



Santiago, septiembre de 2017

Señor  
Carlos Pavez Tolosa  
Superintendente  
Superintendencia de Valores y Segurc.  
Av. Libertador Bernardo O'Higgins N°1449  
Santiago



2017090169444

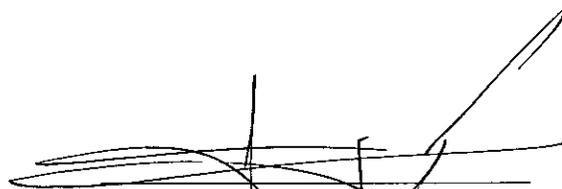
25/09/2017 10:36 Operador: LADIAZ  
DIVISION CONTROL FINANCIERO VALORES  
Nro. Inscrip: 1076v

Ref.: Adjunta Prospecto de Bonos Serie P de SMU S.A., con cargo a la Línea inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 667 con fecha 26 de mayo de 2011.

De nuestra consideración:

Adjunto a la presente encontrará el prospecto informativo de los Bonos Serie P de SMU S.A., autorizados por esta Superintendencia por el Oficio Ordinario N° 25.073 de fecha 14 de septiembre de 2017, emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de esta Superintendencia bajo el N° 667 con fecha 26 de mayo de 2011.

Sin otro particular, le saludan muy atentamente,



Arturo Silva Ortiz  
Gerente de Administración y Finanzas  
pp. SMU S.A.

Adj.: Lo indicado



# **SMU S.A.**

**QUINTA EMISIÓN DE BONOS POR LÍNEA DE TÍTULOS AL PORTADOR  
DESMATERIALIZADOS A 10 AÑOS**

**LINEA 667**

**SERIE P**

**Santiago, septiembre 2017**

## I. PROSPECTO LEGAL

### Información General

Este prospecto ha sido elaborado por SMU S.A., en adelante también "SMU", la "Empresa", la "Sociedad", la "Compañía" o el "Emisor", con la asesoría de Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa.

#### Leyenda de responsabilidad

**"LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR, Y DEL INTERMEDIARIO QUE HA PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO."**

#### 1. IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR

1.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL  
SMU S.A.

1.2 R.U.T.  
76.012.676-4

1.3 INSCRIPCIÓN REGISTRO DE VALORES  
N° 1.076

1.4 FECHA DE INSCRIPCIÓN EN REGISTRO DE VALORES  
26 de mayo de 2011.

1.5 DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL  
Cerro El Plomo N° 5680, piso 10, comuna de Las Condes, Santiago.

1.6 TELÉFONO  
(56-2) 2818-8000

1.7 FAX  
No tiene

1.8 CORREO ELECTRÓNICO  
[etagler@smu.cl](mailto:etagler@smu.cl); [aleal@smu.cl](mailto:aleal@smu.cl); [cherrera@smu.cl](mailto:cherrera@smu.cl)

1.9 DIRECCIÓN ELECTRÓNICA  
[www.smu.cl](http://www.smu.cl)

## 2. ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOCIEDAD

### 2.1 HISTORIA Y ACTIVIDADES Y NEGOCIOS.

SMU S.A., RUT 76.012.676-4, (en adelante también, la “Sociedad”, la “Compañía”, el “Grupo SMU” o “SMU”), es una sociedad anónima abierta, constituida el 22 de febrero de 2008, cuyo objeto principal es la inversión por sí o por cuenta de terceros en bienes corporales muebles e inmuebles, administración de dichos bienes, prestación de servicios de gestión, y organización y administración de empresa y asesorías en materias financieras, comerciales, económicas, organizacionales, tributarias, legales y de marketing. La Sociedad tiene su domicilio y oficinas principales en calle Cerro el Plomo 5680, piso 10, comuna de Las Condes, en la ciudad de Santiago de Chile.

SMU se encuentra inscrita con el N° 1.076 en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile.

Al 30 de junio del 2017, el Grupo SMU era controlado por las siguientes sociedades: Inversiones SMU Matriz Limitada, Inversiones SAMS SpA, Inversiones SAMS III SpA, Fondo de Inversión Privado Epsilon, Fondo de Inversión Privado Alpha, Fondo de Inversión Privado Gamma, Corp Group Holding Inversiones Limitada e Inversiones Epsilon II S.A., con una participación total de 64,93%. El principal accionista del Grupo SMU, es la familia Saieh con un 56,798% de participación, a través de las inversiones que ésta posee en las siguientes sociedades: Inversiones SMU Matriz Ltda., CorpGroup Holding Inversiones Ltda., Inversiones SAMS SpA, Inversiones SAMS III SpA, Fondo de Inversión Privado Gamma, Fondo de Inversión Privado Épsilon, Inversiones Épsilon II S.A. y Fondo de Inversión Privado Alpha.

Desde su constitución, el Grupo SMU ha adquirido e integrado más de 58 cadenas de supermercados, alcanzando un 21,5%<sup>1</sup> de participación en la industria supermercadista al 31 de diciembre de 2016.

Los inicios del Grupo SMU, se remontan hacia fines del año 2007 cuando la familia Saieh, importante grupo económico con presencia en la industria financiera, hotelera, medios de comunicación y controladores de CorpGroup, luego de un acabado estudio sobre las características de la industria, sellaron la compra de los activos de la cadena de supermercados Unimarc, la que poseía una amplia cobertura nacional a través de 41 locales. Junto con ello, los accionistas de Rendic Hermanos S.A., sociedad dedicada a la operación de una cadena de supermercados regional de 23 locales que operaban bajo la marca “Deca”, con domicilio en la ciudad de Coquimbo, acordaron la fusión con la sociedad SMU Comercial S.A., ésta última de propiedad y control de la familia Saieh. A través de esta transacción, SMU adquirió el control de Rendic Hermanos S.A., que fue el vehículo utilizado para la adquisición de los activos de la cadena Unimarc.

A partir del año 2008 y en los años siguientes el recién constituido grupo supermercadista, comenzó una rápida expansión a través de la adquisición de múltiples cadenas de supermercados regionales, tales como: Supermercados El Pilar, El Loro, Euromarket, Ribeiro, Puerto Cristo, Súper 10, Bryc, Cofrima, Abu Gosch, La Bandera Azul, Ofermax, Unico, Costasol, La Estrella, Korlaet, Las Brujas, Beckna, Palmira, Rossi y Vegamercado, entre otras.

---

<sup>1</sup> Participaciones de mercado consideran los ingresos por actividades ordinarias de los últimos 12 meses a la fecha indicada para el segmento supermercados Chile, obtenidas a partir de la información pública disponible de la competencia (FECUs, Análisis Razonados, Memorias, entre otras), calculado sobre la base de las ventas totales de mercado obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas INE.

Durante el 2010, paralelamente a la compra de cadenas regionales, SMU ingresó al mercado de tiendas de conveniencia y ventas por Internet, a través de la adquisición de la cadena OK Market S.A. y Telemercados Europa S.A., respectivamente.

En el 2011, comienza la expansión del Grupo SMU hacia otros negocios y hacia el extranjero. Es así como en enero de ese año, la Sociedad ingresó al negocio de ventas de insumos para la construcción, por medio de la compra de la cadena Construmart, que operaba 31 tiendas bajo la marca Construmart y 69 tiendas asociadas que operan bajo la marca Ferrexperto, como también al mercado peruano a través de la adquisición de Alvi Supermercados Mayoristas S.A., sociedad que tenía operaciones en Perú bajo la marca Mayorsa. La expansión tanto en el mercado peruano, como en el negocio de insumos para la construcción, continuó con la integración en 2011 de las cadenas peruanas Maxi Bodega y Don Vitto, así como con la compra de ferreterías menores como es el caso de Ferreterías Camarena, Ferretería Toral y Ferretería Rodríguez.

El 17 de septiembre de 2011, SMU se fusionó con Supermercados del Sur S.A., sumando 110 nuevos locales a su red de supermercados, consolidándose como uno de los actores más importantes en la industria.

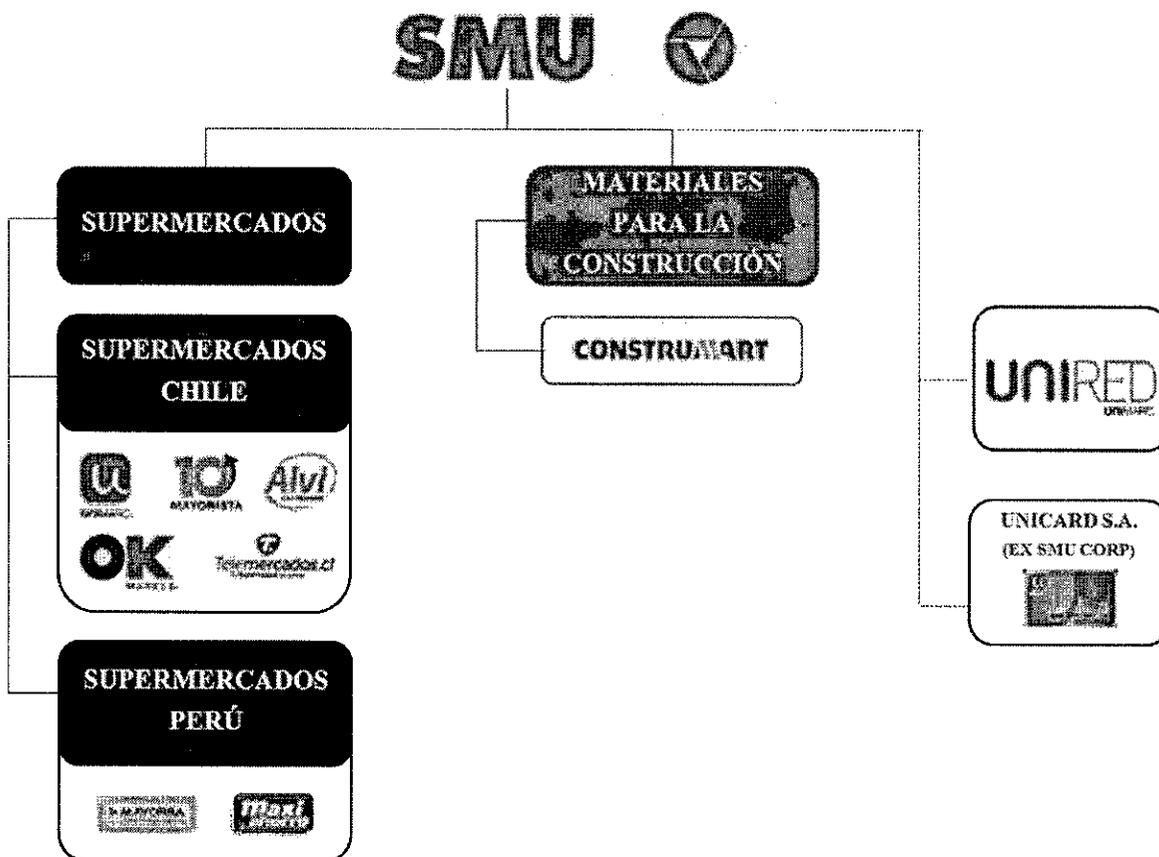
Al completar el proceso de integrar las adquisiciones antes señaladas, hacia fines de 2013 la Compañía comenzó a implementar un plan estratégico enfocado en la eficiencia y la optimización de sus operaciones, en base a tres pilares: fortalecimiento comercial, eficiencia operacional y fortalecimiento financiero y organizacional. Este plan se desarrolló durante el período 2014-2016 e involucró la implementación de la estrategia comercial, la optimización del portafolio de tiendas –incluyendo el cierre selectivo de tiendas de bajo desempeño– el fortalecimiento de la posición financiera –a través de un aumento de capital y la renegociación de deuda, apoyado por la venta de activos– y mejoras en la disponibilidad de productos en las tiendas, principalmente a través de mejoras en la eficiencia de la cadena logística, entre otras iniciativas.

El 29 de enero del año 2015, la familia Rendic vendió a Corp Group Holding Inversiones Limitada (“Corp Group”), entidad relacionada al actual controlador, toda su participación en SMU S.A., equivalente a un 13,88%. En virtud de dicha enajenación, Corp Group, conjuntamente con otros vehículos controlados por Corp Group, alcanzó el 78,59% de las acciones emitidas por SMU.

El 24 de enero de 2017, SMU concretó una exitosa apertura en bolsa recaudando CLP 129.950 millones mediante la colocación de 1.150 millones de acciones en el mercado a través de un proceso de oferta pública de acciones, con un precio de suscripción que alcanzó los CLP 113 por acción.

El 24 de abril de 2017, SMU realizó la colocación en el mercado local de bonos Serie G y de Bonos Serie K con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores bajo el número 667, por la suma total, entre ambas series, de 3.000.000 Unidades de Fomento. Las series se colocaron a una tasa de interés de 5,3%, con una tasa anual de carátula de 4,5% y vencimiento al 25 de marzo de 2021. Los fondos de la colocación se destinaron al refinanciamiento de deuda financiera no relacionada de corto y mediano plazo del Emisor, así como al refinanciamiento de deuda de corto plazo del Emisor con personas relacionadas.

Actualmente la Compañía cuenta con los siguientes negocios y/o formatos de venta:



El Grupo SMU mantiene sus operaciones a través de dos segmentos de negocio: segmento supermercados y segmento materiales para la construcción. Al 30 de junio de 2017 las operaciones de supermercados en Chile de SMU incluyen supermercados minorista (bajo la marca Unimarc), mayorista (bajo las marcas Alvi y Mayorista 10), conveniencia (bajo la marca OK Market) y ventas por internet (bajo la marca Telemercados). Mediante estos formatos, SMU logra marcar presencia en cada una de las regiones de Chile, siendo la empresa de *retail* de alimentos con mayor cobertura y número de locales en Chile, llegando a un total de 503 locales al 30 de junio de 2017. Por su parte, Supermercados Perú, se dedica al negocio mayorista en dicho país a través de Mayorsa y Maxiahorro. El segmento materiales para la construcción incluye la cadena Construmart, la que opera en Chile. Incluyendo a las operaciones de Perú y del segmento materiales para la construcción, al 30 de junio de 2017, SMU cuenta con un total de 562 locales.

Además, SMU es dueña de un 49% de Unired S.A., plataforma que entrega la posibilidad de efectuar una serie de trámites financieros en la sala de venta de los supermercados y de un 49% de Unicard S.A., sociedad enfocada al negocio financiero a través de la tarjeta de crédito Unimarc.

