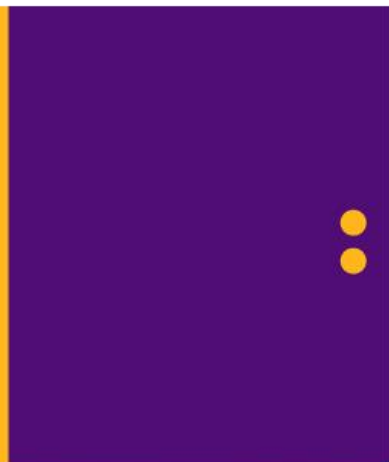




Resultados 4T24

Marzo 2025



DISCLAIMER

Esta presentación contiene proyecciones estimadas. Hemos basado cualquier proyección estimada principalmente en nuestras expectativas y proyecciones actuales en relación con 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.

Nuevas Aperturas en 2024



8



2



4



6

- 20 aperturas en 2024, incluyendo: seis aperturas en el 4T, más cinco reconversiones M10/S10 y 25 remodelaciones
- Nuevas tiendas superando las expectativas: en promedio, ventas y EBITDA sobre plan

Alvi Peñaflor



Unimarc Dalcahue



Super 10 Maipú





4T24
Resultados

Plan
Estratégico
23
25



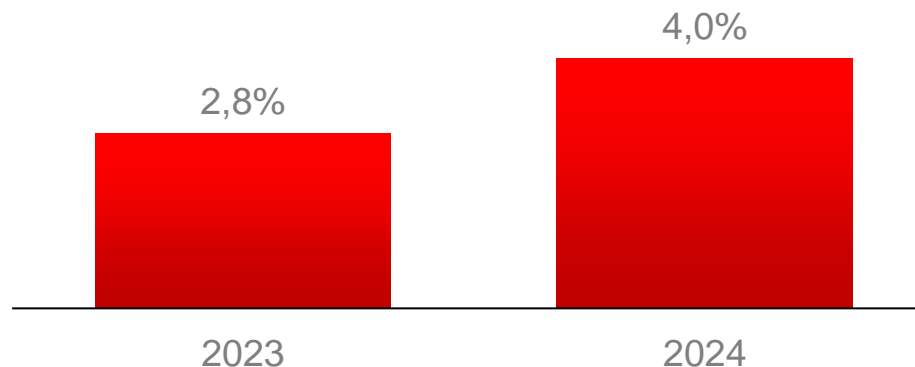
Crecimiento
Omnicanal

Crecimiento Omnicanal

Crecimiento Online

- Ventas online crecieron 21% en 2024 vs. 2023
- Expansión cobertura puntos de retiro y last milers en 2024

Penetración Online ⁽¹⁾



Descarga la App 

Disfruta de **ofertas todos los días** en **UNIMARC.cl** y App 

(1) Tiendas Unimarc con operaciones e-commerce

Actividad Promocional

- Mantener el foco en productos básicos de alta sensibilidad en precio para clientes, mejorando la competitividad y contribuyendo al crecimiento en ventas



Crecimiento Marcas Propias

- Productos de alta calidad a precios atractivos y que contribuyen al ahorro de nuestros clientes
- 180+ nuevos productos lanzados en 2024
- Penetración marcas propias 2024: 13%



Programas de Fidelización

- **Club Unimarc:** Primer supermercadista en Chile en ofrecer niveles de socio con descuentos diferenciados como parte de su club de lealtad
- **Club Alvi:** Relanzamiento del programa de fidelización, con nuevos beneficios para ayudar a los clientes B2B a hacer crecer sus negocios



➔ **más compras,
más ahorras**
Con el nuevo sistema de
beneficios del Club Unimarc

