

# RESULTADOS 3T23



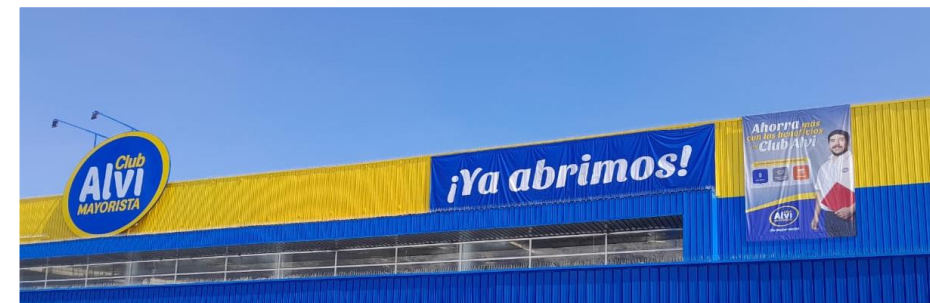
**SMU S.A.**

Noviembre 2023



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 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

- Nuevas aperturas en lo que va del 2023:



5



1



1



Alvi Tobalaba



Unimarc Av. Perú



Unimarc Los Muermos

- Primeros seis locales de Montserrat estarán habilitados a final de año.

## Innovadora Actividad Promocional

- Aprovechando nuestra *expertise* en implementación de promociones, como eje central de nuestra estrategia comercial
- Sinergias entre los formatos





## Relanzamiento de Programas de fidelidad

- Foco en beneficios inmediatos
- Alianzas que aportan nuevos descuentos

The screenshot displays the Club Unimarc app interface with several promotional banners:

- Top banner:** "Club UNIMARC" logo, "Ahorro y beneficios", and "¡altiro!" with an image of people.
- Registration banner:** "Regístrate en el Club Unimarc y disfruta los descuentos en viajes, restaurantes, entretenimiento y mucho más!"
- Travel banner:** "YA ES MOMENTO DE UNAS VACACIONES... ¿UN VIAJECITO? ¡altiro!" with a "Fin de semana largo" offer for "Hasta 30%\* dcto. EN PASAJES NACIONALES E INTERNACIONALES" via "JetSMART".
- Food banner:** "¿Y SI COMEMOS ALGO RICO? ¡altiro!" with a "Desde 20%\* dcto. RESTAURANTES SELECCIONADOS" offer.
- Restaurant details:** "20%\* dcto. Disfruta a través de toda la carta. Topo de descuento \$30.000" for "Hasta Ola" and "20%\* dcto. En todas las chorrillanas" for "TOLOLO P.M.P.R".
- Footer:** "DESCUBRE ESTAS OFERTAS CLUB UNIMARC ¡altiro!"

# Club UNIMARC



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



## Experiencia del Cliente

## Crecimiento Marcas Propias

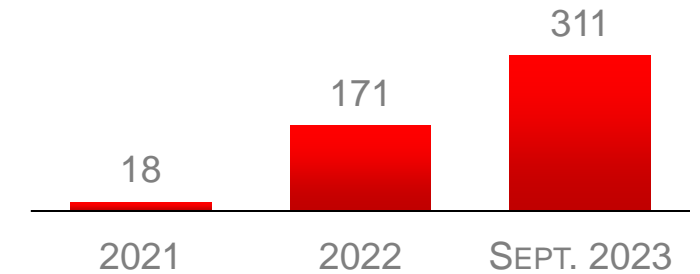
- 135 productos lanzados en 9M23
- 140 nuevos productos con empaque reciclable certificado



TeNTO



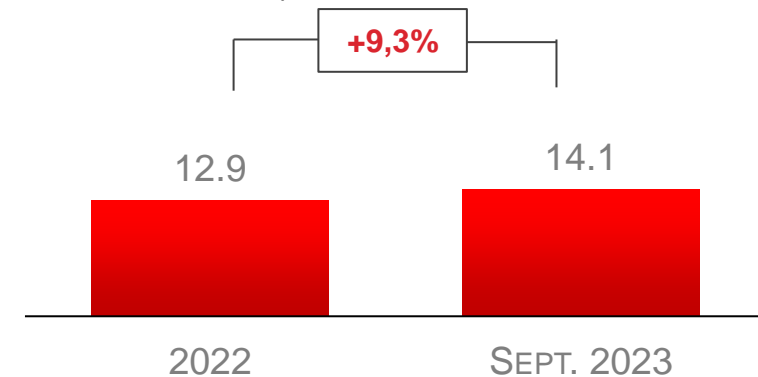
## Productos de Marca Propia con Sello de Ecoetiqueta



## Eficiencia Operacional

- Implementación continua de tecnologías y modelos operacionales que mejoran la eficiencia, productividad y experiencia de clientes
  - Módulos de autoservicio
  - Herramienta de planificación de demanda Blue Yonder
  - Voice picking en nuevos centros de distribución
- Iniciativas permitieron la implementación del plan de optimización en agosto 2023.