## 2.2 SECTORES INDUSTRIALES O ECONÓMICOS EN QUE SE DESARROLLAN LAS ACTIVIDADES DE LA SOCIEDAD

SMU opera supermercados y otras tiendas de *retail* de alimentos en Chile y Perú, y tiendas de materiales para la construcción y el mejoramiento del hogar en Chile. Durante el año 2016, las ventas de *retail* de alimentos en Chile representaron el 88,6% de los ingresos consolidados de la Compañía. Por su parte, las ventas de *retail* de alimentos en Perú y las

ventas de materiales para la construcción y el mejoramiento del hogar en Chile representaron el 1,5% y el 9,9% de los ingresos consolidados de la Compañía, respectivamente. Durante el primer semestre de 2017, las ventas de *retail* de alimentos en Chile representaron el 88,2% de los ingresos consolidados de la Compañía. Por su parte, las ventas de *retail* de alimentos en Perú y las ventas de materiales para la construcción y el mejoramiento del hogar en Chile representaron el 1,7% y el 10,1% de los ingresos consolidados de la Compañía, respectivamente.

En Chile, el sector comercio representa una parte importante del producto interno bruto, significando aproximadamente un 9,1% de su composición a diciembre de 2016 con un monto superior a los CLP 15.240.000 millones<sup>2</sup>. Por otro lado, la tendencia que a grandes rasgos ha mostrado la economía chilena ha incidido positivamente en la capacidad de consumo de las personas. Chile ha logrado uno de los PIB per cápita más altos de la región por un monto cercano a los US\$ 23.969, según estimación del FMI para el año 2016, medido por paridad de compra. Esto ha generado un fuerte crecimiento del sector comercio en los últimos años, y más precisamente, en la industria de supermercados, con alzas en las ventas nominales anuales entre el 6% y el 9%<sup>3</sup>.

### 2.2.1 SUPERMERCADOS

#### A. EN CHILE

En el año 2006, el sector presentaba dos claros líderes: D&S y Cencosud, a través de sus distintos formatos. El resto del sector estaba compuesto por una variedad de actores, donde había desde pequeños supermercados regionales hasta cadenas mayores, las que a pesar de tener presencia nacional y marcas reconocidas, no lograban consolidarse como competidores que ofrecieran alternativas competitivas a sus clientes frente a las dos compañías líderes. En el año 2007, ocurre un hecho que viene a cambiar drásticamente la estructura de esta industria, cuando la cadena de supermercados Unimarc es adquirida por el Grupo Saieh. Posteriormente, con el ingreso de la familia Rendic y, a comienzos de 2008, del empresario Enrique Bravo, se crea la sociedad SMU S.A. que además de controlar Unimarc, comienza un intensivo proceso de compra de cadenas de supermercados, cambiando el escenario hasta entonces conocido.

Según el índice de ventas de supermercados (ISUP) elaborado por el INE, las ventas totales fueron cercanas a los CLP 10.175.000 millones en el año 2016. De estas se destaca que los principales actores del mercado son:

SMU, el cual opera con los formatos Unimarc, OK Market, Alvi y Mayorista 10, además de Telemercados; Walmart Chile, cuyos formatos son Líder, Líder Express, Ekono, Super Bodega, aCuenta y Central Mayorista; Cencosud, con Jumbo y Santa Isabel; y Falabella, con Tottus y San Francisco.

Se estima que, al 31 de diciembre de 2016, Cencosud contaba con una participación de mercado<sup>4</sup> de 25,7%, SMU, 21,5%, y Tottus, 6,9%. Por su parte, Walmart Chile contaba con una participación de mercado de 38,0% al 30 de junio de 2016, la última fecha para la cual existe información financiera públicamente disponible para dicha sociedad.

<sup>2</sup> Estimación obtenida sobre la participación del sector comercio en el Producto Interno Bruto total en el año 2016, a precios corrientes, según Banco Central de Chile.

<sup>3</sup> Estimación obtenida del Índice de Ventas de Supermercados (ISUP) elaborado por el INE, viendo la evolución anual de las ventas nominales, con base promedio del año 2009.

<sup>4</sup> Participaciones de mercado consideran los ingresos por actividades ordinarias de los últimos 12 meses a la fecha indicada para el segmento supermercados Chile, obtenidas a partir de la información pública disponible de la competencia (FECUs, Análisis Razonados, Memorias, entre otras), calculado sobre la base de las ventas totales de mercado obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas INE.

En términos de cobertura, al 31 de diciembre de 2016, SMU es líder en número de tiendas abiertas alrededor de Chile, totalizando 511 locales, versus 245 de Cencosud y 61 de Tottus. Por su parte, Walmart Chile contaba con 358 locales al 30 de junio de 2016, la última fecha para la cual existe información financiera públicamente disponible para dicha sociedad.

## B. EN PERÚ

En el sector Supermercados en Perú, SMU se encuentra participando a través de dos marcas: Mayorsa, canal de venta mayorista y Maxiahorro en el formato de supermercados. La sociedad que opera ambos formatos es SMU Perú S.A.C., sociedad constituida y vigente conforme a las leyes de Perú.

Al 31 de diciembre de 2016 la participación de mercado<sup>5</sup> de SMU Perú S.A.C. ("SMU Perú") se estima en un 1,6%, medida como la participación sobre el total de ventas de los cuatro principales supermercados de Perú. Asimismo, se estima que la participación de los principales competidores es la siguiente: SPSA 35,4%, Cencosud Perú 35,1%, Tottus Perú 27,9%. No se consideraron otros actores más pequeños en las estimaciones.

### 2.2.2 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

La industria de materiales para la construcción y mejoramiento del hogar en Chile incluye actores grandes, como Construmart y sus principales competidores Sodimac y Easy, así como pequeños operadores ferreteros y tiendas de especialidad. En esta industria se atiende mejoramiento del hogar, reparaciones, mantenimiento y construcciones nuevas. Los clientes en este sector incluyen dueños de casa, pequeños contratistas y grandes empresas de construcción que buscan materiales de construcción para proyectos nuevos. El sector se caracteriza por una alta sensibilidad a los precios y demanda por altos niveles de variedad en los productos.

Durante las últimas dos décadas se ha producido un alto nivel de consolidación, comenzando en el año 1998, cuando nace Construmart como resultado de la fusión de tres de las mayores ferreterías del país. Luego en el año 2001 la operación de Home Depot en Chile fue adquirida por Falabella, a través de su filial Sodimac Home Center, y en noviembre de 2002 Cencosud adquirió la cadena de tiendas de mejoramiento del hogar y productos agrícolas, Proterra. Los últimos movimientos en este mercado se dieron tras la compra del 100% de la propiedad de Construmart por parte de SMU en enero de 2011, que posteriormente también adquirió cuatro de las mayores ferreterías del país.

Durante el año 2016, los principales actores en la industria de materiales de construcción en Chile fueron los siguientes:

Cadena	Ingresos de Actividades Ordinarias del Año Terminado al 31 de diciembre de 2016 (miles de CLP)	Número de Locales
Sodimac (Falabella)	2.000.746.660	85
Easy (Cencosud)	520.223.540	79
Construmart (SMU)	243.558.978	34

Fuente: Informes financieros presentados a la SVS

<sup>5</sup> Participaciones de mercado calculadas al 31 de diciembre de 2016 sobre los ingresos por actividades ordinarias de los últimos 12 meses para el segmento supermercados Perú, obtenidos a partir de la información pública disponible de la competencia. Las estimaciones sólo consideran los cuatros actores de mercado mencionados, al no contarse con información del total de ventas del mercado, ni la de otros actores más pequeños.

## 2.3. SEGMENTOS DE NEGOCIOS DE SMU Y DE SUS FILIALES

### 2.3.1 NEGOCIO DE SUPERMERCADOS

#### A. SUPERMERCADOS EN CHILE

Al 30 de junio de 2017, SMU con su división de Supermercados Chile contaba con 503 tiendas al por menor de alimentos, con una superficie de venta total de 586.983 metros cuadrados distribuidos entre Arica y Punta Arenas. A través de diferentes formatos de tienda que incluyen supermercados (bajo la marca Unimarc), tiendas mayoristas (bajo las marcas Alvi y Mayorista 10), tiendas de conveniencia (bajo la marca OK Market) y un canal de venta por internet (bajo la marca Telemercados), la Compañía ofrece una amplia gama de productos destinados a atraer a todo tipo de consumidores en todos los segmentos socioeconómicos, con una estrategia que busca que los formatos comerciales coincidan con las necesidades específicas de los clientes. Asimismo, estos variados formatos de tienda le permiten a la Compañía competir eficazmente en el mercado de la alimentación, en el que se consideran además tiendas de abarrotes independientes y supermercados minoristas especialistas en alimentos, así como el mercado mayorista. Las mercaderías que los canales de venta proveen incluyen productos de los principales fabricantes internacionales y/o locales en cada categoría complementados por oferta de marcas propias de SMU que se comercializan en todos los formatos.

La siguiente tabla muestra el desglose de ventas y los metros cuadrados de sala de venta de cada formato en los que opera el negocio de alimentos:

	<u>30 de junio de 2017</u>	<u>30 de junio de 2016</u>	<u>31 de diciembre de 2016</u>	<u>31 de diciembre de 2015</u>	<u>31 de diciembre de 2014</u>	<u>31 de diciembre de 2013</u>
(CLP MMM)						
VENTA SUPERMERCADOS CHILE						
Unimarc	762	728	1.530	1.416	1.336	1.287
Mayorista 10	156	167	336	353	337	331
Alvi	118	112	237	217	197	174
OK Market	24	23	48	46	43	38
TeleMercados	6	5	13	13	11	10
Dipac	-	-	-	-	-	26
Otros	-	-	5	-	2	0
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>1.065</b>	<b>1.035</b>	<b>2.164</b>	<b>2.045</b>	<b>1.926</b>	<b>1.865</b>
(Miles M2)						
METROS CUADRADOS						
Unimarc	403	406	407	402	405	419
Mayorista 10	115	115	114	118	121	121
Alvi	55	55	55	52	49	51
OK Market	14	15	15	15	16	16
<b>TOTAL M2</b>	<b>587</b>	<b>591</b>	<b>591</b>	<b>586</b>	<b>591</b>	<b>607</b>

Fuente: SMU

#### I. SUPERMERCADO TRADICIONAL

Unimarc es el principal canal de venta de alimentos de la Compañía. Al 30 de junio de 2017, SMU opera 291 tiendas Unimarc (con un total de 403 mil metros cuadrados de espacio de venta, y un promedio de 1.386 metros cuadrados por tienda), y es la cadena líder en cobertura en el comercio al por menor de alimentos en Chile, tomando en cuenta el número de tiendas. Las tiendas Unimarc, con un mix de productos basado principalmente en alimentos, cuidado del hogar y perfumería, se orientan hacia todo tipo

de consumidor y están diseñadas para proporcionar una experiencia de compra cómoda y rápida, ofreciendo una buena relación de calidad, precio y surtido de productos a sus consumidores. Unimarc se orienta hacia una amplia gama de segmentos de consumidores, mediante el uso de formatos de venta distintos, que se adaptan a las necesidades de la comunidad local. Unimarc también ofrece a los clientes variados tipos de servicios, como la posibilidad de pagar sus cuentas de servicios básicos y otros a través de los terminales Unired, la disponibilidad de servicio de cajeros automáticos, así como lavanderías, cerrajerías y zapaterías que son ofrecidos por arrendatarios de espacios disponibles en el trascaja de los distintos locales.

La siguiente tabla muestra los datos con respecto a las operaciones de las tiendas de supermercados.

	<u>30 junio</u> <u>2017</u>	<u>30 junio</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2015</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2014</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2013</u>
Número de Tiendas	291	294	295	290	292	312
Metros Cuadrados (en miles de m2)	403	406	407	402	405	419
Same Store Sale (%)	4,0	6,0	7,3	7,9	6,4	1,0
Ventas por metro cuadrado(*) (CLP M)	313	300	314	293	270	248

(\*) Ventas mensuales promedio por metro cuadrado  
Fuente: SMU

## II. TIENDAS MAYORISTAS

Al 30 de junio de 2017 Mayorista 10 y Alvi cuentan con un total de 66 y 34 tiendas, respectivamente. El primero corresponde a un formato económico dirigido a clientes finales que buscan precios convenientes, mientras que Alvi se caracteriza por ser un supermercado principalmente de abastecimiento para comerciantes.

Las tiendas de Mayorista 10, ubicadas entre las regiones de Coquimbo y Los Ríos, cuentan con un surtido promedio de aproximadamente 4.400 SKUs enfocados principalmente en alimentación. Su nueva propuesta de valor, en proceso de implementación, apunta a ofrecer una solución integral a sus clientes reuniendo en un mismo lugar abarrotes, perecibles y otros productos. Para esto, el formato cuenta con una amplia variedad de marcas a precios bajos, característica que logra utilizando una baja inversión publicitaria, eficiencia en los procesos de operación y buenos acuerdos comerciales.

Alvi, al igual que Mayorista 10, cuenta con categorías enfocadas principalmente en alimentación con un promedio de 4.300 SKUs por tienda. Gracias a su cobertura entre las regiones de Coquimbo y Los Lagos, ha logrado posicionarse como una de las principales alternativas de abastecimientos para los comerciantes, entre los que destacan dueños de almacenes, botillerías, hoteles, restaurantes y casinos, quienes buscan un lugar económico para abastecer sus negocios mensualmente. Asimismo, a través de su club de fidelización, cuenta con aproximadamente 180 mil socios comerciantes, a quienes les ofrece una serie de beneficios y herramientas destinadas al desarrollo y consolidación de sus negocios.

Hasta septiembre de 2013, y desde su ingreso a la Compañía, ambos formatos, junto a la cadena de supermercados Dipac, conformaban la División Mayorista de SMU. Sin embargo, como parte del plan de fortalecimiento financiero y mejora en la competitividad de la Compañía, en octubre 2013 se efectuó la venta de Distribuidora del Pacífico S.A. (Dipac).

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, los datos con respecto a las operaciones de las tiendas mayoristas.

	<u>30 junio</u> <u>2017</u>	<u>30 junio</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2015</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2014</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2013</u>
Número de Tiendas	100	100	100	100	101	102
Metros Cuadrados (en miles de m2)	170	170	169	169	170	172
Same Store Sale (%)	-1,9	1,8	0,9	7,3	3,6	6,0
Ventas por metro cuadrado(*) (CLP M)	269	257	280	278	261	251

(\*) Ventas mensuales promedio por metro cuadrado  
Fuente: SMU

Los valores anteriores no incluyen DIPAC en 2013.

### III. TIENDAS DE CONVENIENCIA

OK Market fue adquirido por SMU en enero de 2010. Su operación comienza en el año 2002 aprovechando la estructura de la cadena de farmacias Salcobrand. A partir de dicha adquisición, OK Market inicia un proceso de crecimiento orgánico con la apertura de tiendas en toda la región central del país, así como en la modernización y remodelación de sus locales, así como de la imagen de la marca OK Market.

OK Market es el líder en el formato de tiendas de conveniencia en Chile en términos de número de tiendas. La presencia de tiendas se ha expandido, abriendo nuevos locales en Santiago y sus zonas circundantes, llegando a 112 tiendas al 30 de junio de 2017, con áreas de venta promedio de 129 metros cuadrados.