1,6 millones
socios ascendieron a un
nivel superior en 2024

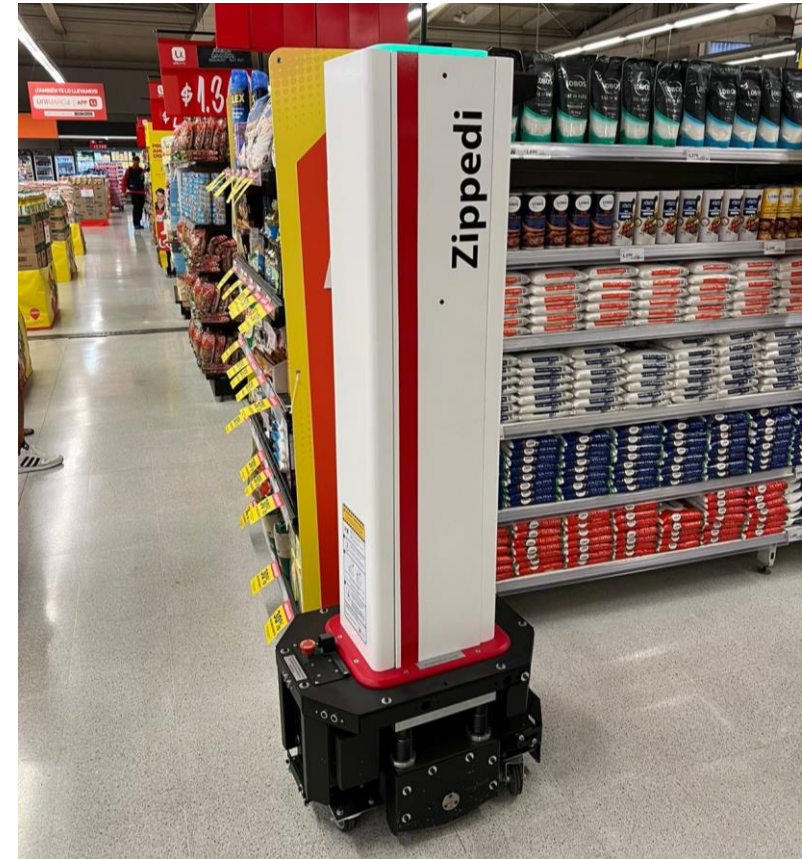
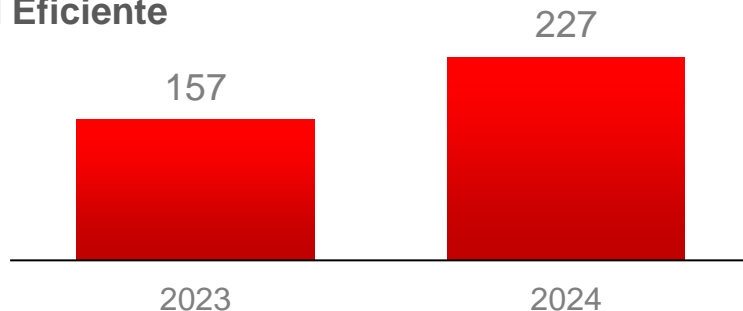
+20%
aumento promedio en el
gasto mes a mes de los
socios que ascendieron de
nivel

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
- ✓ Gestión digital de góndola
- ✓ Tesorería digital
- ✓ Voice picking
- ✓ Planificación de demanda automatizada

Tiendas con Modelo Operacional Eficiente

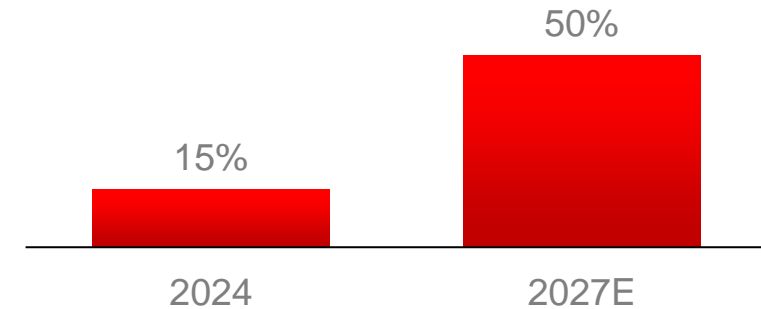




Eficiencia Energética

- 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.
- Foco en el consumo de energía: Proyecto Tienda Sostenible se ha implementado en 16 locales.
 - Monitoreo de consumo y control automatizado de clima e iluminación.
 - 5-10% de ahorro de energía