Ventas / Jornada Equivalente  
(Chile; CLP Mn/mes)

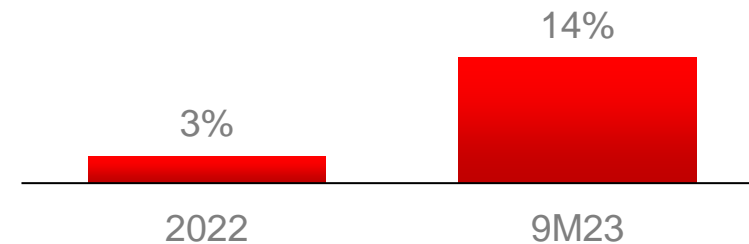


## Eficiencia Energética

- Implementación del Sistema de Gestión de Energía, hacia el objetivo de la certificación de la ISO 50001: auditoria interna completa
- Aumento significativo en energía de fuentes renovables
- Incorporación de camiones eléctricos para despachos desde los centros de distribución a las tiendas.



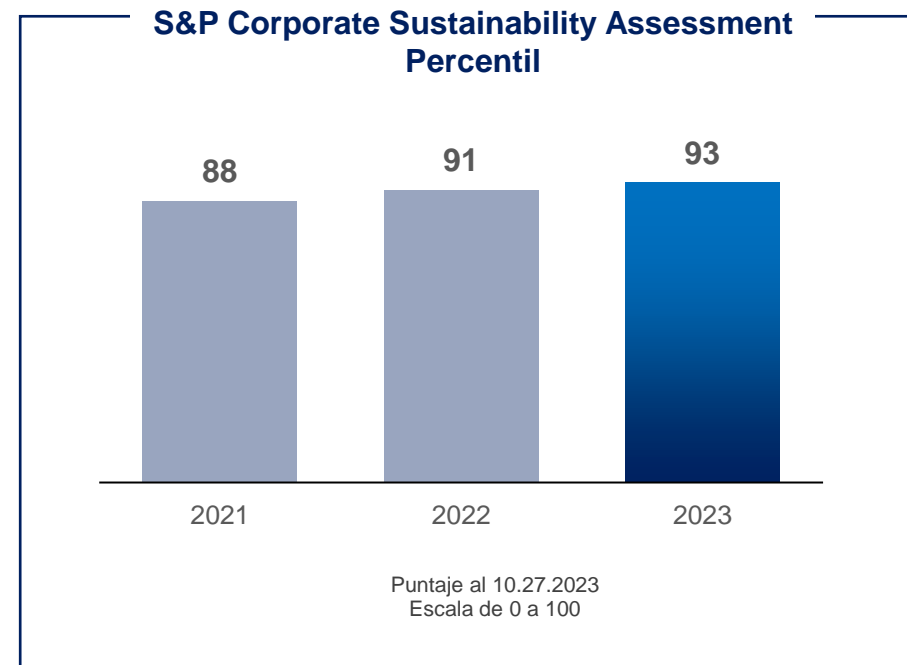
Energía Renovable en Chile  
(% de consumo)