OK Market ofrece un servicio rápido, cómodo y en lugares de alto flujo de clientes, adaptándose a las necesidades de sus clientes en cada uno de los sectores en los que se encuentra ubicado. Las tiendas OK Market venden una amplia variedad de artículos de uso diario, tales como refrescos, galletas y golosinas, alimentos, comidas pre-cocinadas, artículos de tocador, bebidas alcohólicas y tabaquería. OK Market también ofrece a sus clientes la posibilidad de pagar sus cuentas de servicios básicos y otros a través de los terminales UniRed, y ofrecen el servicio de cajeros automáticos en algunos locales.

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, los datos con respecto a las operaciones de las tiendas de conveniencia:

	<u>30 junio</u> <u>2017</u>	<u>30 junio</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2015</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2014</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2013</u>
Número de Tiendas	112	116	116	116	127	125
Metros Cuadrados (en miles de m2)	14	15	15	15	16	16
Same Store Sale (%)	5,5	5,8	5,0	10,0	7,7	7,1
Ventas por metro cuadrado(*) (CLP M)	277	257	264	250	222	201

(\*) Ventas mensuales promedio por metro cuadrado  
Fuente: SMU

### IV. VENTAS POR INTERNET

Telemercados fue adquirida por SMU en noviembre de 2010. Fundada en 1981, Telemercados ofrece través de su sitio de internet y a través de su *call center* para los clientes de las comunas de la Región Metropolitana, Viña del Mar y Rancagua (en invierno amplía su servicio a centros de ski de la zona central, y en verano a varios balnearios desde la cuarta a la novena región), el mismo mix de productos que es factible encontrar en los supermercados Unimarc. Telemercados utiliza un software desarrollado internamente para procesar los pedidos realizados en su sitio web y opera a través de un centro de distribución de 12.500 metros cuadrados situado en Santiago. El mercado objetivo de Telemercados es principalmente personas y empresas que buscan optimizar

su tiempo y que buscan un servicio eficiente que satisfaga sus necesidades, utilizando este formato para realizar sus compras de abastecimiento.

## V. PROVEEDORES

Los principales proveedores para la Compañía del segmento Supermercados en Chile, en orden de magnitud de compras, son los siguientes:

- NESTLE CHILE SA
- UNILEVER CHILE LTDA
- AGROSUPER COMER DE ALIMENTOS LTDA
- EMPRESAS CAROZZI S A
- COMERCIAL SANTA ELENA S.A.
- CMPC TISSUE S A
- WATTS COMERCIAL S. A.
- BAT Chile S.A.
- COMERCIAL CCU SA
- COOPERATIVA AGRÍCOLA Y LECHERA UNIÓN LTD

## B. VENTA DE ALIMENTOS EN PERÚ

Al 30 de junio de 2017, la Compañía operaba 24 tiendas de alimentos en Perú que ofrecen productos que satisfacen las necesidades de alimentación, perfumería y limpieza de sus clientes así como algunos complementos de no alimentación, enfocado en los segmentos sociales medios y bajos, a través de sus marcas Mayorsa y Maxiahorro. La estrategia busca satisfacer las necesidades de los clientes, abasteciéndose de los principales fabricantes internacionales y/o locales en cada categoría, complementados por oferta marcas propias de SMU. La variedad de productos y eficiencia operacional permiten competir eficazmente frente a los competidores, que van desde tiendas de abarrotes independientes y supermercados minoristas especialistas en alimentos, hasta mercado mayorista.

	<u>30 junio</u> <u>2017</u>	<u>30 junio</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2016</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2015</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2014</u>	<u>31 diciembre</u> <u>2013</u>
Número de Tiendas	24	24	24	22	21	21
Metros Cuadrados (en miles de m2)	20	20	20	19	17	17
Same Store Sale (%)	15,4	-0,4	2,9	7,9	12,7	-5,4
Ventas por metro cuadrado(*) (CLP M)	183	161	173	169	159	143

(\*) Ventas mensuales promedio por metro cuadrado  
Fuente: SMU

A través de la compra de Alvi en enero de 2011, SMU también entró en la industria de alimentos al por mayor en Perú mediante la adquisición de Mayorsa, una cadena de venta al por mayor.

En agosto del mismo año, la Compañía adquirió nueve tiendas que operaban bajo la marca MaxiBodega, la que fue cambiada a la marca Maxiahorro en agosto del 2013. Al 30 de junio de 2017, SMU operaba 17 tiendas Maxiahorro y 7 tiendas Mayorsa en Perú. El mercado supermercadista peruano tiene un fuerte potencial de crecimiento, considerando la baja penetración de las ventas de supermercados en comparación con otros mercados de Sudamérica incluyendo a Chile.

La estrategia de Maxiahorro es una propuesta eficiente de productos de alta rotación y preferidos por el segmento GSE objetivo. Maxiahorro se centra en atraer a los clientes que quieren experimentar un supermercado que ofrece precios bajos.

El mercado objetivo de las tiendas Mayorsa es principalmente los comerciantes, sin embargo, es atractivo también para el segmento de ingreso medio-bajo de la población peruana. Mayorsa cuenta con productos de una o varias de las principales marcas en cada categoría, que se complementan con las marcas propias en las principales categorías de alimentos.

A pesar de lo atractivo del mercado peruano, con fecha 5 de agosto de 2013, el Directorio de SMU, dentro del plan de fortalecimiento financiero y de mejora de la competitividad lanzado por la Compañía, definió como activos prescindibles las operaciones de SMU Perú ante la determinación que el nuevo foco estratégico de la Compañía se concentraría exclusivamente en el negocio de supermercados en Chile.

Dado lo anterior se decidió encomendar a la administración poner a la venta los activos no esenciales para el desarrollo del negocio, dentro de los que se incluyó la operación en Perú, tanto para el formato Mayorsa como para Maxiahorro.

No obstante lo anterior, y en consideración al buen desempeño operacional de cada uno de sus formatos en Chile, mediante hecho esencial de fecha 26 de abril de 2016 se informó de la decisión del Directorio de no incluir entre los activos prescindibles para la venta las operaciones de SMU Perú, suspendiendo con dicha fecha, todo proceso formal iniciado para ese fin. Asimismo, se informó que la Compañía inició el proceso de traspaso de buenas prácticas comerciales, operacionales y logísticas desde Chile hacia los formatos con que hoy se opera en Perú: Mayorista Mayorsa y supermercado económico Maxiahorro.

#### I. PRINCIPALES PROVEEDORES

Los principales proveedores del segmento supermercados en Perú en orden de magnitud de compras son los siguientes:

- GLORIA S.A.
- ALICORP S.A.A.
- UNION DE CER PER BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.
- CBC LOGISTICS S.A.C.
- NESTLE PERU S.A.
- AJEPER S.A.
- LAIVE S.A.
- LA CALERA S.A.C.
- CORPORACION LINDLEY S.A.
- PROCTER & GAMBLE PERU S.R.L.

#### 2.3.2 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Construmart fue adquirido por la Sociedad el 28 de enero de 2011. Creada en 1997, mediante la fusión de tres empresas chilenas líderes en materiales de construcción ("Comercial Eguiguren", "Corbella Comercial" y "Chicharro S.A."), Construmart se ha posicionado como líder en el negocio de materiales de construcción al por mayor. Al 30 de junio de 2017, Construmart operaba 35 tiendas ubicadas a lo largo de Chile. Construmart ofrece sus productos y servicios a diversos tipos de clientes, incluyendo grandes empresas constructoras, considerado como el negocio "B2B" (*business to business*), y profesionales y especialistas en construcción y personas naturales, considerados como el negocio *retail*. Las tiendas Construmart venden una amplia variedad de materiales de construcción que

pueden cubrir cualquier necesidad de la etapa de construcción, haciendo hincapié en la calidad del servicio. Desde su adquisición por parte de SMU, Construmart ha remodelado algunas tiendas enfocándose en tiendas de autoservicio, orientadas al mejoramiento del hogar.

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, los datos con respecto a las operaciones de la unidad de negocio de materiales de construcción:

	30 junio 2017	30 junio 2016	31 diciembre 2016	31 diciembre 2015	31 diciembre 2014	31 diciembre 2013
Número de Tiendas	35	34	34	36	35	42
Metros Cuadrados (en miles de m2)	127	125	125	125	125	142
Same Store Sale (%)	-3,4	7,4	5,0	4,6	-6,0	-8,9
Ventas por metro cuadrado(*) (CLP M)	156	165	162	152	136	146

(\*) Ventas mensuales promedio por metro cuadrado  
Fuente: SMU

Los principales proveedores del Segmento Construcción y Mejoramiento del Hogar por magnitud de compra son:

- Gerdau Aza S.A.;
- Compañía Siderúrgica Huachipato S.A.;
- Compañía Industrial El Volcán S.A.;
- Cintac S.A.I.C.; y
- Louisiana Pacific S.A.;
- Codelpa Chile S.A.;
- Paneles Arauco S.A.;
- Vinilit S.A.;
- Sociedad Industrial Pizarreño S.A.; y
- Fibrocementos Volcan Ltda.

Al igual que con la operación en Perú, con fecha 1 de agosto de 2013 el Directorio de SMU, dentro del plan de fortalecimiento financiero y de mejora de la competitividad lanzado por la Compañía, definió como activos prescindibles la operación de Construmart. En ese momento la Compañía comenzó un proceso de fortalecimiento financiero que incluía la reducción y reestructuración de su deuda bancaria, así como la determinación que el nuevo foco estratégico de la Compañía se concentraría exclusivamente en el negocio de supermercados en Chile. Dado lo anterior se decidió poner a la venta los activos no esenciales para el desarrollo del negocio dentro de los que se incluyó la operación de Construmart.

Dado lo anterior, hasta el 30 de septiembre de 2015 estos activos se presentaban como operaciones discontinuadas. Debido al tiempo transcurrido sin que se haya materializado la venta y de acuerdo a la normativa contable, a partir del 31 de diciembre de 2015 se presenta aperturado en los Estados Financieros como operación continuada, aunque a la fecha mantiene su condición de activo prescindible y disponible para la venta.

#### 2.3.4 UNIRED

Unired S.A es una sociedad coligada de SMU, en la cual participa con un 49% de la propiedad al 30 de junio de 2017. Es una red de negocios transaccionales y de servicios

financieros, que pretende entregar soluciones tecnológicas a servicios transaccionales como recaudación y pago de cuentas.

Este negocio tiene como objetivo que los usuarios puedan pagar sus cuentas de servicios básicos, colegios, universidades, créditos hipotecarios, entre otros, realizar operaciones financieras y pagar la Tarjeta de Crédito Unimarc. Este servicio se encuentra disponible en los Supermercados Unimarc, Mayorista 10 y OK Market habilitados, en su horario de atención respectivo.

### **2.3.5 UNICARD**

UNICARD S.A. es sociedad coligada de SMU, en la cual participa directa e indirectamente con un 49% de la propiedad, cuyo objeto único y exclusivo es la emisión, operación y administración de tarjetas de crédito para los clientes de las empresas de *retail* asociadas a SMU.

La sociedad fue constituida después de obtener la aprobación pertinente de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

El objetivo central de esta sociedad es dotar de medios de pago y financiamiento a los clientes de SMU, permitiéndole competir en el mercado, fidelizar a través del medio de pago, generando vínculos de largo plazo con el cliente y así potenciar la operación del *retail* mediante la participación del negocio financiero asociado a sus clientes.

## **2.4 FACTORES DE RIESGO**

SMU está expuesta a diversos riesgos operativos, financieros, reputacionales y otros, como resultado del desarrollo de sus actividades comerciales en un ambiente altamente competitivo y exigente. Dichos riesgos atentan directamente contra el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Compañía, por lo cual ésta cuenta con una Política de Gestión de Riesgos y ha desarrollado e implementado un modelo sólido y sistemático de gestión de riesgos que permite identificar y evaluar los principales riesgos que pueden afectar el cumplimiento de sus objetivos.

En este proceso participan todas las gerencias las cuales anualmente realizan un relevamiento de los principales riesgos a los que está expuesta la Sociedad, con el fin de evaluarlos en términos de su potencial impacto y establecer las correspondientes medidas de mitigación.

Existe también un Comité de Auditoría, formado por directores, que se reúne regularmente y que supervisa el proceso de gestión de riesgos y del estado del control interno de la Sociedad. Los controles y medidas de mitigación son monitoreados en base anual a través de los planes de auditoría interna y externa existentes y el seguimiento de los respectivos planes de acción aprobados.

SMU mantiene un Mapa de Riesgos, donde se registran los principales riesgos que enfrenta la Compañía con sus respectivas evaluaciones las cuales se actualizan en forma periódica. Dichos riesgos son debidamente priorizados y presentados periódicamente al Directorio con sus respectivas medidas de mitigación y su evolución en el tiempo.

El equipo de auditoría interna, que reporta directamente al Directorio, realiza en forma permanente auditorías a los principales procesos y situaciones que se perciben como riesgosas de manera que exista plena consistencia entre la identificación y evaluación de

los riesgos, y las auditorías a los procesos y actividades que representan mayores niveles de riesgo.

A continuación se indica una breve descripción de los principales riesgos que enfrenta la Sociedad, entre los cuales se distinguen, además de los riesgos operacionales, los riesgos financieros que pueden afectar de manera significativa el valor económico de sus flujos y activos y, en consecuencia, sus resultados. Estos no son todos los riesgos a los que está expuesta la Compañía, sin embargo, representan una porción muy relevante.

#### **2.4.1 RIESGO DE MERCADO**

El principal riesgo de mercado al que está expuesta la industria del retail corresponde a los períodos de contracción de la economía y que están asociados a un menor consumo.

Sin embargo, este riesgo está mitigado por los siguientes factores:

- La Sociedad comercializa productos que en gran parte corresponden a bienes de primera necesidad (alimentos), los que por su naturaleza tienen una demanda relativamente estable, a pesar de cambios que se puedan dar en la situación económica.
- La Sociedad posee un proceso de abastecimiento amplio comercializando una gran variedad de productos, lo que le permite no depender particularmente de algún proveedor, o algún grupo de ellos.
- La Sociedad comercializa sus productos a través de distintos formatos que apuntan a clientes de los distintos segmentos socioeconómicos distribuidos a lo largo del territorio nacional. De esta forma, cambios en la economía que pudieran afectar a algún formato, pudieran ser compensados por algún otro.

#### **2.4.2 RIESGO DE CUMPLIMIENTO LEGAL Y REGULATORIO**

Los diversos cambios en la legislación laboral, tributaria, comercial, etc. que hemos visto en los últimos tiempos, impone nuevas obligaciones a la Compañía y a la vez restricciones y limitaciones operativas que finalmente impactan los costos. Para mitigar este riesgo, la Sociedad cuenta con una política de cumplimiento, a cargo de un Gerente de Cumplimiento, quien vela por la permanente capacitación de los colaboradores y el monitoreo de las diferentes áreas sujetas a algún tipo de regulación, particularmente Libre Competencia, Defensa del Proveedor y Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas (Ley 20.393).