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





Desempeño ESG

- SMU seleccionada por primera vez para los Índices de Sostenibilidad Dow Jones en Chile y MILA
- SMU incluida por primera vez en el Anuario de Sostenibilidad 2025 de S&P Global.
- Desempeño destacado dentro de la industria de venta minorista de alimentos y productos básicos:
 - ✓ #1 en Chile
 - ✓ #2 en Latam
 - ✓ #8 a nivel mundial
 - ✓ Top 3% de las empresas a nivel global

S&P Global

©S&P Global 2025.

SMU S.A.

Food & Staples Retailing

**Sustainability
Yearbook Member**

**Corporate Sustainability
Assessment (CSA) 2024**

68/100

Score date
February 5, 2025

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

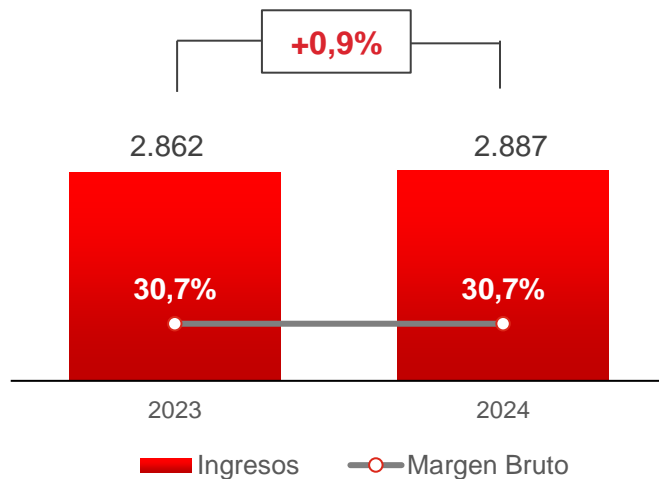


4T24 Resultados

Ingresos

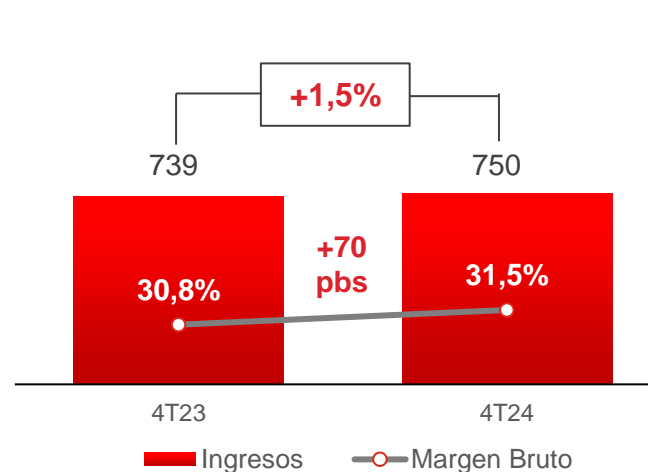
Ingresos

Año 2024; CLP MMM



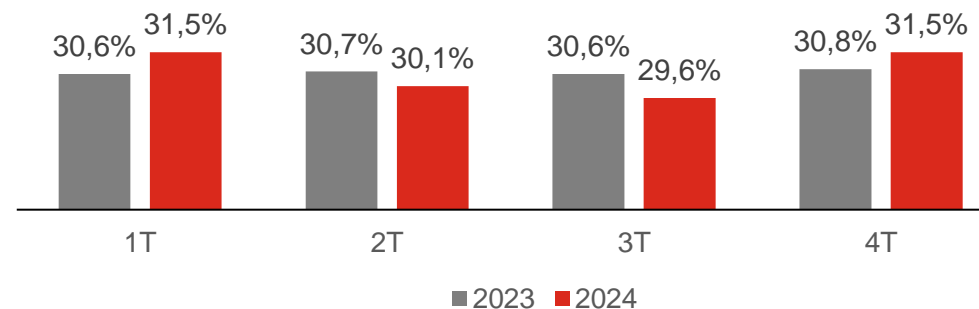
Ingresos

Cuarto trimestre: CLP MMM



- Crecimiento de ingresos impulsado por Unimarc (+2,4% en 4T24 y 1,6% en 2024).
- Como se anticipaba, significativa recuperación del margen bruto en 4T24 (+70 pbs vs. 4T23), reflejando una mayor eficiencia comercial y optimizaciones en el surtido promocional