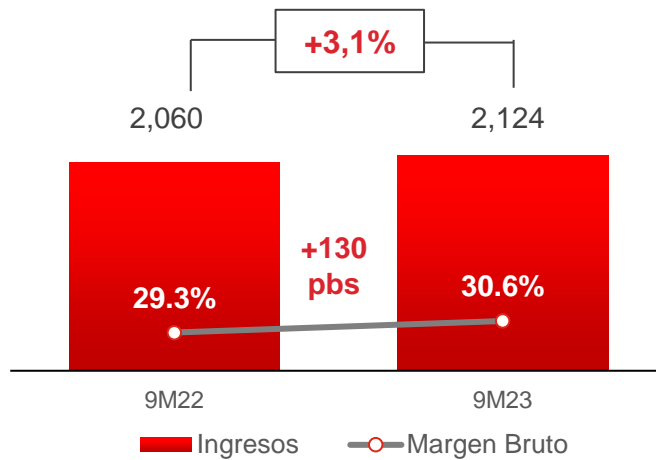




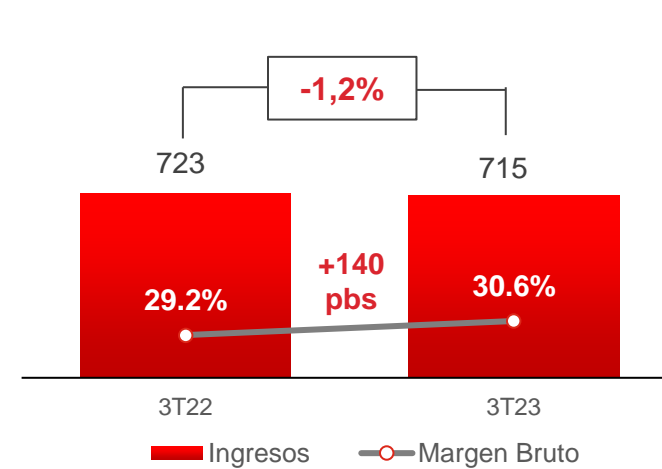
## Desempeño ESG



**Ingresos**  
Primeros Nueve Meses; CLP MMM

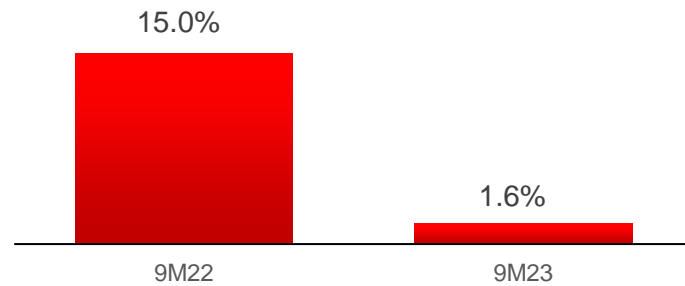


**Ingresos**  
Tercer Trimestre: CLP MMM

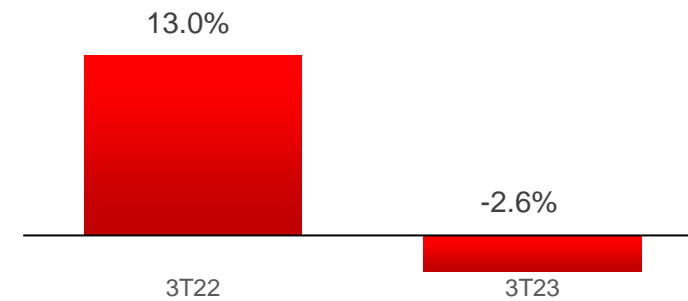


- Crecimiento en ventas afectado por el desafiante contexto macroeconómico que afecta al consumo, además de la alta base de comparación en 2022.
- Continúa creciendo el número de clientes y la frecuencia en las compras en todos los formatos, dejando a la Compañía bien posicionada para futuro crecimiento, una vez que se recupere el consumo.
- Aumento en margen bruto refleja mejoras en la eficiencia comercial

**Same-Store Sales**  
Primeros Nueve Meses; % Variación



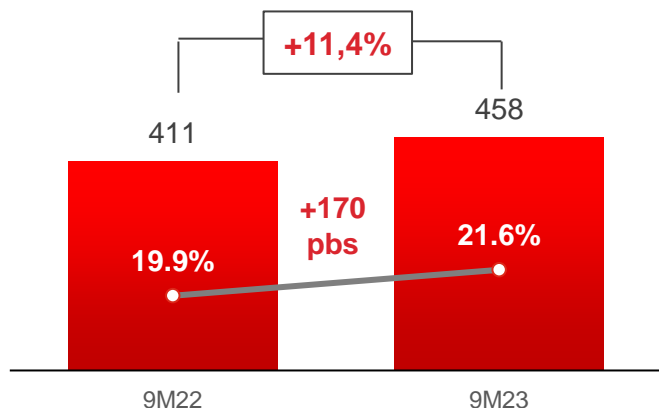
**Same-Store Sales**  
Tercer Trimestre; % Variación



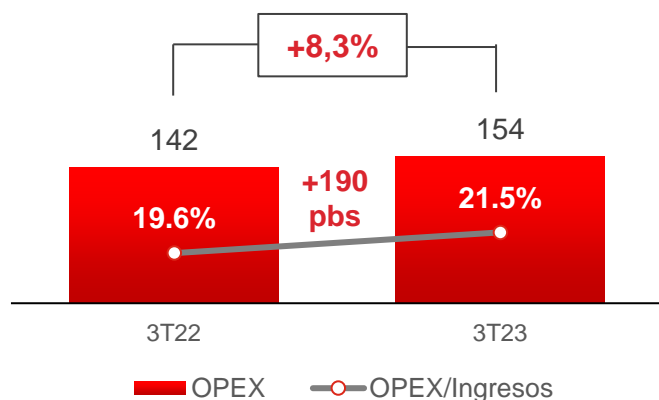
- Alta base de comparación para SSS en 2022, especialmente en los formatos de precio (+28,1% en 3T22)

(1) Ventas de locales equivalentes (Same-store sales o "SSS") refleja el porcentaje de cambio en los ingresos de las ventas que estaban operando durante los mismos meses durante ambos períodos financieros en comparación. Para ser incluida en el cálculo, una tienda debe llevar por lo menos 13 meses consecutivos desde la fecha de apertura o reapertura.