#### **2.4.3 RIESGO LOGÍSTICO**

Dada la extensa cobertura geográfica de las tiendas que cubren la totalidad del país, existe el riesgo de no atender bien a todos nuestros clientes por desabastecimiento y/o paralizaciones operativas sean estas internas o de servicios tercerizados. Para mitigar este riesgo, la Compañía cuenta con varios centros de distribución a lo largo del país y se realiza un monitoreo constante sobre indicadores claves en las tiendas, como es el caso del “instock” y “nivel de servicio en góndola” entre otros. Lo anterior, se refuerza por el hecho de contar con un sistema logístico diversificado, eficiente y eficaz para asegurarnos que todas las tiendas están debidamente abastecidas y dispuestas para satisfacer las necesidades de los clientes en forma oportuna.

#### **2.4.4 RIESGO DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN**

Nuestra Compañía es altamente transaccional, por lo tanto, es dependiente de contar con sistemas informáticos y de comunicaciones eficientes y seguros. En este sentido, los datos que se generan a partir de las transacciones constituyen un importante activo de la Compañía, que requiere ser protegido para asegurar la continuidad operacional así como su integridad y exactitud.

Para este efecto, la Compañía cuenta con un programa de seguridad de la información que incluye iniciativas que mitigan estos riesgos. Actualmente contamos con capacidad de procesamiento paralelo en una localidad diferente lo que nos permite mitigar el riesgo de discontinuidad de los servicios tecnológicos.

#### **2.4.5 RIESGOS FINANCIEROS**

En el curso normal de sus negocios y actividades de financiamiento, la Sociedad está expuesta a diversos riesgos financieros que pueden afectar de manera significativa el valor económico de sus flujos y activos y, en consecuencia, sus resultados. Las políticas de administración de riesgo son aprobadas y revisadas periódicamente por la alta administración de SMU.

La Administración es la responsable de la obtención de financiamiento de la Sociedad, y de la administración de los riesgos de tipo de cambio, tasa de interés, liquidez, riesgo de inflación, riesgo de mercado y riesgo de crédito. Esta función opera de acuerdo con un marco de políticas y procedimientos que es revisado regularmente para cumplir con el objetivo de administrar el riesgo financiero proveniente de las necesidades del negocio.

De acuerdo a las políticas de administración de riesgos financieros, se utilizan instrumentos derivados con el propósito de cubrir exposiciones a los riesgos de tipo de cambio y tasas de interés provenientes de las operaciones de la Sociedad y sus fuentes de financiamiento. La Sociedad no adquiere instrumentos derivados con propósitos especulativos.

A continuación se presenta una definición de los riesgos financieros que enfrenta la Sociedad, una caracterización y cuantificación de éstos, así como una descripción de las medidas de mitigación actualmente en uso por parte de ésta.

##### **A. RIESGO DE CRÉDITO**

SMU cuenta con mecanismos preventivos y correctivos para controlar y cubrir el riesgo de incobrabilidad de deudores por ventas. Las ventas con cheque son verificadas y garantizadas por terceros, mientras que las ventas a crédito cuentan en su mayor parte con seguros de crédito con lo cual los clientes son evaluados y la cartera de clientes es permanentemente monitoreada y, en caso de siniestro, el valor impago se encuentra cubierto hasta un 90%. Junto con lo anterior, se realizan evaluaciones y gestiones internas que son apoyadas con servicios externos de scoring, informes comerciales y cobranza externa, lo que permite minimizar los incobrables y las primas por garantías de cheques y facturas.

El riesgo de deterioro de los deudores por venta de SMU se establece cuando existe evidencia objetiva de que la Sociedad no será capaz de cobrar todos los importes que se le adeuda de acuerdo con los términos originales de las cuentas por cobrar.

Para ello, la Sociedad mantiene una política vigente de riesgo de su cartera de clientes y establece periódicamente las provisiones necesarias para mantener y registrar en sus estados financieros los efectos de este deterioro.

La provisión de deterioro se compone de los deudores por venta a crédito, deudores comerciales y deudores por venta con cheque. El negocio de tarjetas de crédito Unimarc es realizado por la sociedad coligada Unicard S.A., en la cual SMU tiene una participación directa e indirecta del 49,00%.

La provisión de deterioro se basa en una estimación prudencial de la pérdida estimada de las cuentas por cobrar que no serán recuperadas. Este modelo está construido en base a antecedentes de mercado, comportamiento histórico interno y análisis individual de cada cliente.

Las matrices de factores consideran las siguientes variables como determinantes de los segmentos de riesgos: formato (supermercado o construcción); tipo de deuda (factura, cheque protestado o cobranza judicial); antigüedad de la deuda (en tramos mensuales de 0 a 12); y seguro de crédito (con o sin seguro).

Para el segmento supermercados, los porcentajes aplicados al modelo de provisiones están calculados con técnica de roll-over, agrupando la historia en función de los tramos de mora y cierres de cada mes, determinando mediante una tasa de traspaso los porcentajes de provisiones.

En el caso de las facturas a crédito se reconoce el deterioro a partir de los 61 días de mora. Superado este tiempo, se realiza la provisión de deterioro, partiendo con un factor que va de un 10% para el tramo entre 61 y 90 días. Este porcentaje crece linealmente con la antigüedad de la deuda hasta los 12 meses cuando se llega al 100% de provisión para todos los segmentos de riesgo.

En el caso de cheques en cartera, se considera como primera señal de deterioro el protesto del mismo, provisionándose a partir del día 1 de morosidad un 50%, al segundo mes un 70%, al tercer mes un 90% y sobre 91 días el 100%.

En el caso del segmento insumos para la construcción, la forma de cálculo de la provisión también es de acuerdo al comportamiento histórico de la deuda por tipo de documento. Esta se calcula de acuerdo a la recuperabilidad histórica de las distintas cuentas por cobrar según su tramo de vencimiento y si corresponde a cartera repactada o no repactada. Los tramos son cada 30 días de vencimiento y dependiendo del porcentaje de recuperabilidad de cada tramo se va componiendo la recuperabilidad del tramo anterior.

#### **OBLIGACIONES DE CONTRAPARTES EN DERIVADOS**

Corresponde al valor de mercado a favor de la Sociedad de contratos derivados vigentes con instituciones financieras. Como mitigante a este riesgo, la Sociedad tiene una política de administración de productos derivados que especifica parámetros de calidad crediticia que deben cumplir las instituciones financieras para poder ser consideradas elegibles como contrapartes.

#### **B. RIESGO DE LIQUIDEZ**

Este riesgo está asociado a la capacidad de la Compañía para: (i) amortizar o refinanciar a precios de mercado razonables los compromisos financieros adquiridos y (ii) ejecutar sus planes de negocios con fuentes de financiamiento estables.

La Administración realiza un seguimiento diario de su posición de caja y continuamente efectúa proyecciones de ésta, con el objeto de pagar, pre-pagar, refinanciar y/u obtener nuevos créditos, de acuerdo con la capacidad de generación de flujos con que cuenta actualmente.

El detalle de la deuda, incluyendo los intereses devengados, con instituciones financieras, obligaciones con el público, las obligaciones por arrendamientos que califican como pasivos financieros al 30 de junio de 2017 es el siguiente:

	Hasta 90 días M\$	Más de 90 días hasta 1 año M\$	Más de 1 año hasta 2 años M\$	Más de 2 años hasta 3 años M\$	Más de 3 años hasta 4 años M\$	Más de 4 años hasta 5 años M\$	Más de 5 años M\$	Total M\$
Deuda bancaria	40.478.199	39.308.621	65.077.247	59.952.225	-	-	-	204.816.292
Obligaciones con el Público	7.034.684	429.269	-	196.627.405	77.429.002	7.013.406	96.924.386	385.458.132
Obligaciones por arrendamientos financieros	576.536	1.940.097	2.381.650	822.035	268.487	116.484	935.611	7.040.900
Obligaciones por arrendamientos que califican como financieros	2.686.547	8.329.680	17.595.962	12.323.100	13.223.088	14.170.398	190.778.866	259.107.641
Derivados	-	-	-	7.409.469	-	-	-	7.409.469
<b>Totales</b>	<b>50.775.946</b>	<b>50.007.667</b>	<b>85.054.859</b>	<b>277.134.234</b>	<b>90.920.577</b>	<b>21.300.288</b>	<b>288.638.863</b>	<b>863.832.434</b>
Intereses devengados (*)	7.091.644	444.230	-	-	-	-	-	7.535.874

(\*) Los intereses devengados están incluidos en los totales informados

La Compañía estima que la generación de flujos para hacer frente a las obligaciones financieras es suficiente y con el fin de minimizar el riesgo de liquidez, mantiene dentro de su estructura de financiamiento una mezcla de deuda de corto y largo plazo, diversificada por tipo de acreedor y mercado.

La Compañía cuenta con Líneas de Crédito de corto plazo que le permiten cubrir eventuales déficit de caja, así como también cuenta con la posibilidad de colocar el remanente de acciones que quedaron disponibles luego del aumento de capital realizado en enero 2017.

#### EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO

Corresponde a los saldos de efectivo y equivalente de efectivo, depósitos a plazo, fondos mutuos y pactos en general. La capacidad de SMU de recuperar estos fondos a su vencimiento depende de la solvencia de la contraparte en el que se encuentren depositados.

Como mitigante a este riesgo, el Grupo SMU tiene una política financiera que especifica parámetros de calidad crediticia que deben cumplir las instituciones financieras para poder ser consideradas elegibles como depositaria de los productos señalados anteriormente, así como límites máximos de concentración por institución. Estos activos financieros están expuestos a un bajo riesgo.

#### C. RIESGO DE TASA DE INTERÉS

La estructura de financiamiento de SMU considera una mezcla de fuentes de fondos afectos a tasa fija y variable. La porción del financiamiento afecta a tasa de interés variable está asociada a tasas flotantes de TAB UF de 90 días, ICP, LIBOR en USD, más un margen.

La deuda financiera consolidada y las obligaciones por arrendamientos que califican como financieros de la Sociedad al 30 de junio de 2017, se resumen en el siguiente cuadro, desglosada entre deuda a tasa fija y deuda a tasa variable, que incluyen los intereses devengados:

	Tasa fija M\$	Tasa variable M\$	Total M\$
Deuda bancaria	157.637.004	47.179.288	204.816.292
Obligaciones con el Público	385.458.132	-	385.458.132
Obligaciones por arrendamientos financieros	7.040.900	-	7.040.900
Obligaciones por arrendamientos que califican como financieros	259.107.641	-	259.107.641
Saldos instrumentos derivados	7.409.469	-	7.409.469
Totales	<u>816.653.146</u>	<u>47.179.288</u>	<u>863.832.434</u>

Al 30 de junio de 2017 SMU cuenta con un swap de tasa, para cubrir el riesgo asociado a crédito con Banco Santander con tasa variable. El valor razonable de este derivado es de M\$1.076.146, cuya variación está reflejada en el estado de resultados, ya que no cumple con condiciones para tratarse como derivado de cobertura.

#### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE TASA VARIABLE

Para los pasivos con tasa variable, el riesgo de la variación en la tasa de interés de un 1%, significaría un efecto en el resultado anual de:

Variación tasa %	Efecto en Resultado M\$
1,00	(405.735)
(1,00)	405.735

Fuente: SMU

#### D. RIESGO DE TIPO DE CAMBIO (CLP / USD)

El peso chileno está sujeto a variaciones con respecto al dólar de los Estados Unidos de América y otras monedas internacionales. Parte de los productos ofrecidos para la venta en nuestras tiendas son adquiridas en países extranjeros, por lo tanto, durante el período en que tales operaciones de importaciones están pendientes de ser canceladas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria.

Existen además partidas relevantes de los Estados Financieros denominados en USD, como obligaciones financieras, que están expuestos a cambios en su valor en pesos, en la medida que se produzcan cambios en la paridad.

La política de la Sociedad es, en lo posible, cubrir el riesgo originado por las variaciones de tipo de cambio sobre la posición de pasivos exigibles netos, mediante instrumentos de mercado diseñados para dichos efectos.

Al 30 de junio de 2017 SMU cuenta con instrumentos swap de cobertura para tipo de cambio, para cubrir la totalidad del riesgo de tipo de cambio asociado al Bono Internacional, pasando de dólar +7,75% a pesos + 9,78%. El valor razonable de estos instrumentos es de M\$ (6.333.323), de los cuales M\$ (2.638.669) están reflejados en el estado de resultados y M\$ (3.694.654) en patrimonio.

De acuerdo a la posición de pasivos netos en dólares, al 30 de junio de 2017, por cada peso que sube el dólar, el efecto es una pérdida por tipo de cambio de M\$ 31.038.

## E. RIESGO DE INFLACIÓN

El riesgo de inflación proviene principalmente de las fuentes de financiamiento de la Sociedad, que están expresadas en Unidades de fomento (UF).

Al 30 de junio de 2017, la Sociedad posee una deuda financiera por un total de UF 13.041.178, y deuda por las obligaciones por arrendamientos que califican como financieros por un total de UF 9.693.614, además de activos por cobrar por UF 49.200.

Por cada peso que sube la UF el efecto neto, es una pérdida por unidades de reajustes de M\$ 22.686.

La composición de la deuda, según moneda de origen es:

Moneda Origen	Deuda en moneda de origen	Deuda en moneda despues de derivados	Deuda en pesos M\$	Composición de la deuda	Impacto del aumento en 1 peso por divisa M\$
Miles de pesos (CLP) (*)	26.693.072	229.579.199	229.579.199	26,80%	-
Unidades de fomento (UF)	22.734.792	22.734.792	606.225.272	70,79%	22.735
Miles de dólares (USD) (*)	336.456	31.038	20.618.494	2,41%	31.038
Totales			<u>856.422.965</u>	<u>100,00%</u>	

(\*) Con fecha 13 de marzo de 2017, la Sociedad realizó una cobertura de tipo de cambio del 100% del Bono Internacional (USD 300 millones), a través de contratos Cross Currency Swap.

Fuente: SMU

## 2.5 POLÍTICAS CONTABLES.

En la aplicación de las políticas contables del Grupo SMU, las que se describen en la Nota 3 de los estados financieros consolidados de la Sociedad al 30 de junio de 2017, la Administración hace estimaciones y juicios en relación al futuro sobre los valores en libros de los activos y pasivos. Las estimaciones y los juicios asociados se basan en la experiencia histórica y en otros factores que son considerados relevantes. Los resultados actuales podrían diferir de estas estimaciones.

