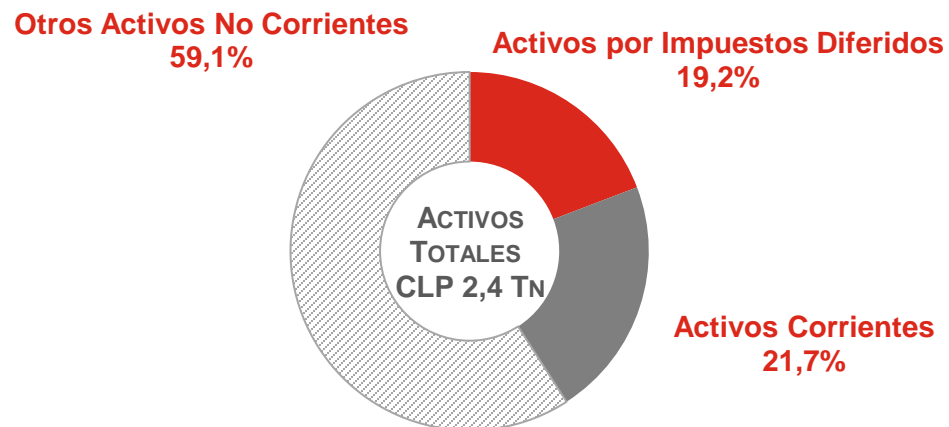


Deuda Financiera Neta / Patrimonio

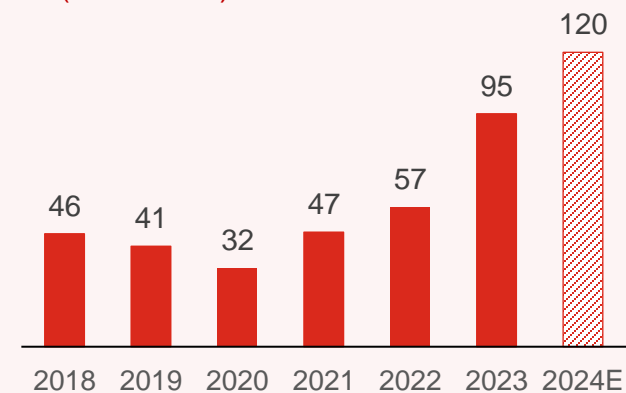


- (1) Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes
- (2) Deuda financiera neta = Pasivos financieros totales corrientes y no corrientes menos contratos de arrendamiento que califican como leasing financiero corrientes y no corrientes menos efectivo 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 – Mar. 2024



CAPEX (CLP MMM)



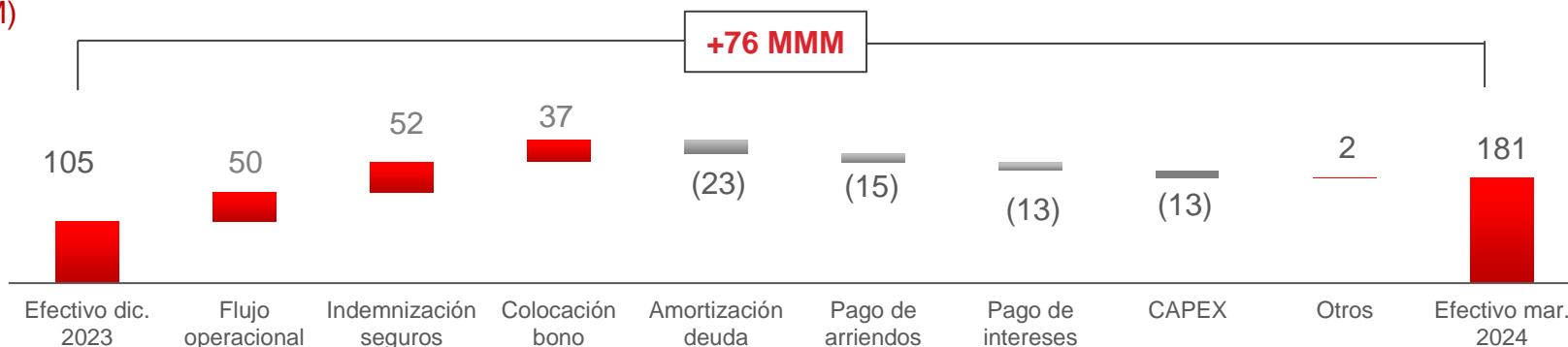
Highlights:

- SMU ha acumulado pérdidas tributarias y cuenta con un activo por impuestos diferidos por CLP 461 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

Posición Financiera

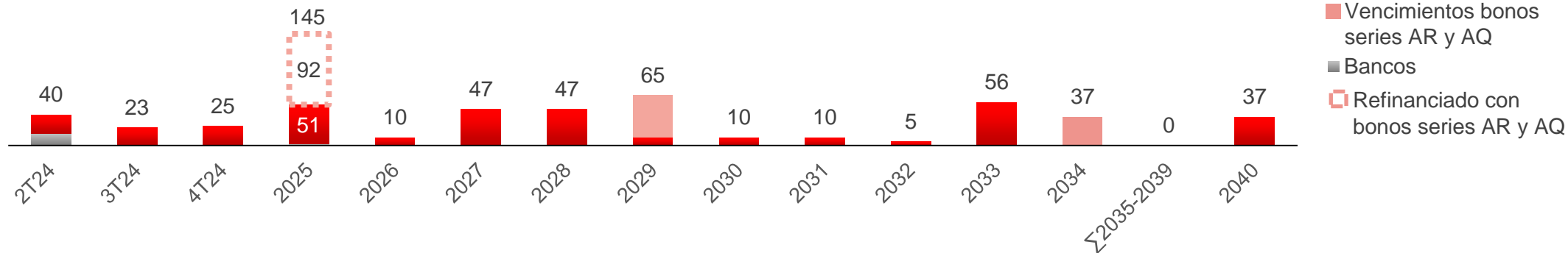
Sólida posición de caja permite cumplir obligaciones financieras, financiar CAPEX y pagar dividendos con holgura, sumado a colocaciones de bonos que dejan un **perfil de vencimientos cómodo** para los próximos años

Flujo de efectivo 1T24 (CLP MMM)



- Saldo final de caja de CLP 181 MMM, muy por sobre nivel mínimo (CLP 50 MMM).

Perfil de vencimientos al 31 de marzo de 2024, pro forma ⁽¹⁾ (Bonos y bancos - CLP MMM)

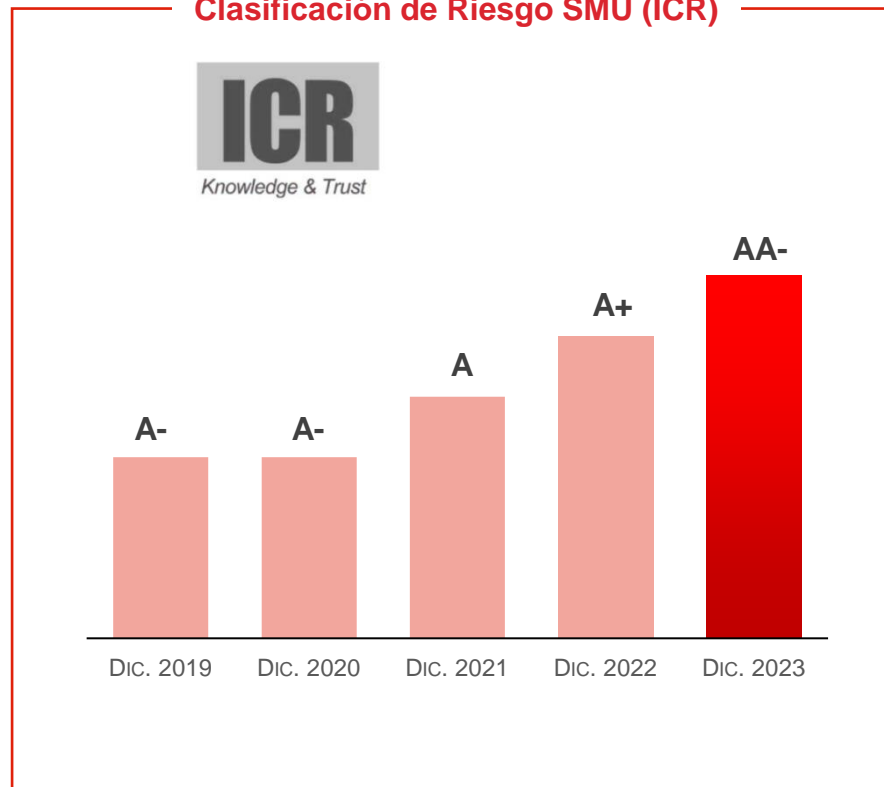


(1) Pro forma incluye colocación de bonos serie AQ (UF 1.500.000; 4,27%) el 4 de abril de 2024.