**Gastos Operacionales**  
Primeros Nueve Meses; CLP MMM

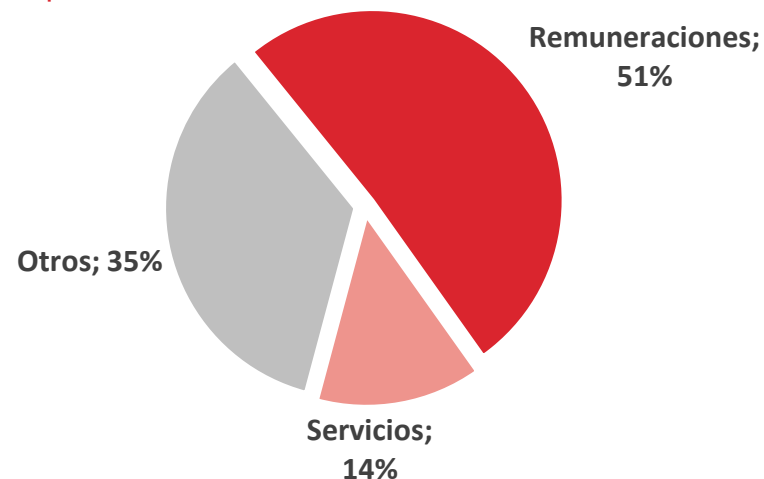


**Gastos Operacionales**  
Tercer Trimestre; CLP MMM



- Aumento en gastos operacionales debido a aumentos en la inflación acumulada anual (11,2%) y aumentos en el salario mínimo (15,6%)
- Aumentos en remuneraciones y servicios explican un 51% y un 14% del alza en OPEX, respectivamente
- Gastos en servicios impulsados por alzas en tarifas de electricidad, servicios de aseo y seguridad

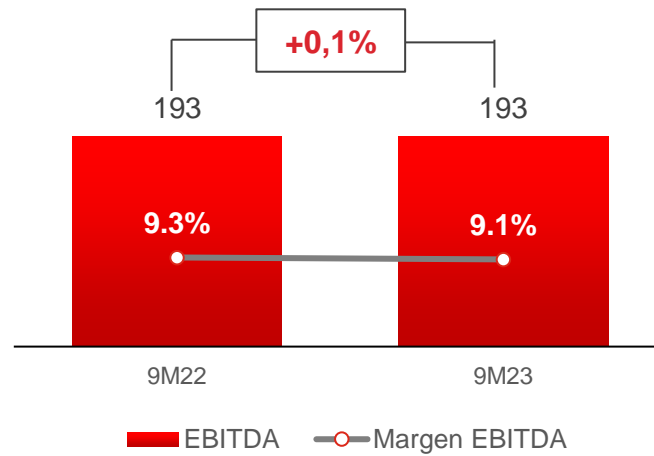
**Aumento en Gastos Operacionales 9M23 vs 9M22: CLP 47 MMM**  
Participación por cuenta



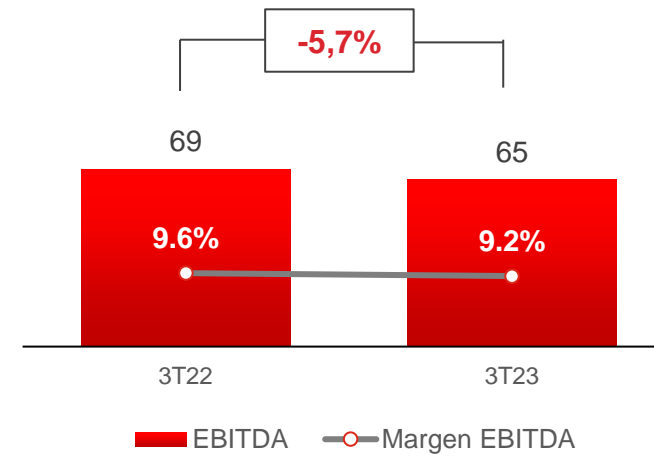
(1) Gastos operacionales = gastos administrativos + gastos de distribución (excluyendo depreciación y amortización).