La Administración necesariamente efectúa juicios y estimaciones que tienen un efecto significativo sobre las cifras presentadas en los estados financieros. Cambios en los supuestos y estimaciones podrían tener un impacto significativo en los estados financieros. A continuación se detallan las estimaciones y juicios críticos usados por la Administración:

- Deterioro de activos no financieros** – Al menos una vez al año, o en aquella fecha en que se considere necesario, se analiza el valor de los activos para determinar si existe algún indicio de que dichos activos hubieran sufrido una pérdida por deterioro. En caso de que exista algún indicio se realiza una estimación del monto recuperable de dicho activo para determinar, en su caso, el importe del ajuste necesario. Si se trata de activos identificables que no generan flujos de caja de forma independiente, se estima la recuperabilidad de la Unidad Generadora de Efectivo (“UGE”) a la que pertenece el activo.

SMU realiza anualmente pruebas de deterioro a sus dos segmentos determinados, supermercados e insumos para la construcción, al 30 de septiembre de cada año.

Adicionalmente, la Sociedad hace un seguimiento a las variables críticas que afectan la valoración de sus activos y por lo tanto ha realizado otras pruebas de deterioro en otras fechas. Dadas las mejoras operacionales de los últimos años, la tasa de descuento calculada ha tenido una tendencia a la baja, lo que ha hecho aumentar la holgura que existe en las pruebas de deterioro.

Las tasas de descuento utilizadas en las últimas pruebas de deterioro realizadas son las siguientes:

<b>Segmentos</b>	<b>dic-12</b>	<b>jun-13</b>	<b>sep-13</b>	<b>dic-13</b>	<b>sep-14</b>	<b>sep-15</b>	<b>sep-16</b>
Supermercados	10,18%	11,26%	12,51%	13,40%	12,36%	11,22%	10,15%
Insumos para la Construcción	10,78%	11,22%	12,75%	13,10%	11,85%	12,71%	11,70%

Para estimar el valor en uso, el Grupo SMU prepara las proyecciones de flujos de caja futuros antes de impuestos a partir de los presupuestos más recientes aprobados por la Administración. Estos presupuestos incorporan las mejores estimaciones disponibles de ingresos y costos de las Unidades Generadoras de Efectivo utilizando tanto la experiencia del pasado y las expectativas futuras.

El cálculo del valor en uso es sensible a cambios en supuestos claves como margen EBITDA (EBITDA/venta, EBITDA según lo definido en nota 23 e, Restricciones de los estados financieros consolidados de la Sociedad al 30 de junio de 2017), capital de trabajo, inversiones en activo fijo, entre otros. Cualquier disminución respecto a los supuestos incorporados por la Administración en la determinación del valor en uso, pudiese tener un impacto significativo en el test de deterioro.

Los supuestos e hipótesis claves más sensibles para determinar el importe recuperable de las Unidades Generadoras de Efectivos en la Sociedad son las siguientes:

- Ingresos: proyección de ventas de la Sociedad, sin considerar futuras aperturas de locales.
- Margen EBITDA
- Tasa de descuento
- Capex: flujo futuro de inversiones, donde sólo se considera Capex de mantención
- Días de Cobro
- Días de Pago
- Días de Inventario

Estas hipótesis están basadas sobre experiencia pasada y a la vez comparadas con el mercado. La definición de cada una de estas variables son las siguientes:

- Ingresos: proyección basada en el crecimiento "Same Store Sale" (Same Store Sale-Venta de locales equivalentes) de la Compañía y cotejada con el crecimiento de la industria.
- Margen EBITDA: estimación realizada en base a los planes definidos por la administración, sin incorporar nuevos locales, sino que sólo mejoras en la gestión.
- Capex: proyección realizada en base al gasto histórico en Capex de mantención.

- **Días de Capital de Trabajo (Cobro, Pago e Inventario):** considera la situación actual como punto de partida y la va ajustando hasta llegar a valores razonables con el comportamiento del mercado.

Al 30 de junio de 2013 y 30 de septiembre de 2013 se ajustaron algunos valores de los activos no financieros en las UGE's Supermercados y Materiales de Construcción a partir de la aplicación de test de deterioro sobre la plusvalía y otros activos intangibles.

Para la UGE Supermercados el deterioro fue de CLP 240.630 millones, distribuido entre Plusvalía (CLP 186.280 millones), Marcas (CLP 13.830 millones) y Base de Clientes (CLP 40.520 millones). Para la UGE Materiales de Construcción el deterioro fue de CLP 24.812 millones, distribuido entre Plusvalía (CLP 6.302 millones), Marca (CLP 5.837 millones) y Base de Clientes (CLP 12.673 millones).

Adicionalmente, también en 2013, se realizó la corrección al valor justo de Supermercados Montserrat e Inmobiliaria Santander, sociedades disponibles para la venta, por un total de CLP 12.837 millones. En septiembre del 2014 se realizó la corrección del valor justo de Construmart S.A., sociedad disponible para la venta, por un total de CLP 10.045 millones.

En 2014, 2015, 2016 y el primer semestre de 2017 no se han realizado deterioros.

- b) **Vidas útiles de Propiedades, plantas y equipos e Intangibles distintos de la plusvalía:** SMU y sus Filiales, determinan las vidas útiles estimadas y los correspondientes cargos por depreciación de sus propiedades, plantas y equipos e intangibles distintos de la plusvalía. Esta estimación está basada en los ciclos de vida de sus operaciones de acuerdo a la experiencia histórica y el ambiente de la industria. La vida útil asignada a estos activos se revisa periódicamente y como mínimo al cierre de cada ejercicio.
- c) **Provisiones por litigios y otras contingencias:** SMU evalúa periódicamente la probabilidad de pérdida de sus litigios y contingencias de acuerdo a las estimaciones realizadas por la Administración y sus asesores legales.

Se provisionan los litigios que la Administración y abogados de SMU consideran con una pérdida probable y el monto sea cuantificable. En los casos que la administración y los abogados de SMU han opinado que se obtendrán resultados favorables o que los resultados son inciertos, no se han constituido provisiones al respecto

- d) **Activos por impuestos diferidos:** La correcta valoración del gasto en concepto de impuesto a las ganancias depende de varios factores, incluyendo estimaciones en el ritmo y la realización de los activos por impuestos diferidos y la periodicidad de los pagos del impuesto a las ganancias. Los cobros y pagos actuales pueden diferir materialmente de estas estimaciones como resultado de cambios en las normas impositivas (ver nota 3 n), así como de transacciones futuras imprevistas que impacten los balances de impuestos del Grupo SMU.
- e) **Provisión del valor neto realizable (VNR) y Obsolescencia en inventarios:** SMU ha determinado un cálculo de provisión de deterioro de inventarios con criterios de rotación de mercaderías, costos de existencias, precio de venta estimados y costos adicionales de distribución.

### 3. ANTECEDENTES FINANCIEROS

#### 3.1 PLAN TRIANUAL 2014-2016

En el año 2014, SMU lanzó su Plan Trianual 2014-2016, una hoja de ruta estratégica con foco en la rentabilidad. Durante los últimos tres años, la Compañía ha desarrollado este plan, el que se basaba en tres pilares fundamentales: el fortalecimiento comercial, la eficiencia operacional y el fortalecimiento financiero y organizacional.

El plan se diseñó después de un período de fuerte crecimiento inorgánico de SMU, cuando la Compañía logró una escala importante, convirtiéndose en el tercer actor de la industria supermercadista en Chile, pero enfrentó dificultades con los procesos de integración, lo que sumado a un alto apalancamiento financiero, generó un deterioro en sus resultados. El Plan Trianual 2014-2016 buscaba capturar los beneficios de las diferentes inversiones que se realizaron en el pasado: en ubicaciones, marcas, sistemas de información y tecnologías e infraestructuras de última generación utilizados por los principales operadores de la industria de *retail*.

SMU ha logrado implementar las iniciativas asociadas al plan de manera exitosa, e incluso anticipó el cumplimiento de los objetivos, pues el plan originalmente contemplaba alcanzar un resultado neto positivo para el último trimestre del año 2016, objetivo que se cumplió en el último trimestre del año 2015. Durante el año 2016, la Compañía siguió la trayectoria positiva, obteniendo una utilidad neta positiva para el período anual acumulado, no solamente en el último trimestre.

##### 3.1.1 FORTALECIMIENTO COMERCIAL

El pilar de fortalecimiento comercial se ha basado en la implementación y desarrollo de una estrategia *high-low*, mejoras en la eficiencia comercial y la implementación de nuevas propuestas de valor para cada una de las marcas de SMU: Unimarc, Mayorista 10, Alvi, Telemercados y OK Market.

Durante los últimos tres años, SMU ha desarrollado una estrategia de precios *high-low* muy intensiva. Esta estrategia se basa en una fuerte actividad promocional, permitiendo aumentar la penetración de hogares, y se apoya en el profundo conocimiento con el que cuenta la Compañía sobre sus clientes, sus necesidades y sus hábitos de compra. De esta manera, SMU ha podido diferenciarse con respecto a sus competidores en el mercado chileno.

Adicionalmente, la Compañía ha realizado profundos ajustes en las diferentes propuestas de valor de sus múltiples formatos, basados en las necesidades de sus clientes. A esto se suman las mejoras en los niveles de abastecimiento en las tiendas que han permitido un incremento significativo en los ingresos de la Compañía.

Los efectos de las iniciativas asociadas al fortalecimiento comercial se han visto reflejados en sostenidos incrementos en las ventas de SMU, así como crecimiento en las ventas por tienda equivalente, o *same-store sales* (SSS), y una positiva evolución en las ventas por metro cuadrado. Además, el margen bruto ha mostrado un importante crecimiento, a raíz de la mejor gestión comercial –conservando la competitividad en precios–, de las mejoras en las propuestas de valor y de los mayores niveles de abastecimiento en los locales.

### **3.1.2 EFICIENCIA OPERACIONAL**

El pilar de eficiencia operacional del Plan Trienal 2014-2016 busca elevar los estándares de productividad, a través del desarrollo de una cadena de abastecimiento eficiente, la optimización del portafolio de locales y la reducción de gastos operacionales.

Luego del proceso intensivo de adquisiciones, que le permitió a SMU lograr escala y cobertura, la Compañía había quedado con una superposición de tiendas en algunas áreas, y tenía otras tiendas con un bajo desempeño. Durante los últimos tres años, una iniciativa fundamental ha sido la optimización del portafolio de locales, incluyendo el cierre o la venta de más de 100 tiendas, lo que ha generado ahorros significativos en gastos, incluyendo gastos de personal, los que representan más del 40% de los gastos totales de la Compañía. Adicionalmente, cabe destacar el aumento sostenido en las ventas que la Compañía ha tenido, a pesar de contar con menos locales.

Otro aspecto importante de este eje estratégico ha sido la optimización de la cadena de abastecimiento, potenciando y aprovechando la red de distribución que le permite a SMU operar en las 15 regiones de Chile. Una iniciativa relevante en este sentido ha sido el aumento en la centralización de la logística, lo que permite a la Compañía mejorar la administración de sus inventarios, reduciendo la merma y mejorando la disponibilidad de productos en las tiendas. Si bien el aumento de la centralización implica un aumento en los gastos de distribución, ello se compensa a través del aumento del margen bruto, debido a los cobros hechos a los proveedores por la prestación de este servicio. La tasa de centralización de SMU ha aumentado desde un 32,8% en el año 2013 hasta un 42,5% en el año 2016.

Adicionalmente, durante los últimos tres años, SMU ha optimizado sus contratos de servicios, obteniendo importantes rebajas en los costos asociados a los mismos.

Estas iniciativas han permitido una disminución relevante en los gastos operacionales (gastos de distribución más gastos de administración y ventas, sin depreciación) como porcentaje de las ventas, desde niveles por sobre del 25% en el año 2013, a niveles por debajo del 22% en los últimos períodos. Otro indicador que muestra la mejora en productividad es la venta por jornada equivalente, la que ha aumentado desde CLP 4,9 millones en el año 2013 a CLP 7,1 millones en el año 2016.

### **3.1.3 FORTALECIMIENTO FINANCIERO Y ORGANIZACIONAL**

Para fortalecer su situación financiera y organizacional, las principales iniciativas desarrolladas por SMU en los últimos años incluyen un aumento de capital y la renegociación de deuda bancaria, la venta de activos prescindibles, una reducción significativa en los gastos de capital, así como diversas iniciativas que buscan potenciar el gobierno corporativo, tales como la conformación de un Directorio con directores que cuentan con una amplia trayectoria en la industria de *retail* y consumo masivo. Asimismo, se fortaleció el equipo de administración y se han establecido nuevas prácticas de gestión que han permitido hacer un seguimiento más preciso del negocio, mejorando la calidad y oportunidad de la información y asignando los recursos de manera más eficiente.

La primera acción del Plan Trienal fue un aumento de capital, el que fue concretado en noviembre de 2013 por un monto de USD 300 millones. Esto permitió a SMU reforzar la estructura de capital, resolver temas de capital de trabajo y la renegociación de la deuda bancaria. A fines de 2013, luego del prepago del 25% de la deuda bancaria, la Compañía reprogramó de la totalidad de los pasivos bancarios que mantenía con sus bancos

acreedores, por un total de CLP 233.630 millones, fijando un perfil de pagos acorde a la evolución de los flujos de la Compañía, con el correspondiente ajuste en los *covenants*.

Durante los últimos años, para cumplir con sus obligaciones financieras, SMU ha utilizado flujos provenientes de sus operaciones y de la venta de activos prescindibles, y también ha contado con un apoyo relevante de parte de su accionista controlador, a través de préstamos y de la compra de una porción de la deuda bancaria de la Compañía.

Dentro del plan de desinversión de activos no estratégicos, en octubre de 2013 se realizó la venta de Distribuidora del Pacífico (Dipac), en aproximadamente USD 3 millones más el capital de trabajo neto, lo que significó USD 2,5 millones adicionales. Esta operación le permitió a SMU desprenderse de activos que le provocaban pérdidas operacionales del orden de USD 5 millones anuales. Asimismo, en diciembre de 2014, se realizó la venta del 40% de participación en Supermercados Montserrat S.A.C. e Inmobiliaria Santander S.A. por UF 1.100.000.

La filial Construmart S.A. se mantiene disponible para la venta, a pesar de que para cumplir con la normativa IFRS, contablemente no se clasifica como un activo mantenido para la venta, sino que se presenta consolidada línea a línea en los estados financieros de SMU. Por otro lado, en abril de 2016 el Directorio de la Compañía decidió no incluir los activos de sus operaciones en Perú, el mayorista Mayorsa y el supermercado económico Maxiahorro, entre los activos prescindibles para la venta, suspendiendo todo proceso formal iniciado para ese fin. Lo anterior, se basa en la decisión del Directorio de iniciar el traspaso de buenas prácticas comerciales, operacionales y logísticas desde Chile hacia los formatos que hoy se operan en Perú, en virtud del buen desempeño operacional de cada uno de sus formatos en Chile.