Margen Bruto Trimestral

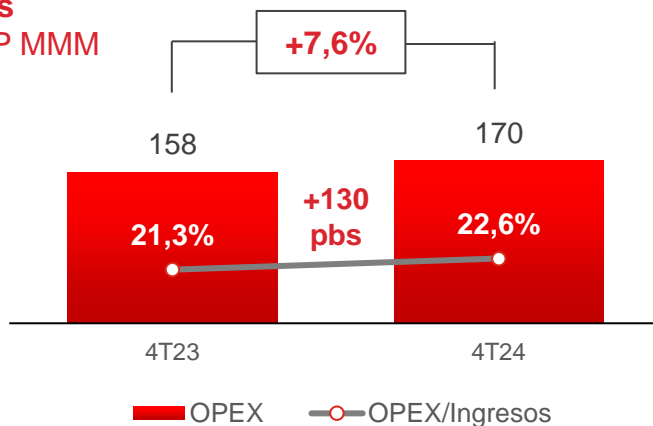




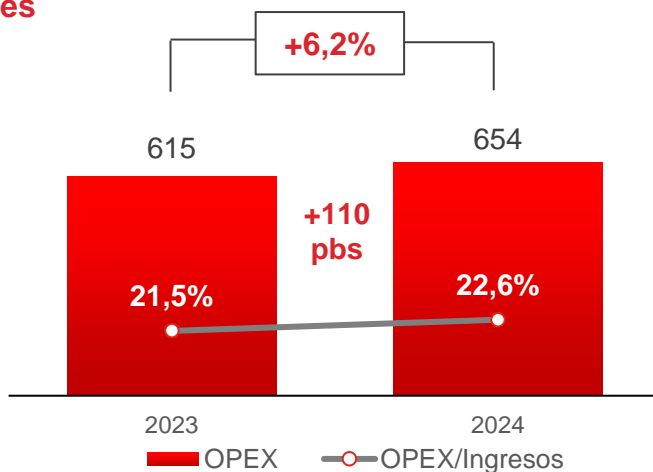
4T24 Resultados

Gastos Operacionales ⁽¹⁾

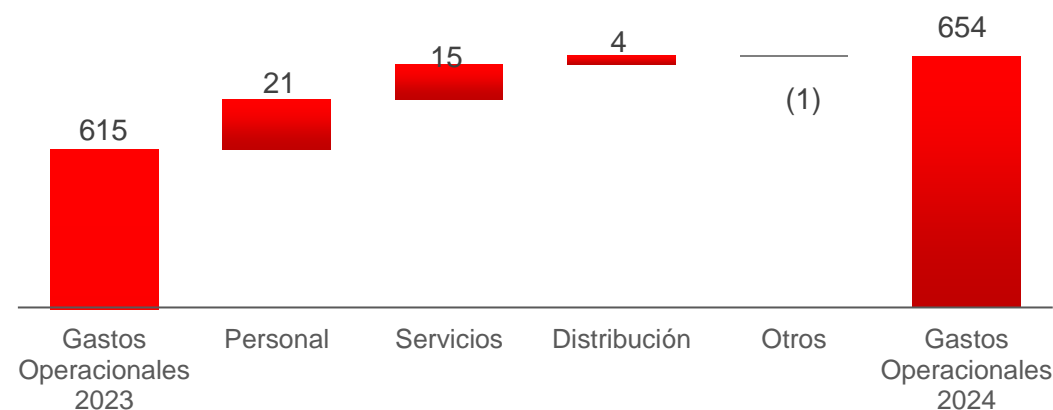
Gasto Operacionales Cuarto Trimestre; CLP MMM