**EBITDA**  
Primeros Nueve Meses; CLP MMM



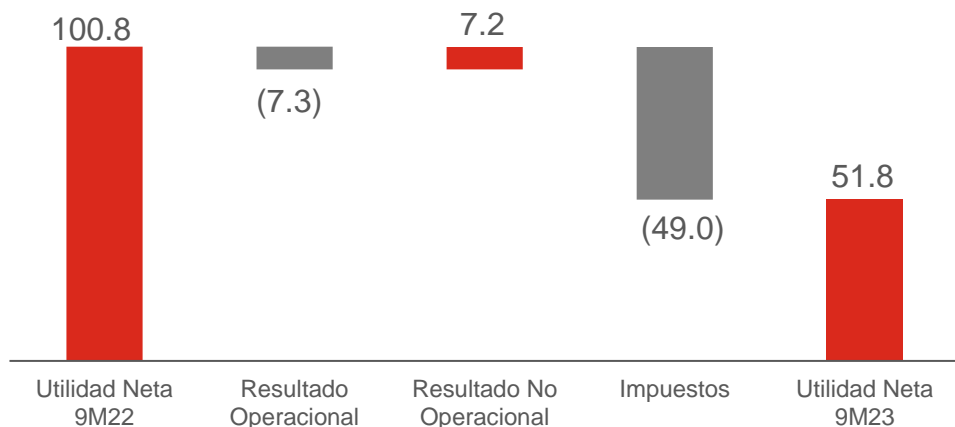
**EBITDA**  
Tercer Trimestre; CLP MMM



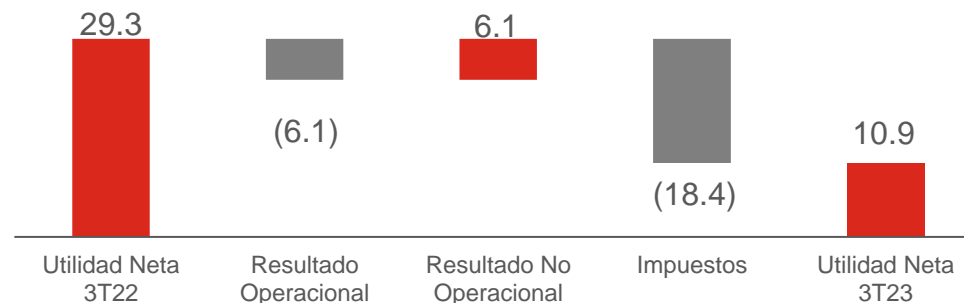
- Margen EBITDA se mantiene sobre 9%, a pesar de las desafiantes condiciones macroeconómicas
- EBITDA del 3T se ve afectado por menores ingresos y menor dilución de gastos