Finalmente, con el objetivo de seguir fortaleciendo la estructura de capital de la Compañía, en diciembre de 2015, en Junta Extraordinaria de Accionistas, se aprobó un aumento de capital por hasta CLP 230.000 millones. Como hecho posterior al cierre del año de 2016, el aumento de capital se concretó de forma exitosa en enero de 2017, mediante un proceso de oferta pública en la Bolsa de Comercio de Santiago, a través del cual se colocaron 1.150 millones de acciones, recaudando fondos por aproximadamente USD 200 millones, los que le permitirán a la Compañía reducir sus niveles de endeudamiento.

### **3.2 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

A continuación, se presentan los antecedentes financieros consolidados bajo la norma IFRS de SMU S.A. al 30 de junio de 2017. Las cifras han sido expresadas en millones de pesos de cada período. Los antecedentes financieros del emisor se encuentran disponibles en las oficinas de la Compañía, en su sitio web <http://www.smu.cl> y en el sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros, <http://www.svs.cl>.

### 3.2.1 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADOS RESULTADOS INTEGRADOS CONSOLIDADOS (Millones CLP)	Junio 2017 (1S17)	Junio 2016 (1S16)	Var \$	Var %	2T17	2T16	Var \$	Var %
Ingresos de Actividades Ordinarias	1.216.312	1.189.411	26.900	2,3%	602.563	592.639	9.923	1,7%
Costo de Ventas	(884.617)	(875.234)	(9.382)	1,1%	(437.614)	(434.233)	(3.381)	0,8%
<b>Margen Bruto</b>	<b>331.695</b>	<b>314.177</b>	<b>17.518</b>	<b>5,6%</b>	<b>164.949</b>	<b>158.406</b>	<b>6.542</b>	<b>4,1%</b>
<b>Margen Bruto (%)</b>	<b>27,3%</b>	<b>26,4%</b>			<b>27,4%</b>	<b>26,7%</b>		
Gastos de Distribución	(11.836)	(10.922)	(913)	8,4%	(5.845)	(5.214)	(631)	12,1%
<b>Margen de Contribución</b>	<b>319.860</b>	<b>303.255</b>	<b>16.604</b>	<b>5,5%</b>	<b>159.104</b>	<b>153.192</b>	<b>5.911</b>	<b>3,9%</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>26,3%</b>	<b>25,5%</b>			<b>26,4%</b>	<b>25,8%</b>		
Gastos de Administración (Sin Depreciación)	(253.368)	(241.393)	(11.975)	5,0%	(127.844)	(123.512)	(4.331)	3,5%
<b>EBITDA*</b>	<b>66.492</b>	<b>61.863</b>	<b>4.630</b>	<b>7,5%</b>	<b>31.260</b>	<b>29.680</b>	<b>1.580</b>	<b>5,3%</b>
<b>Margen EBITDA (%)</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,2%</b>			<b>5,2%</b>	<b>5,0%</b>		
Depreciación y Amortización	(25.960)	(27.727)	1.767	(6,4%)	(12.720)	(13.837)	1.117	(8,1%)
Otras Ganancias (Pérdidas)	337	(2.615)	2.952	n.a.	(117)	(2.056)	1.939	(94,3%)
Ingresos Financieros	536	814	(278)	(34,2%)	228	421	(193)	(45,8%)
Costos Financieros	(34.276)	(35.827)	1.550	(4,3%)	(17.422)	(18.340)	918	(5,0%)
Participación en Ganancias (Pérdidas) de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	(804)	(752)	(52)	6,9%	(470)	(386)	(84)	21,6%
Diferencias de Cambio	1.578	20.323	(18.744)	(92,2%)	(490)	4.956	(5.447)	n.a.
Resultados por Unidades de Reajuste	(7.324)	(11.146)	3.823	(34,3%)	(4.518)	(6.414)	1.895	(29,6%)
<b>Resultados Financieros</b>	<b>(40.290)</b>	<b>(26.589)</b>	<b>(13.702)</b>	<b>51,5%</b>	<b>(22.672)</b>	<b>(19.762)</b>	<b>(2.910)</b>	<b>14,7%</b>
<b>Utilidad (Pérdida) Antes de Impuesto</b>	<b>579</b>	<b>4.933</b>	<b>(4.354)</b>	<b>(88,3%)</b>	<b>(4.249)</b>	<b>(5.976)</b>	<b>1.726</b>	<b>(28,9%)</b>
Ingreso por Impuesto a las Ganancias	5.020	5.401	(381)	(7,1%)	4.847	4.830	17	0,3%
<b>Ganancia (Pérdida) del Período</b>	<b>5.599</b>	<b>10.334</b>	<b>(4.735)</b>	<b>(45,8%)</b>	<b>598</b>	<b>(1.145)</b>	<b>1.743</b>	<b>n.a.</b>

\*EBITDA calculado según definición de los *Covenants* que aparece en los contratos de financiamiento de la Compañía. EBITDA: Margen Bruto + Gastos de Distribución + Gastos de Administración (sin Depreciación ni Amortización).

SMU registró en el primer semestre de 2017 un EBITDA<sup>6</sup> de CLP 66.492 millones, lo que representa un incremento de 7,5% con respecto a los CLP 61.863 millones obtenidos en el primer semestre de 2016, fuertemente influenciado por el segmento Supermercados, cuyo EBITDA aumentó en 9,1% en el semestre. Asimismo, el margen EBITDA consolidado alcanzó 5,5% en el semestre, lo que se compara con 5,2% en el primer semestre de 2016. La expansión del margen EBITDA se debió a una ganancia de eficiencia, generada por una mejora en el margen bruto de 90 puntos base (pb), y un aumento de los gastos operacionales como porcentaje de la venta de solo 60 pb.

Con respecto al segundo trimestre de 2017, el EBITDA alcanzó CLP 31.260 millones (margen EBITDA de 5,2%), mayor en un 5,3% a los CLP 29.680 millones (margen EBITDA de 5,0%) obtenidos en el mismo período del año anterior.

Los ingresos del primer semestre de 2017 alcanzaron CLP 1.216.312 millones, lo que representa un incremento de 2,3% con respecto a los CLP 1.189.411 millones obtenidos en el primer semestre de 2016. En el segundo trimestre de 2017, los ingresos totalizaron CLP 602.563 millones, un aumento de 1,7% con respecto a los CLP 592.639 millones registrados en el segundo trimestre de 2016.

<sup>6</sup> EBITDA = Margen bruto – gastos de distribución – gastos de administración + depreciación + amortización

El margen bruto consolidado alcanzó CLP 331.695 millones en el primer semestre de 2017, un incremento de 5,6% con respecto a los CLP 314.177 millones del primer semestre de 2016. Medido como porcentaje de los ingresos, esto representa un avance de 90 pb, alcanzando 27,3% en 1S17 versus 26,4% en 1S16. En el 2T17, el margen bruto fue de CLP 164.949 millones (27,4% de los ingresos), mayor en 4,1% con respecto a los CLP 158.406 millones (26,7% de la venta) del 2T16.

Los gastos de distribución más los gastos de administración y ventas (sin depreciación), como proporción de la venta aumentaron desde 21,2% en el primer semestre de 2016 a 21,8% en el primer semestre de 2017. Este incremento, equivalente a 60 pb, fue menor al incremento en el margen bruto como porcentaje de la venta (+90 pb), lo que explica la expansión en el margen EBITDA. En el segundo trimestre, el aumento fue de 50 pb, desde 21,7% en 2T16 a 22,2% en 2T17.

Si bien el resultado operacional de la Compañía crece en 18,7% (CLP 6.396 millones) en el primer semestre, la utilidad neta del primer semestre disminuye, alcanzando CLP 5.599 millones, menor en CLP 4.735 millones (45,8%) con respecto a los CLP 10.334 millones obtenidos en el primer semestre de 2016. Esto se explica principalmente por dos efectos reconocidos en el primer semestre de 2016: una mayor ganancia por diferencia de cambio (CLP 20.323 millones en 1S16 versus CLP 1.578 millones en 1S17) y una pérdida no recurrente (CLP 4.522 millones) por deterioro de cuentas por cobrar relacionadas con la venta de Supermercados Bigger a Network Retail SpA. La suma de estos dos efectos explica una disminución de CLP 14.223 millones en el resultado antes de impuestos con respecto al primer semestre de 2016. Con respecto al segundo trimestre de 2017, la utilidad neta alcanzó CLP 598 millones, mejor en CLP 1.743 millones a la pérdida neta de CLP 1.145 millones registrada en el segundo trimestre de 2016. Cabe destacar también el ahorro en gastos financieros durante el semestre, de CLP 1.551 millones, producto de las mejoras en la estructura capital y el costo de endeudamiento.

Con respecto a los indicadores operacionales, en el segmento Supermercados, la venta por metro cuadrado<sup>7</sup> alcanzó CLP 296,1 mil en el primer semestre de 2017, un aumento de 3,0% con respecto a los CLP 287,4 mil para el mismo período de 2016. En este segmento la Compañía tuvo un aumento en las ventas por tienda equivalente, o same-store sales (“SSS”) de 2,0% para el primer semestre de 2017. En relación a la eficiencia operacional, dentro de las operaciones del segmento Supermercados en Chile, durante el primer semestre de 2017 la Compañía alcanzó una tasa de distribución centralizada de 45,6%, superior al 42,5% registrado durante el año 2016. El aumento de la centralización es una de las iniciativas que la Compañía ha implementado, utilizando sus centros de distribución ubicados a lo largo de Chile, con el objetivo de mejorar su eficiencia operacional, la gestión de inventarios y la disponibilidad de productos en sus tiendas.

### **3.2.2 SEGMEN TO SUPERMERCADOS**

El segmento Supermercados registró un EBITDA de CLP 64.443 millones durante el primer semestre de 2017, un alza de 9,1% con respecto a los CLP 59.049 millones registrados para el primer semestre de 2016. El margen EBITDA alcanzó 5,9% para el 1S17, comparado con el margen de 5,6% del 1S16. Esta expansión del margen EBITDA refleja una mayor dilución de gastos, ya que la expansión del margen bruto de este segmento, desde 27,5% en 1S16 a 28,4% en 1S17 (+90 pb) fue mayor que el aumento en gastos operacionales (gastos de distribución más gastos de administración (sin depreciación)) como proporción de la venta durante el mismo período: de 22,0% en 1S16 a 22,5% en 1S17 (+50 pb).

<sup>7</sup> Ventas por metro cuadrado se calcula en base al promedio de las ventas mensuales del período respectivo.

Asimismo, en el segundo trimestre de 2017 el EBITDA de este segmento aumentó en 8,6%, alcanzando CLP 30.658 millones y un margen EBITDA de 5,6%, lo que se compara con CLP 28.242 millones y un margen EBITDA de 5,3% en el segundo trimestre de 2016.

### 3.2.2.1 INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Los ingresos de actividades ordinarias del segmento Supermercados se incrementaron en 2,9% en el primer semestre de 2017 comparado con el primer semestre de 2016, desde CLP 1.063.075 millones a CLP 1.093.830 millones. En el segundo trimestre de 2017, el aumento fue de 2,2%, desde CLP 530.834 millones a CLP 542.641 millones.

Supermercados Chile crece 2,6% en el primer semestre y 2,0% en el segundo trimestre de 2017, con respecto a los mismos períodos del año 2016. Dentro de las operaciones de Supermercados Chile, el formato que muestra mayor crecimiento en ventas es el supermercado tradicional, Unimarc, con un aumento de 4,5% en el semestre y 3,5% en el trimestre. Unimarc representa alrededor del 70% de los ingresos del segmento Supermercados, y sus positivos resultados reflejan la maduración y profundización de la estrategia comercial basada en promociones, así como la mayor disponibilidad de productos en la tienda como resultado de la optimización de la cadena de abastecimiento.

Los ingresos del formato mayoristas disminuyen en un 2,0% en el primer semestre y un 1,2% en el segundo trimestre de 2017 con respecto a los mismos períodos de 2016, lo que refleja el hecho de que las tiendas Mayorista 10 están en un proceso de transición con respecto a su propuesta de valor, la que anteriormente estaba más enfocada en comerciantes y hoy está más orientada al consumidor final. En la medida que la nueva propuesta de valor madure, se espera obtener un mejor desempeño en las ventas de este formato, así como también de su margen bruto. Las tiendas mayoristas tradicionales Alvi, en tanto, han mostrado un crecimiento en ventas, obteniendo buenos resultados de su club de fidelización orientado a clientes comerciantes. Los ingresos de OK Market, el formato de conveniencia de SMU, crecieron 2,6% en el primer semestre y 1,8% en el segundo trimestre, mientras que los ingresos de Telemercados, el formato de e-grocery, crecieron 1,9% en el primer semestre y disminuyeron 0,7% en el segundo trimestre.

Supermercados Perú registra un crecimiento de ventas de 18,0% en el primer semestre de 2017 versus el primer semestre de 2016 (en soles peruanos la expansión es equivalente a 19,3%), y de 13,4% en el segundo trimestre (13,3% en soles peruanos), reflejando los positivos resultados de la estrategia de SMU en Perú, la que busca replicar algunas de las iniciativas que la Compañía ha implementado exitosamente en Chile. El mayor crecimiento en el período acumulado a junio refleja el hecho de que, durante el primer trimestre, se obtuvieron mayores volúmenes de venta producto de las inundaciones que afectaron al país.

Las ventas de locales equivalentes (SSS) del segmento Supermercados alcanzan un alza de 2,6% para el primer semestre de 2017 y de 2,2% para el segundo trimestre, por debajo de los niveles registrados durante el año 2016.

Unimarc registró un incremento de SSS de 4,0% en el primer semestre de 2017 y de 3,3% en el segundo trimestre (por debajo del 6,0% y 5,4% registrados en el primer semestre y segundo trimestre de 2016, respectivamente). Mayoristas disminuye 1,9% en el 1S17 y 1,2% en el 2T17, consistente con el desempeño de los ingresos y reflejando el efecto de la transformación en la propuesta de valor de las tiendas Mayorista 10 mencionado más arriba. Las SSS de OK Market crecen 5,5% en el primer semestre de 2017 y 4,8% en el 2T17, similar al 5,8% del 1S16 y por encima del 2,5% del 2T16. Con todo, Supermercados

Chile anota una expansión de SSS de 2,4% en el primer semestre de 2017 y de 2,1% en el segundo trimestre.

Supermercados Perú – que representa cerca del 2% de los ingresos totales del segmento Supermercados durante el primer semestre y segundo trimestre de 2017 – registra un aumento de SSS de 16,8% en el 1S17 y de 11,5% en el 2T17, siguiendo la tendencia positiva que comenzó en el último trimestre de 2016 y reflejando la implementación del plan de negocio para los próximos tres años, el que busca un mejoramiento en las ventas a través de la implementación de nuevas propuestas de valor y plan publicitario. Tal como se indicó más arriba, el mayor crecimiento en el período acumulado a junio refleja el hecho de que, durante el primer trimestre, se obtuvieron mayores volúmenes de venta producto de las inundaciones que afectaron al país.