Gastos Operacionales Año 2024; CLP MMM



- Gastos de personal y servicios representan más del 92% del aumento en los gastos operativos.
 - Salario mínimo promedio (+10% en 2024 y +9% en 4T24)
 - Aumento tarifas eléctricas
 - Inflación (+4,5% en 2024 y +1,0% en 4T24)



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

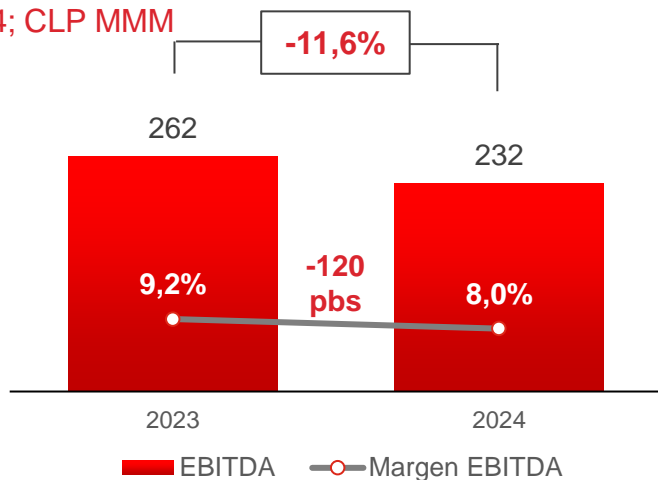


4T24 Resultados

EBITDA (1)

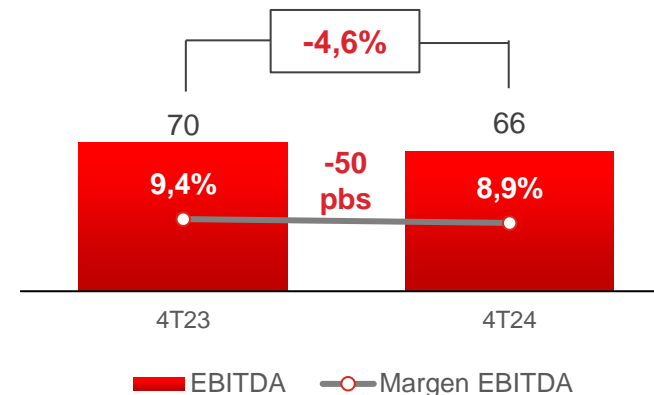
EBITDA

Año 2024; CLP MMM



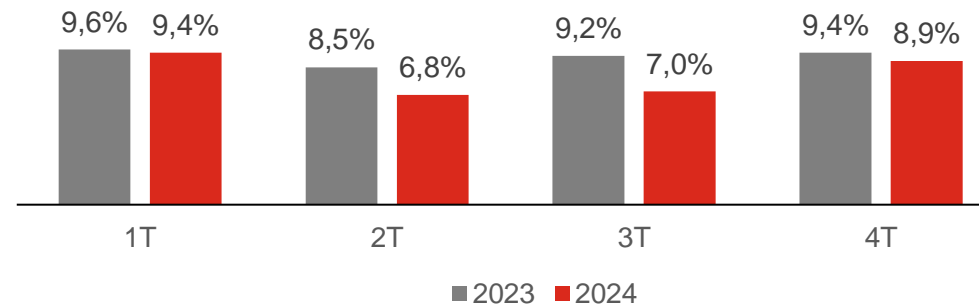
EBITDA

Cuarto Trimestre; CLP MMM



- Recuperación del margen bruto impulsa una mejora secuencial en el margen EBITDA interanual en 4T