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

Utilidad 9M23 vs. 9M22  
CLP MMM

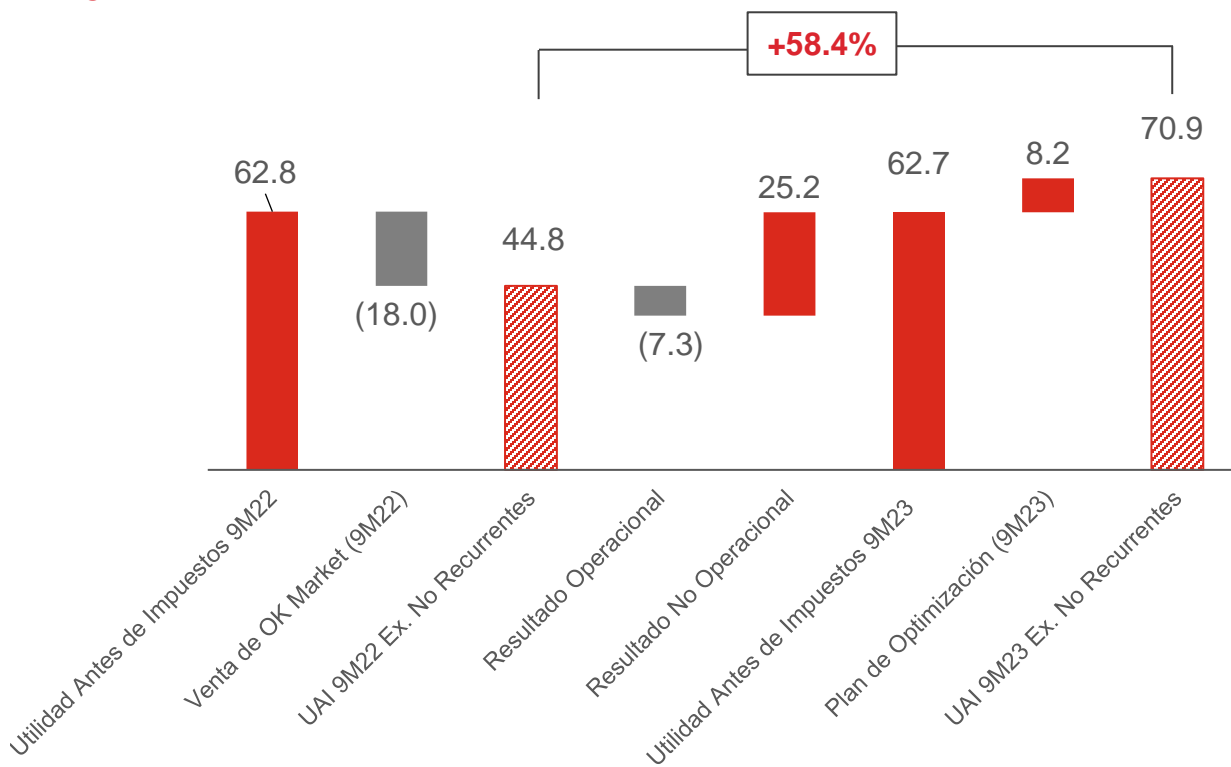


Utilidad 3T23 vs. 3T22  
CLP MMM

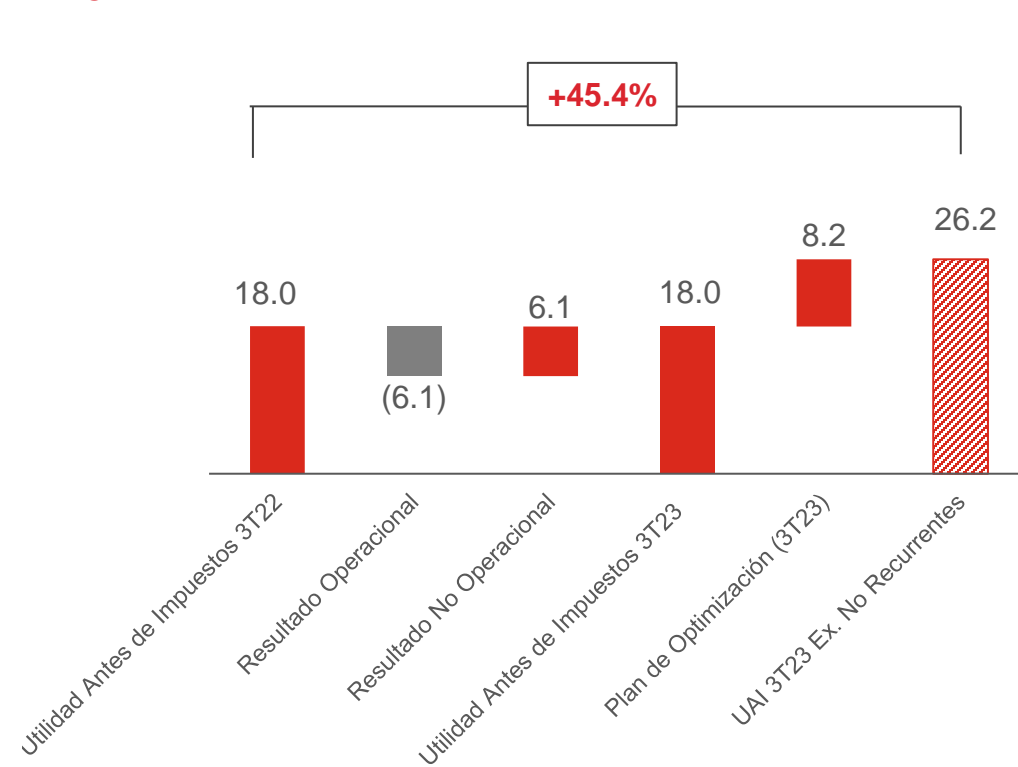


- El impacto más significativo en la utilidad neta es el menor beneficio por impuestos (que no afecta caja), debido a menor inflación en 2023.

Utilidad Antes de Impuestos 9M23 vs. 9M22  
CLP MMM

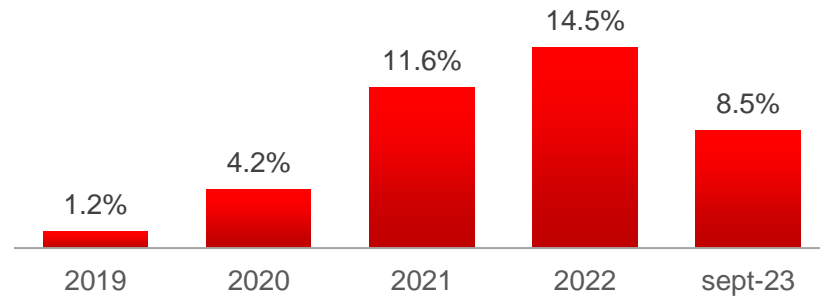


Utilidad Antes de Impuestos 3T23 vs. 3T22  
CLP MMM

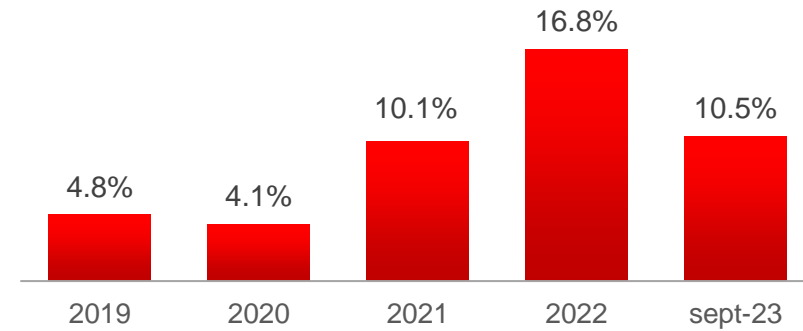


- Comparación año a año afectada por efectos no recurrentes: Venta de OK Market en 9M22 (CLP 18,0 MMM) y plan de optimización en 3T23 (CLP 8,2 MMM)
- Mejora en el resultado no operacional impulsada por menores pérdidas por unidades de reajuste, debido a menor inflación en 2023.