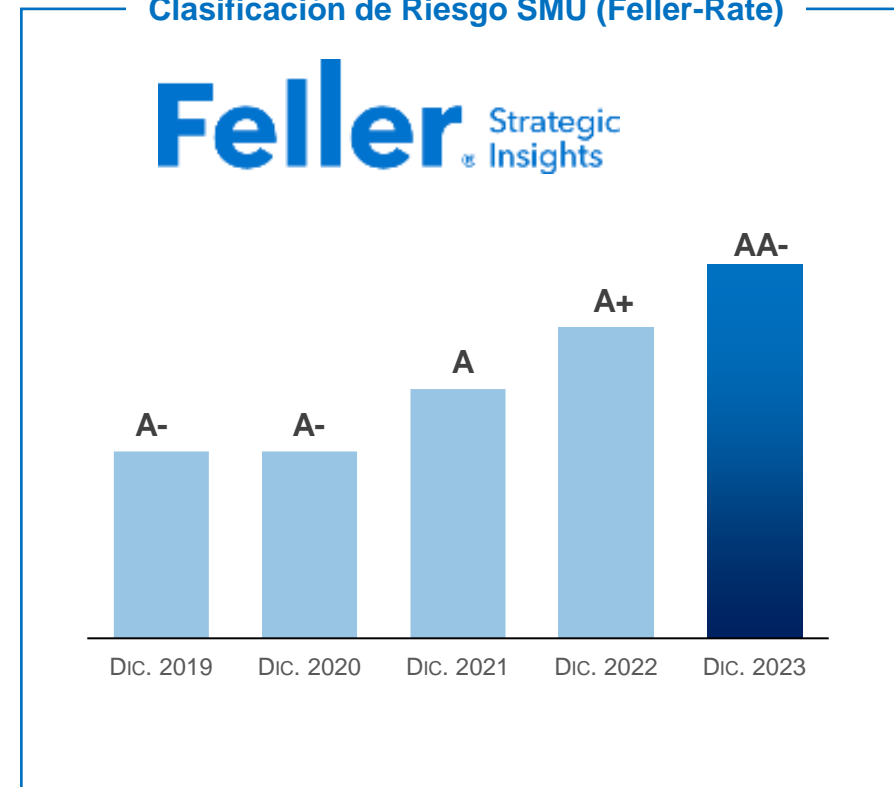
Posición Financiera

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

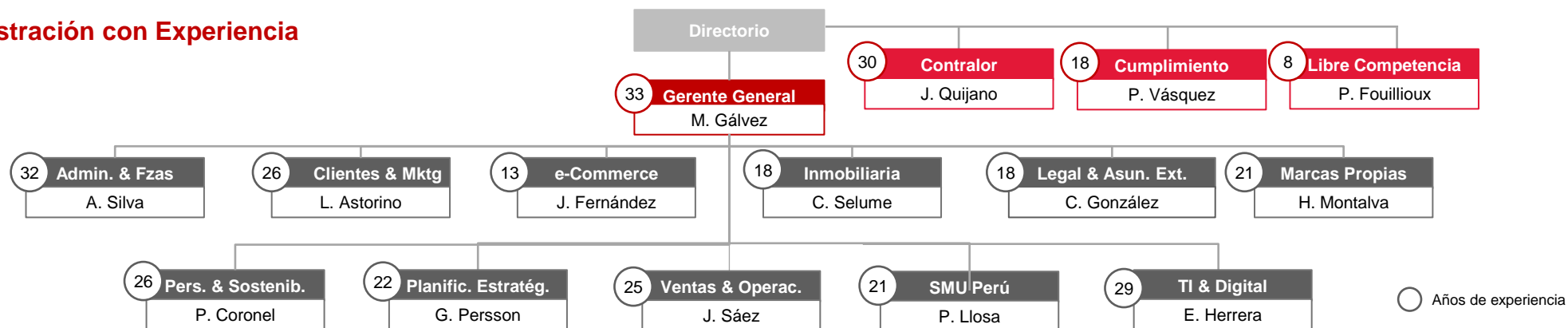
Clasificación de Riesgo SMU (ICR)