Margen EBITDA Trimestral



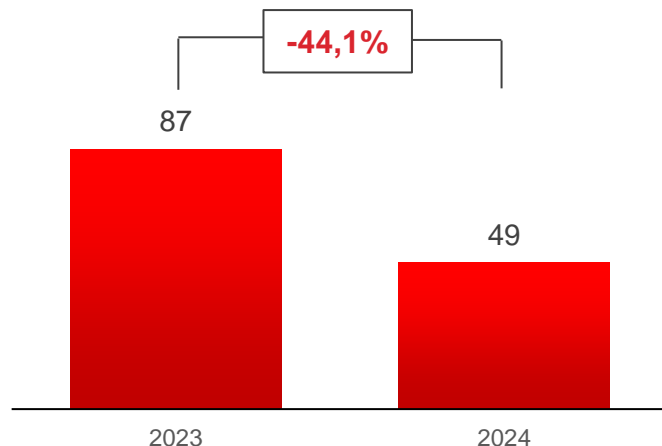
(1) EBITDA = Ganancia bruta – gastos administrativos – costos de distribución + depreciación + amortización.



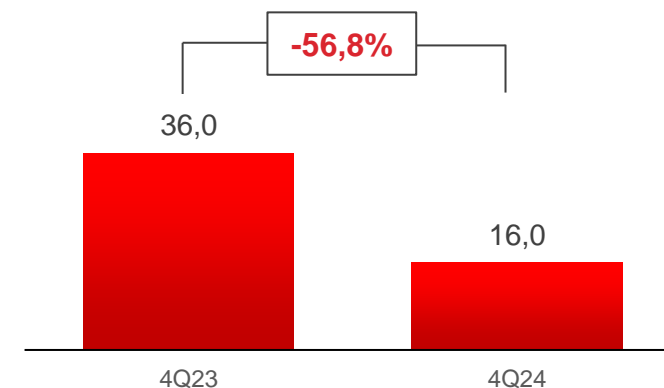
4T24 Resultados

Utilidad Neta

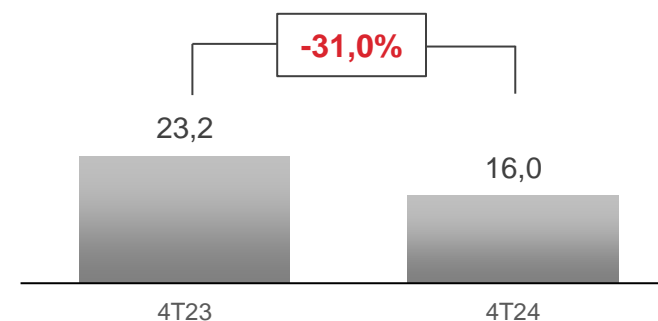
Utilidad Neta
Año 2024; CLP MMM



Utilidad Neta
Cuarto Trimestre; CLP MMM



Utilidad Neta, Excl. Efecto no Recurrente del Seguro
Cuarto Trimestre; CLP MMM



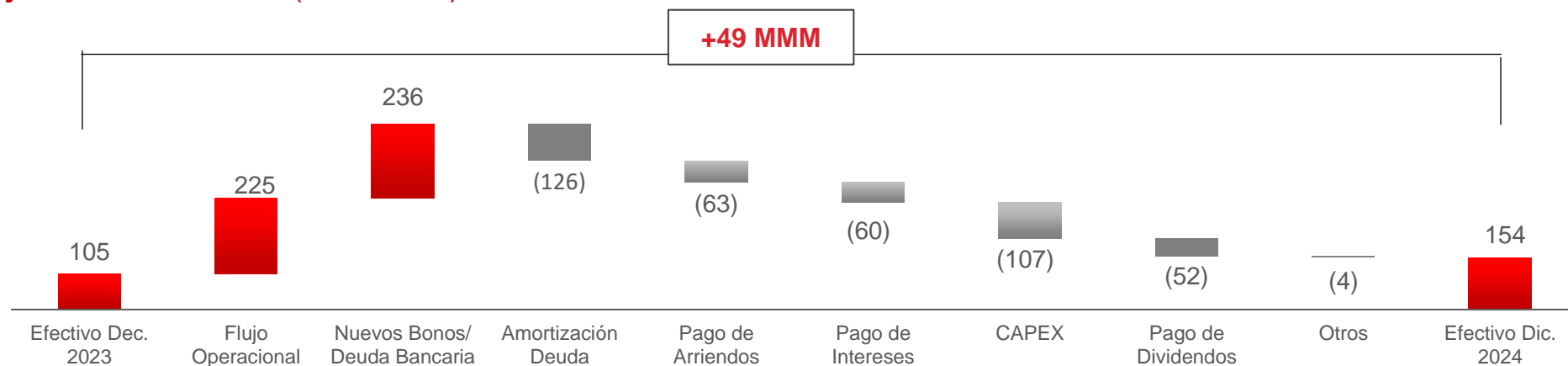
- Menor utilidad neta refleja principalmente un menor resultado operacional (-CLP 38,4 MMM en 2024 y -CLP 5,5 MMM en 4T24)
- Efecto no recurrente de la recuperación de seguros en 4T23 (ganancia de CLP 12,7 MMM) afecta la base de comparación en 4T24.