**Rentabilidad por Dividendo <sup>(1)</sup>**



**Rentabilidad sobre Patrimonio <sup>(2)</sup>**



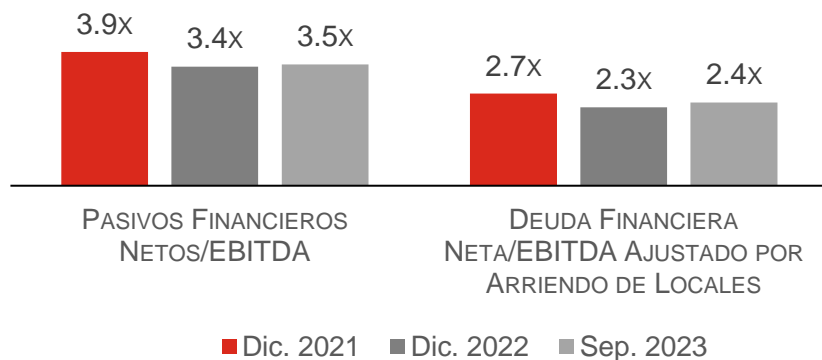
**Precio Acción SMU**



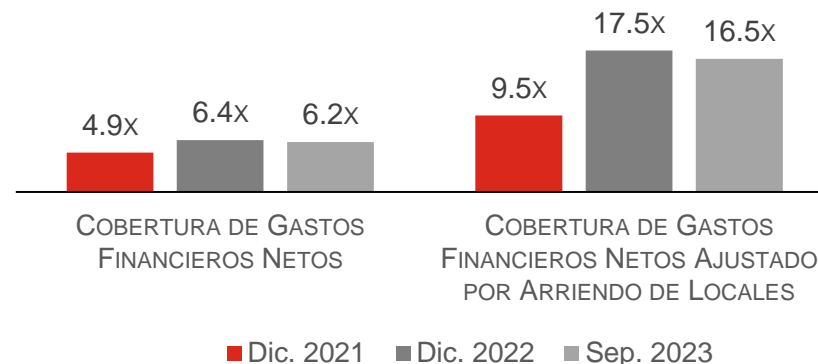
(1) Rentabilidad por Dividendo = Dividendos pagados durante los últimos doce meses / precio de la acción al final del período.  
 (2) Rentabilidad sobre Patrimonio = Utilidad neta para los últimos doce meses / patrimonio al final del período.



**Deuda Financiera Neta / EBITDA**



**Cobertura de Gastos Financieros**



(1) Definiciones:

Pasivo financiero neto= otros pasivos financieros corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes

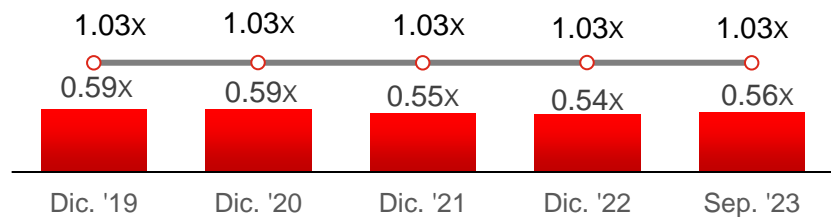
Deuda financiera neta = otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – obligaciones por derechos de uso corrientes y no corrientes - efectivo y equivalentes

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)

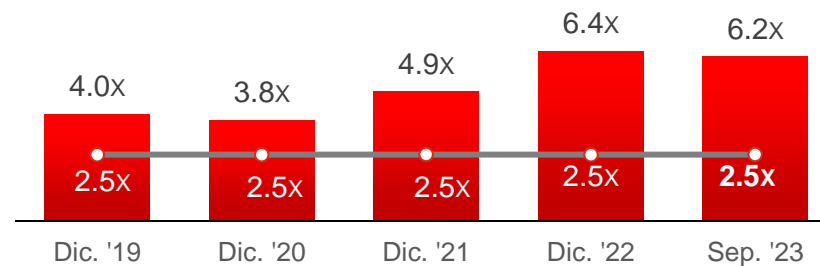
Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA ajustado por arriendo de locales de los últimos 12 meses / (gastos financieros totales – gastos financieros por obligaciones por derechos de uso - ingresos financieros totales)