Las ventas por metro cuadrado del segmento Supermercados alcanzaron CLP 296.073 para el primer semestre de 2017, 3,0% mayor que el primer semestre de 2016, y CLP 293.972 para el segundo trimestre de 2017, 2,8% mayor que el segundo trimestre de 2016.

Las ventas por metro cuadrado de Supermercados Chile crecieron 2,9% en el primer semestre de 2017 en comparación con el primer semestre de 2016, y crecieron 2,7% en el segundo trimestre de 2017 en comparación con el segundo trimestre de 2016, en línea con el crecimiento de ingresos de este segmento. Por su parte, Supermercados Perú (medido en pesos chilenos) registró un crecimiento en ventas por metro cuadrado de 13,6% en el primer semestre de 2017 y de 11,0% en el segundo trimestre de 2017, consistente con el desempeño sobresaliente en ventas de este negocio en el período.

Por formato, las mismas tendencias que se observan en los ingresos también se ven reflejadas en el desempeño de ventas por metro cuadrado: Unimarc registra un incremento de 4,5% en el 1S17 y de 3,9% en el 2T17; mayoristas una disminución de 1,7% en el 1S17 y de 0,9% en el 2T17; y OK Market un incremento de 8,0% en el 1S17 y de 7,3% en el 2T17.

Al cierre del segundo trimestre de 2017, la operación de Supermercados cuenta con 503 locales en Chile, totalizando 586.983 metros cuadrados, distribuidos entre Arica y Punta Arenas, levemente por debajo de los 510 locales que operaban al cierre del 2T16.

Como parte de su estrategia de aumentar la eficiencia y la rentabilidad de sus operaciones, SMU busca optimizar su portafolio de tiendas, para lo cual se realiza un monitoreo permanente del desempeño de cada tienda. En este sentido, durante el primer semestre de 2017, la Compañía cerró cuatro tiendas de OK Market y tres tiendas de Unimarc. Adicionalmente, durante el primer trimestre se cerró una tienda de Unimarc por razones de fuerza mayor, producto de incendio de la tienda ocasionado por un robo de cajero automático.

En Perú, se totaliza 24 locales al 30 de junio de 2017, que representan 20.398 metros cuadrados, con lo que a nivel consolidado, el segmento Supermercados cuenta con 607.380 metros cuadrados al cierre del trimestre.

### **3.2.2.2 GASTOS DE DISTRIBUCIÓN Y GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

En el primer semestre de 2017, los gastos de distribución más los gastos de administración y ventas (sin depreciación) del segmento Supermercados, como proporción de la venta, registran un incremento de aproximadamente 50 pb, desde 22,0% en 1S16 a 22,5% en 1S17.

Los gastos de distribución de los primeros seis meses de 2017 alcanzaron CLP 11.836 millones, un alza de 8,4% con respecto al mismo período de 2016. Asimismo, en el segundo trimestre de 2017 los gastos de distribución totalizaron CLP 5.845 millones, un incremento de 12,1%. El aumento de los gastos de distribución es consecuencia de mayores ventas y del aumento de la centralización de la distribución que se encuentra desarrollando SMU en todos sus formatos. Sin embargo, la mayor centralización tiene como contrapartida un mayor margen bruto, debido al cobro realizado a los proveedores por la prestación de este servicio. Los gastos de distribución como porcentaje de la venta se mantuvieron estables en aproximadamente 1,1% en el primer semestre de 2017, comparado con 1,0% en el primer semestre de 2016.

Los gastos de administración (excluyendo la depreciación) del segmento suben 5,0% en el primer semestre de 2017, totalizando CLP 233.934 millones (21,4% de la venta), versus CLP 222.868 millones (21,0% de la venta) en el primer semestre de 2016. Asimismo, en el segundo trimestre suben 3,2%, alcanzando CLP 117.990 millones (21,7% de la venta), versus CLP 114.307 millones (21,5% de la venta) en el segundo trimestre de 2016.

Los principales incrementos de los gastos de administración en el primer semestre de 2017 fueron:

- (i) CLP 7.633 millones (+7,1 a/a) en el gasto de personal – que representó el 49,4% del total de gastos de administración del período (excluida la depreciación) – derivado del aumento en la dotación promedio, relacionado al mayor nivel de centralización de logística, además de los reajustes salariales por inflación y el alza del salario mínimo;
- (ii) CLP 1.421 millones (+5,3% a/a) en arriendos por su reajustabilidad en UF y el pago de arriendo variable por el incremento de las ventas;
- (iii) CLP 1.035 millones (+15,1% a/a) en mantención, debido a mejoramientos a locales;
- (iv) CLP 632 millones (+11,4 a/a%) en servicios informáticos, debido a la implementación de proyectos asociados a Plan CIMA;
- (v) CLP 606 millones (+1,6% a/a) en servicios debido principalmente al aumento en los gastos de seguridad, asociado al alza del salario mínimo y al mayor estándar de servicio, y mayor inflación, parcialmente compensado por menores gastos de electricidad, debido a cobros tarifarios retroactivos realizados durante 2016 y que no se cobran en el año 2017; y
- (vi) CLP 552 millones (+12,4% a/a) en servicios externos, principalmente asociados a gastos de tecnología contratados con terceros.

Dichos incrementos fueron parcialmente compensados por una disminución de CLP 1.441 millones (-92,2%) en provisión incobrables, principalmente explicado por el deterioro de la cuenta por cobrar a Supermercados Bigger SpA registrado durante el segundo trimestre de 2016.

Los principales incrementos de los gastos de administración en el segundo trimestre de 2017 fueron:

- (i) CLP 2.942 millones (+5,3 a/a) en el gasto de personal – que representó el 49,8% del total de gastos de administración del período (excluida la depreciación) – derivado del aumento en la dotación promedio, relacionado al mayor nivel de centralización de logística, además de los reajustes salariales por inflación y el alza del salario mínimo;
- (ii) CLP 981 millones (+7,4% a/a) en arriendos por su reajustabilidad en UF y el pago de arriendo variable por el incremento de las ventas;
- (iii) CLP 599 millones (+23,7%) en servicios informáticos, debido a la implementación de proyectos asociados a Plan CIMA;

- (iv) CLP 492 millones (+14,7%) en mantención debido principalmente mejoramiento de locales; y
- (v) CLP 349 millones (+7,0% a/a) en publicidad, debido principalmente a mayor actividad promocional en el período.

Dichos incrementos fueron parcialmente compensados por una disminución de CLP 1.452 millones en provisión incobrables, principalmente explicado por el deterioro de la cuenta por cobrar a Supermercados Bigger SpA registrado durante el segundo trimestre de 2016.

### **3.2.2.3 MARGEN BRUTO, MARGEN DE CONTRIBUCIÓN Y EBITDA**

El margen bruto del segmento Supermercados para el primer semestre de 2017 totalizó CLP 310.212 millones, creciendo 5,9% respecto del primer semestre de 2016, lo que equivale al 28,4% de las ventas, con una mejora de 90 pb a/a, a raíz de una mayor alza en los ingresos que en el costo de ventas (2,9% versus 1,7%), consecuencia de la fuerte actividad promocional de la Compañía, manteniendo los precios competitivos y mejorando, por otra parte, la gestión comercial. La expansión del margen bruto también refleja el cobro realizado a los proveedores por la prestación de servicios de reposición interna y de logística, esto último asociado al aumento en los niveles de la centralización de la distribución, el que se compensa con mayores gastos asociados a los servicios prestados. En tanto, el margen bruto para el segundo trimestre de 2017 alcanzó CLP 154.493 millones, creciendo 4,6% respecto del segundo trimestre de 2016, lo que equivale al 28,5% de las ventas, con una mejora de 70 pb a/a.

El margen de contribución del segmento se expandió 5,8% en el primer semestre de 2017, llegando a CLP 298.377 millones, sobre los CLP 281.917 millones del primer semestre de 2016, con un margen de contribución como porcentaje de los ingresos de 27,3%, 80 pb por encima del 26,5% previo, derivado de la mejora en el margen bruto (+5,9%), a pesar de que los gastos de distribución se incrementan en 8,4% en el período, debido a mayores ventas y centralización de la logística. El margen de contribución para el segundo trimestre alcanzó CLP 148.648 millones, un incremento de 4,3% respecto a los CLP 142.549 millones del segundo trimestre de 2016, con un margen de contribución como porcentaje de los ingresos de 27,4%, 50 pb por encima del 26,9% previo.

El EBITDA del segmento registró una mejora de 9,1% en el primer semestre de 2017, totalizando CLP 64.443 millones, respecto a los CLP 59.049 millones registrados en el primer semestre de 2016. El margen EBITDA, por su parte, subió desde 5,6% en el primer semestre de 2016 a 5,9% en el primer semestre de 2017, equivalente a 30 pb a/a. El EBITDA del segmento para el segundo trimestre de 2017 aumentó en 8,6%, alcanzando CLP 30.658 millones (margen EBITDA de 5,6%), comparado con CLP 28.242 millones (margen EBITDA de 5,3%) en 2T16.

El EBITDAR (EBITDA menos el gasto por arriendo) del segmento Supermercados en el primer semestre de 2017 alcanzó CLP 92.703 millones (margen EBITDAR 8,5%), superior en 7,9% con respecto a los CLP 85.888 millones (margen EBITDAR 8,1%) obtenidos en el primer semestre de 2016. En el segundo trimestre el EBITDAR alcanzó CLP 44.820 millones (margen EBITDAR 8,3%), un incremento de 8,2% con respecto a los CLP 41.423 millones (margen EBITDAR 7,8%) obtenidos en 2T16.

### **3.2.3 SEGMENTO INSUMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN**

En el primer semestre de 2017, los ingresos de actividades ordinarias del segmento Insumos para la Construcción se disminuyeron en 3,1% en relación al mismo período de 2016, totalizando CLP 122.481 millones versus CLP 126.336 millones. Este resultado es

producto de un decrecimiento en el segmento B2B producto de la caída del negocio de constructoras, parcialmente contrarrestado por el crecimiento experimentado en el negocio retail. Asimismo, en el segundo trimestre de 2017, los ingresos se disminuyeron en 3,0%, alcanzando CLP 59.922 millones versus CLP 61.805 millones en el 2T16.

Por negocio, el de retail presentó un incremento de 7,0% en ventas en el primer semestre de 2017 con respecto al mismo período de 2016. El crecimiento responde al continuo desarrollo de actividades tendientes a mejorar la experiencia de compra y la mejor oferta de productos en las tiendas. La venta retail representó el 38,9% de la venta total en 1S17, comparado con 35,2% en 1S16. En el segundo trimestre, los ingresos del negocio retail aumentaron en 6,6% con respecto al 2T16, representando el 38,5% de la venta total.

Por su parte, el negocio B2B –que durante los primeros seis meses de 2017 representó el 61,1% de la venta total de este segmento– registró una disminución en ventas de 8,6% comparado con el primer semestre de 2016, principalmente por un peor desempeño del segmento de clientes corporativos, relacionados al sector inmobiliario durante el primer semestre de 2017 en comparación a un excepcional crecimiento en el 1S16 debido a la reforma tributaria. En el segundo trimestre, los ingresos del negocio B2B disminuyeron en 8,2% con respecto al 2T16, representando 61,5% de la venta total.

A pesar de los menores ingresos, el margen bruto del segmento para el primer semestre de 2017 alcanzó 17,5%, una expansión de 60 pb con respecto al primer semestre de 2016, producto de una mayor participación del negocio retail en la venta total. En el segundo trimestre de 2017 la expansión del margen bruto fue de 20 pb, alcanzando 17,4%.

En el primer semestre de 2017, el gasto de administración y ventas (sin depreciación) del segmento aumentó en 4,9% con respecto al primer semestre de 2016, mientras que en el segundo trimestre aumentó en 7,0% con respecto al 2T16. El incremento se explica principalmente por el aumento de los gastos de remuneraciones, servicios y marketing.

El EBITDA para este segmento fue de CLP 2.049 millones para el primer semestre de 2017, una disminución de 27,2% con respecto a los CLP 2.814 millones registrados para el primer semestre de 2016. El margen EBITDA alcanzó 1,7% para el primer semestre de 2017, una disminución de 50 pb con respecto al primer semestre de 2016. En el segundo trimestre el EBITDA fue de CLP 602 millones (margen EBITDA de 1,0%), una disminución de 58,2% con respecto a los CLP 1.438 millones (margen EBITDA de 2,3%) del 2T16.

Durante el primer semestre de 2017 para el segmento Insumos para la Construcción se registró una pérdida neta de CLP -591 millones, comparado con la utilidad neta de CLP 129 millones registrados en el 1S16. Asimismo, en el segundo trimestre de 2017 el segmento registró una pérdida neta de CLP -632 millones, comparado con una utilidad neta de CLP 84 millones en el 2T16.

#### **3.2.4 RESULTADO NO OPERACIONAL E IMPUESTO A LAS GANANCIAS**

A nivel consolidado, el resultado no operacional de SMU para el primer semestre de 2017 totalizó CLP -39.953 millones, por debajo de los CLP -29.203 millones del primer semestre de 2016 en CLP 10.750 millones. Esta variación se explica principalmente por la menor ganancia por diferencia de cambio (CLP 1.578 millones en 1S17 vs. CLP 20.323 millones en 1S16, una disminución de CLP 18.744 millones a/a), debido a la reducción significativa en deuda denominada en dólares estadounidenses durante el primer semestre de 2017, y también a la menor apreciación en el tipo de cambio durante el primer semestre de 2017 con respecto al primer semestre de 2016. Durante el primer semestre de 2017, SMU ha amortizado deuda denominada en dólares estadounidenses por aproximadamente CLP

75.894 millones y adicionalmente contrató un cross-currency swap para cubrir el 100% de su bono internacional. Producto de lo anterior, al 30 de junio de 2017, la deuda financiera denominada en dólares estadounidenses de SMU alcanzaba CLP 20.618 millones, comparado con CLP 296.936 millones al 30 de junio de 2016.

La menor ganancia por diferencia de cambio fue parcialmente compensado por los siguientes efectos positivos en el primer semestre de 2017, comparado con el primer semestre de 2016:

- (i) Resultados por unidades de reajuste mejoraron en CLP 3.823 millones, producto de la menor inflación y menor deuda denominada en UF en 1S17 vs 1S16;
- (ii) Otras ganancias (pérdidas) mejoraron en CLP 2.952 millones, principalmente porque en el segundo trimestre de 2016, se reconoció el deterioro de la cuenta por cobrar a Network Retail SpA surgida de la venta de la sociedad Supermercados Bigger SpA, además de una mayor recuperación de seguros en el primer semestre de 2017 con respecto al primer semestre de 2016; y
- (iii) Costos financieros mejoraron en CLP 1.550 millones, principalmente por la menor deuda financiera producto de los pagos realizados con fondos del aumento de capital concretado en enero de 2017, parcialmente contrarrestado por el costo de la cobertura del bono internacional, contratada en marzo de 2017.