4T24 Resultados

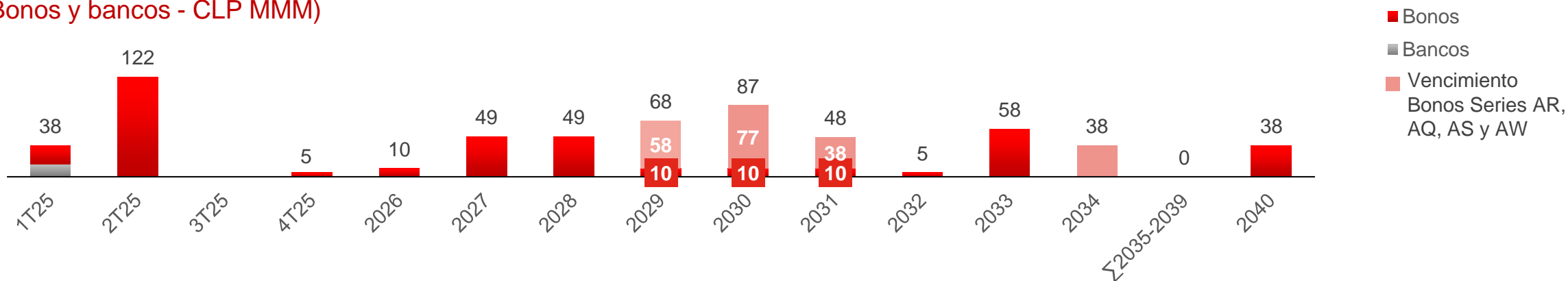
Sólida Posición de Caja

Flujo de efectivo 2024 (CLP MMM)



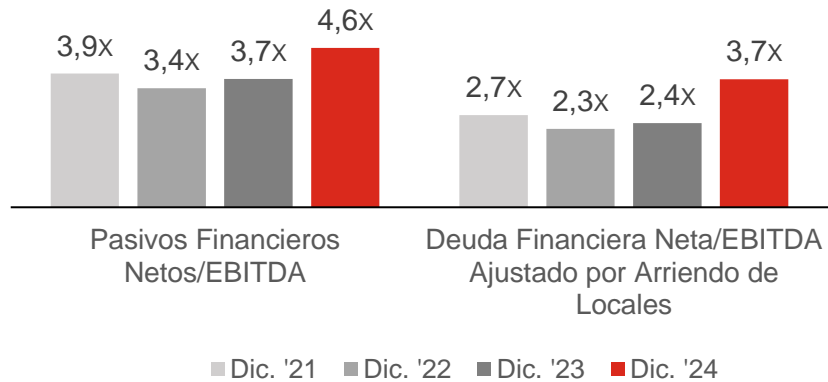
- Excedente de caja generado por los refinanciamientos de 2024 no se ve totalmente reflejado en saldo de caja a dic. 2024 debido al impacto del calendario en el capital de trabajo
- Recuperación de capital de trabajo en enero de 2025: CLP 70 MMM

Perfil de vencimientos al 31 de diciembre de 2024 (Bonos y bancos - CLP MMM)