Deuda Financiera Neta / Patrimonio <sup>(1)</sup>



 Deuda Financiera Neta / Patrimonio  Covenant Bonos Locales

Cobertura de Gastos Financieros <sup>(2)</sup>

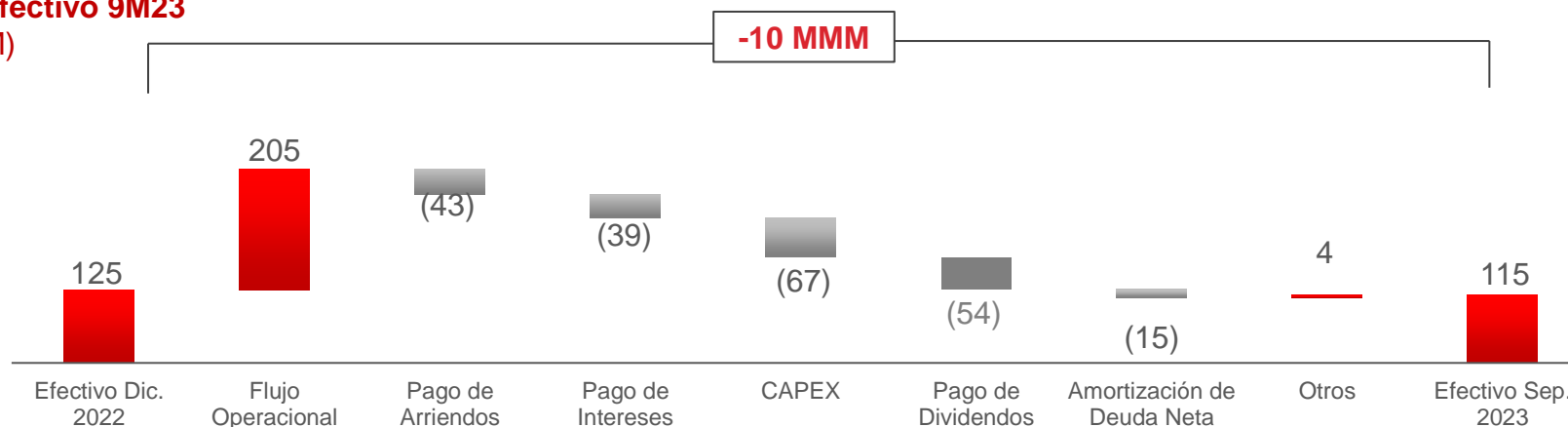


 Cobertura de Gastos Financieros  Covenant Bonos Locales

(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

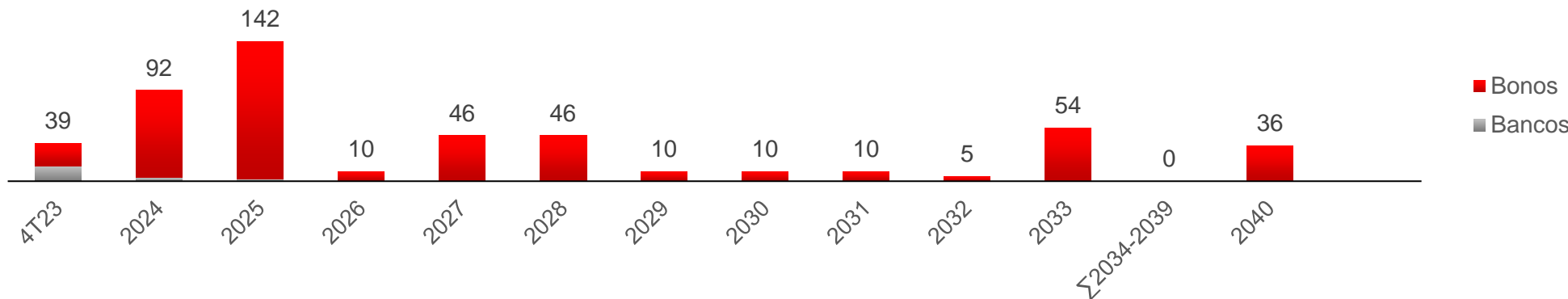
(2) Cobertura de gastos financieros = EBITDA/gastos financieros netos

Flujo de Efectivo 9M23  
(CLP MMM)



- Saldo de caja a sept: CLP 115 MMM, menor en 10 MMM vs. dic. pero muy por sobre el mínimo objetivo (CLP 50 MMM).
- Usos de efectivo en 9M23 incluye amortizaciones de bonos y deuda bancaria por CLP 15 MMM, y capex por CLP 67 MMM (+30 MMM vs. 9M22)

Perfil de vencimientos al 30 de Septiembre, 2023  
(Bonos y Bancos - CLP MMM)



## Mejora en la **Clasificación de Riesgo**

- En agosto de 2023, las clasificadoras Feller-Rate e ICR mejoraron la clasificación de riesgo de SMU desde A+ (perspectivas positivas) hasta AA- (perspectivas estables)

## Exitosa **Colocación de Bonos**

- Bono Serie AP: UF 1.500.000
- 10 años bullet (vencimiento 2033)
- Tasa de colocación 4,44%; spread 179 pbs



# RESULTADOS 3T23



**SMU S.A.**

Noviembre 2023