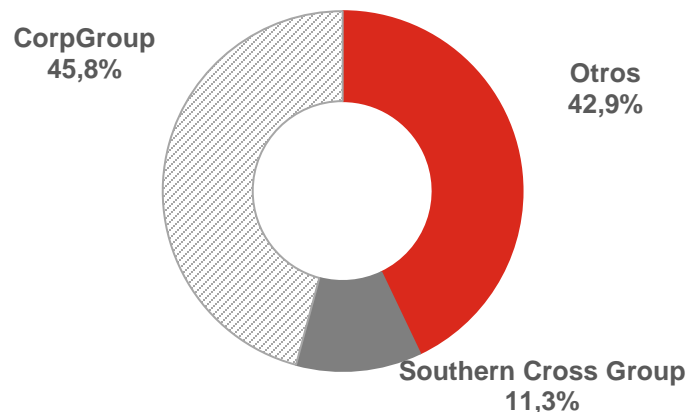
Clasificación de Riesgo SMU (Feller-Rate)



Administración con Experiencia



Estructura de Propiedad (30.04.2024)

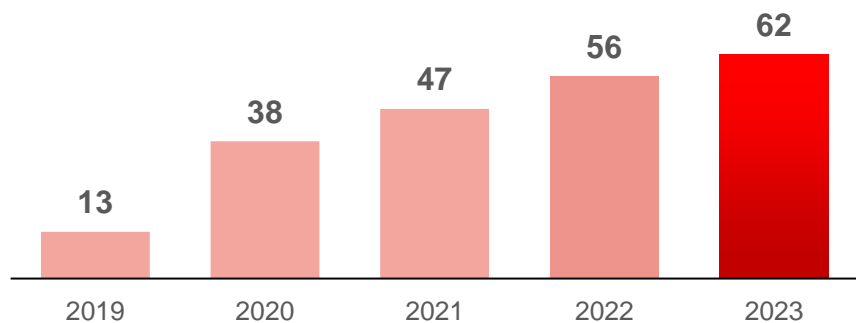


Directorio: Expertise en Diversas Industrias

Nombre	Cargo	Experiencia en Sectores
Pilar Dañobeitia E.	Presidenta	Multisector
Francisca Saieh G.	Vicepresidenta	Marketing & Diseño Consumidor
Alejandro Álvarez A.	Director	Legal
Abel Bouchon S.	Director	Consumer & Retail
Alejandro Danús Ch.	Director Independiente	Multisector
Fernando Del Solar C.	Director	Consumer & Retail
Enrique Gundermann W.	Director Independiente	Consumer & Retail
Andrés Olivos B.	Director	Consumer & Retail
Raúl Sotomayor V.	Director	Multisector

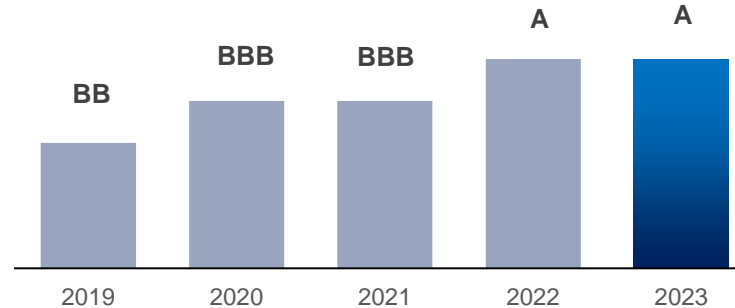
Hemos fortalecido nuestro desempeño y transparencia en materia ESG, mejorando nuestros puntajes

S&P Corporate Sustainability Assessment



Puntaje al 22.01.2024
Escala de 0 a 100

MSCI ESG Ratings



Puntaje al 22.02.2024
Escala de CCC a AAA

Presentación Corporativa SMU S.A.

Mayo 2024