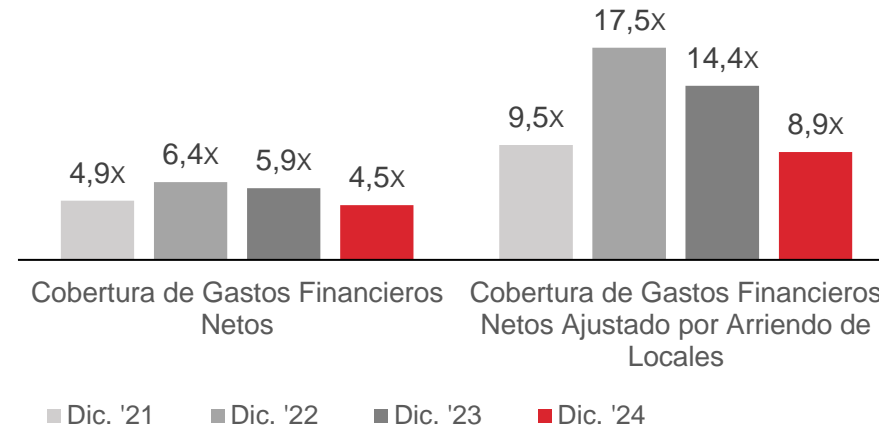




Deuda Financiera Neta / EBITDA



Cobertura de Gastos Financieros Netos

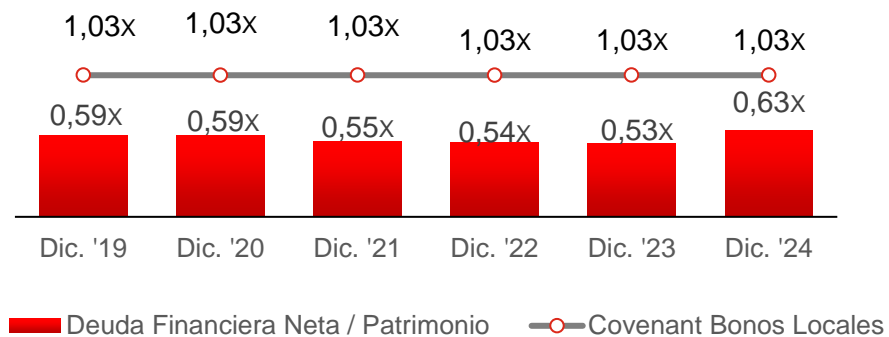


- Ratios financieros se ven afectados por un menor EBITDA y por el impacto del capital de trabajo en la caja
- Considerando la recuperación del capital de trabajo en enero de 2025, la razón pasivos financieros netos/EBITDA sería 4,3x y la razón DFN /EBITDA ajustado sería 3,2x

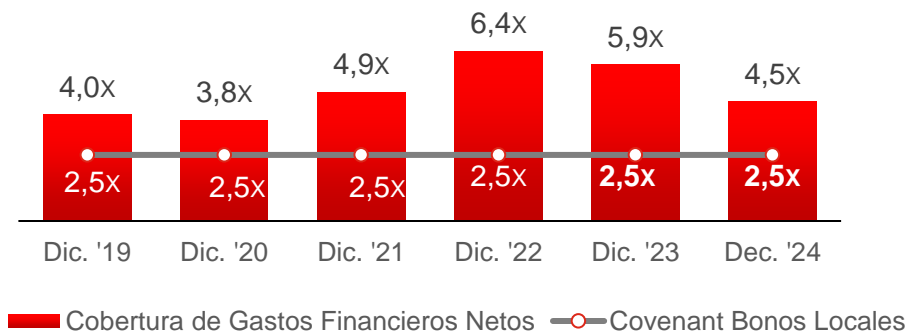
(1) Definiciones:
 Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes
 Deuda financiera neta = otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – obligaciones por derechos de uso corrientes y no corrientes efectivo y equivalentes
 EBITDA ajustado 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)



Deuda Financiera Neta / Patrimonio ⁽¹⁾



Cobertura de Gastos Financieros Netos ⁽²⁾



(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



Resultados 4T24

Marzo 2025