Asimismo, en el segundo trimestre de 2017 el resultado no operacional totalizó CLP -22.790 millones, por debajo de los CLP -21.818 millones del segundo trimestre de 2016 en CLP 971 millones. Al igual que en el semestre, la diferencia se explica principalmente por la menor ganancia por diferencia de cambio (menor en CLP 5.447 millones), parcialmente compensado por mejoras en otras pérdidas (CLP 1.939 millones), resultados por unidades de reajuste (CLP 1.895 millones) y costos financieros (CLP 918 millones).

El ingreso por impuestos a las ganancias del primer semestre de 2017 alcanzó CLP 5.020 millones, una disminución de 7,1% con respecto a los CLP 5.401 millones del primer semestre de 2016. Si bien la utilidad antes de impuesto fue mejor en el primer semestre de 2016, el ingreso por impuestos a las ganancias fue menor en el primer semestre de 2017, principalmente debido a cambios en las diferencias permanentes, incluyendo la corrección monetaria de las pérdidas fiscales. Dado que la inflación fue mayor durante el primer semestre de 2016 con respecto al primer semestre de 2017, la corrección monetaria también fue mayor en el primer semestre de 2016. El ingreso por impuestos a las ganancias del segundo trimestre de 2017 alcanzó CLP 4.847 millones, similar a los CLP 4.830 millones del segundo trimestre de 2016.

### **3.2.5 EBITDA Y RESULTADO NETO**

El EBITDA de SMU del primer semestre de 2017 aumentó en 7,5%, alcanzando CLP 66.492 millones (5,5% de los ingresos), comparado con los CLP 61.863 millones (5,2% de los ingresos) registrados en el primer semestre de 2016. El EBITDA del segundo trimestre de 2017 alcanzó CLP 31.260 millones (5,2% de los ingresos), un aumento de 5,3% con respecto a los CLP 29.680 millones (5,0% de los ingresos) obtenidos en el segundo trimestre de 2016.

El EBITDAR (EBITDA menos gasto por arriendo) del 1S17 alcanzó CLP 97.015 millones (8,0% de los ingresos), un aumento de 6,4% con respecto a los CLP 91.161 millones (7,7% de los ingresos) obtenidos en 1S16. Asimismo, el EBITDAR del 2T17 alcanzó CLP 46.526 millones (7,7% de los ingresos), un aumento de 5,6% con respecto a los CLP 44.047 millones (7,4% de los ingresos) obtenidos en 2T16.

SMU registró en el primer semestre de 2017 una utilidad neta de CLP 5.599 millones, una disminución de 45,8% con respecto al primer semestre de 2016, a pesar de los mejores resultados operacionales. La variación se explica principalmente por una menor ganancia por diferencias de cambio, efecto que se describe en mayor detalle más arriba. La utilidad neta del segundo trimestre de 2017 alcanzó CLP 598 millones, una mejora de CLP 1.743 millones con respecto a la pérdida neta de CLP -1.145 millones registrada en el segundo trimestre de 2016.

### 3.3 ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

#### 3.3.1 ACTIVOS

ACTIVOS	(Millones CLP\$)			
	Junio 2017	Diciembre 2016	Var \$	Var %
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	42,044	48,497	(6,453)	(13.3%)
Otros Activos Financieros Corrientes	47	79	(32)	(40.6%)
Otros Activos No Financieros Corrientes	15,964	12,121	3,843	31.7%
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar Corrientes	65,838	82,560	(16,722)	(20.3%)
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas Corrientes	10,461	7,205	3,256	45.2%
Inventarios	226,458	214,026	12,432	5.8%
Activos por Impuestos Corrientes	5,813	6,905	(1,092)	(15.8%)
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>366,624</b>	<b>371,393</b>	<b>(4,768)</b>	<b>(1.3%)</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Otros Activos Financieros No Corrientes	191	191	0	0.0%
Otros Activos No Financieros No Corrientes	20,657	21,576	(919)	(4.3%)
Cuentas por Cobrar No Corrientes	1,904	1,835	69	3.8%
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	77,932	77,198	733	0.9%
Plusvalía	474,649	474,522	127	0.0%
Propiedades, Plantas y Equipos Neto	428,468	441,848	(13,380)	(3.0%)
Activos por Impuestos Diferidos	425,331	418,167	7,164	1.7%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1,429,132</b>	<b>1,435,339</b>	<b>(6,207)</b>	<b>(0.4%)</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1,795,756</b>	<b>1,806,731</b>	<b>(10,975)</b>	<b>(0.6%)</b>

Al 30 de junio de 2017, los activos totales de SMU se mantienen relativamente estables con respecto al 31 de diciembre de 2016, totalizando CLP 1.795.756 millones (-0,6%).

Los activos corrientes al 30 de junio de 2017 se disminuyeron CLP 4.768 millones (1,3%) respecto de diciembre de 2016, totalizando CLP 366.624 millones, principalmente a raíz de:

- (i) Disminución de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes (↓CLP 16.722 millones), principalmente por menores cuentas por cobrar de tarjetas de crédito, menores ventas a crédito del segmento Supermercados debido a la estacionalidad del negocio, y menos cuentas por cobrar al seguro.
- (ii) Disminución de efectivo y equivalentes al efectivo (↓CLP 6.453 millones), variación que se describe en la sección 3.4. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo.

Estas disminuciones fueron parcialmente compensadas por:

- (i) Aumento de inventarios (↑CLP 12.432 millones), principalmente debido al incremento de la actividad promocional y de las ventas.
- (ii) Aumento de otros activos no financieros corrientes (↑CLP 3.843 millones), principalmente por el nuevo contrato de seguros pagados por anticipado.
- (iii) Cuentas por cobrar a entidades relacionadas corrientes (↑CLP 3.256 millones), principalmente por un cambio en la presentación de las cuentas por cobrar y pagar a la asociada Unired, las que ahora se presentan abiertas y antes se presentaban netas.

Los activos no corrientes al 30 de junio de 2017 llegan a CLP 1.429.132 millones, reduciéndose en CLP 6.207 millones (-0,4%) respecto del cierre de 2016, debido principalmente a:

- (i) La disminución en propiedades, plantas y equipos (↓CLP 13.380 millones) a raíz de la depreciación (↓CLP 21.120 millones) y bajas y ventas del período (↓CLP 3.733 millones), compensado en parte por adiciones del período (↓CLP 11.306 millones).
- (ii) La disminución en propiedades, plantas y equipos fue parcialmente contrarrestada por el aumento de los activos por impuestos diferidos (↑CLP 7.164 millones), producto principalmente de la corrección monetaria de pérdidas fiscales, compensado en parte por la disminución de las diferencias temporales por provisiones y la disminución del activo intangible tributario.

### 3.3.2 PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS	(Millones CLP\$)			
	Junio 2017	Diciembre 2017	Var \$	Var %
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>				
Otros Pasivos Financieros Corrientes	100,784	126,174	(25,390)	(20.1%)
Cuentas Comerciales y Otras Cuentas por Pagar Corrientes	415,841	456,081	(40,240)	(8.8%)
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas Corrientes	1,790	17,439	(15,649)	(89.7%)
Otras Provisiones de Corto Plazo	1,254	1,360	(106)	(7.8%)
Pasivos por Impuestos Corrientes	0	12	(12)	(100.0%)
Provisiones Corrientes por Beneficios a los Empleados	16,633	23,960	(7,328)	(30.6%)
Otros Pasivos No Financieros Corrientes	3,771	5,181	(1,410)	(27.2%)
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>540,072</b>	<b>630,207</b>	<b>(90,135)</b>	<b>(14.3%)</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>				
Otros Pasivos Financieros No Corrientes	763,049	735,875	27,174	3.7%
Cuentas por Pagar No Corrientes	212	148	63	42.7%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas no corrientes	0	79,054	(79,054)	(100.0%)
Pasivos por Impuestos Diferidos	15	69	(54)	(78.2%)
Provisiones No Corrientes por Beneficios a los Empleados	1,173	108	1,065	984.5%
Otros Pasivos No Financieros No Corrientes	11,622	11,262	360	3.2%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>776,071</b>	<b>826,516</b>	<b>(50,445)</b>	<b>(6.1%)</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Emitido	1,100,290	970,340	129,950	13.4%
Pérdidas Acumuladas	(762,106)	(767,705)	5,599	(0.7%)
Otras Reservas	141,430	147,373	(5,943)	(4.0%)
<b>Patrimonio Neto Atribuible a los Propietarios de la Controladora</b>	<b>479,613</b>	<b>350,008</b>	<b>129,605</b>	<b>37.0%</b>
Participaciones No Controladoras	(0)	(0)	0	0.0%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>479,613</b>	<b>350,008</b>	<b>129,605</b>	<b>37.0%</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>1,016,143</b>	<b>1,006,721</b>	<b>(9,422)</b>	<b>(0.9%)</b>

Al 30 de junio de 2017, los pasivos totales de la Compañía alcanzan CLP 1.316.143 millones, una disminución de 9,7% respecto de los niveles registrados al 31 de diciembre de 2016.

Los pasivos corrientes disminuyen en CLP 90.135 millones (-14,3%), debido principalmente a:

- (i) Disminución en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes (↓CLP 40.240 millones), debido principalmente a la estacionalidad del negocio, dado que durante el cuarto trimestre se realizan mayores compras de mercaderías para abastecer los mayores volúmenes de venta en ese trimestre, en comparación con los otros trimestres del año.
- (ii) Disminución en otros pasivos financieros corrientes (↓CLP 25.390 millones), debido principalmente a la disminución en obligaciones con el público, por el pago del bono serie C en mayo de 2017, parcialmente contrarrestado por un

aumento en préstamos bancarios. El aumento en préstamos bancarios corrientes se explica principalmente por la porción del crédito sindicado que vence en junio de 2018 (aproximadamente CLP 39.300 millones), la que se traspasa desde pasivos financieros no corrientes a corrientes. Con respecto al pago de la porción del crédito sindicado que vencía en junio de 2017, cabe explicar que el día 30 de junio del 2017, se ha realizado un pago parcial de la segunda cuota del crédito sindicado (UF 193.368 de un total de UF 1.067.805) así como de la segunda cuota del crédito Banco BICE (UF 7.241 de un total de UF 40.228). El monto pagado el 30 de junio de 2017 en pesos chilenos fue de CLP 5.091 millones. El saldo remanente de dicha cuota (UF 874.437 para los acreedores partícipes y UF 32.987 para banco BICE) se ha prorrogado por 30 días (posteriormente por 30 días adicionales hasta el 30 de agosto de 2017), lo anterior con motivo de que los acreedores partícipes y banco BICE evaluarán la propuesta de refinanciamiento recibida el día 22 de junio por parte de BanChile Asesoría Financiera S.A. y BCI Asesoría Financiera S.A. que contaba con un underwriting del 50% y que debía ser aprobada por la totalidad de los acreedores dentro del período señalado e incluida las modificaciones en el calendario así como como disminuciones en el spread. Esta propuesta de refinanciamiento finalmente no fue aprobada por la totalidad de los acreedores, por lo que la cuota remanente fue pagada en la fecha acordada.

- (iii) Disminución en cuentas por pagar a entidades relacionadas corrientes (↓CLP 15.649 millones), debido a pagos de deuda con partes relacionadas con fondos del aumento de capital en enero de 2017 y de la colocación de bonos locales en abril de 2017, parcialmente compensado por el incremento de cuentas por pagar, producto del cambio en la presentación de las cuentas por cobrar y pagar a la asociada Unired, las que ahora se presentan abiertas y antes se presentaban netas.
- (iv) Disminución en provisiones corrientes por beneficios a los empleados (↓CLP 7.328 millones), debido principalmente a la menor provisión del bono anual y del incentivo de largo plazo, producto del pago de éstos en el primer trimestre de 2017, así como también a la disminución de la provisión de vacaciones, siguiendo el período de vacaciones de verano.

Los pasivos no corrientes disminuyen en CLP 50.445 millones (-6,1%), y se explica principalmente por:

- (i) Disminución en cuentas por pagar a entidades relacionadas no corrientes (↓CLP 79.054 millones), debido a pagos de deuda con partes relacionadas con fondos del aumento de capital.
- (ii) Lo anterior, parcialmente compensado por un incremento en otros pasivos financieros no corrientes (↑CLP 27.174 millones), debido principalmente a la colocación de bonos locales en abril de 2017, además del efecto de instrumentos derivados (cross-currency swap) contratados en marzo de 2017 para eliminar el riesgo cambiario del bono internacional. Estos incrementos fueron parcialmente compensados por una disminución en los préstamos bancarios no corrientes, por el traspaso a préstamos bancarios corrientes de la porción del crédito sindicado que vence en junio de 2018 y por el pago del 50% de la deuda con Larraín Vial y Compass.

El patrimonio presenta un alza de CLP 129.605 millones (+37,0%), y se explica principalmente por:

- (i) Aumento en capital emitido (↑CLP 129.950 millones), debido al aumento de capital concretado en enero de 2017.

- (ii) Efecto positivo en pérdidas acumuladas (↑CLP 5.599 millones), correspondiente a la utilidad neta del primer semestre de 2017
- (iii) Lo anterior, parcialmente compensado por una disminución en otras reservas (▫CLP 5.943 millones), debido principalmente a los gastos de la colocación de acciones y adicionalmente por el efecto de los derivados de cobertura (cross-currency swap).

### 3.4 ANÁLISIS DE FLUJOS

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO			
(Millones CLP)	June 2017	June 2016	Var\$
Flujo de Efectivo Neto Procedente de (Utilizado en) Actividades de Operación	12,420	38,799	(26,380)
Flujo de Efectivo Neto Procedente de (Utilizado en) Actividades de Inversión	(11,154)	(11,873)	719
Flujo de Efectivo Neto Procedente de (Utilizado en) Actividades de Financiación	(7,719)	(51,533)	43,814
<b>Incremento (Disminución) Neto en el Efectivo y Equivalentes al efectivo, antes del Efecto de los Cambios en la Tasa de Cambio</b>	<b>(6,453)</b>	<b>(24,606)</b>	<b>18,153</b>
<b>Incremento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalentes al Efectivo</b>	<b>(6,453)</b>	<b>(24,606)</b>	<b>18,153</b>
Efectivo y Equivalentes al Efectivo al Principio del Periodo	48,497	50,924	(2,427)
<b>Efectivo y Equivalentes al Efectivo al Final del Periodo</b>	<b>42,044</b>	<b>26,318</b>	<b>15,726</b>

Durante el primer semestre de 2017, el flujo procedente de actividades de la operación totalizó CLP 12.420 millones versus CLP 38.799 millones durante el primer semestre de 2016. Esta disminución se debe a mayores pagos a proveedores, relacionado con la estacionalidad del negocio, así como a mayores pagos a y por cuenta de empleados, principalmente en relación con el pago del bono por incentivo de largo plazo durante el primer trimestre de 2017.

El flujo utilizado en actividades de inversión alcanzó CLP -11.154 millones en el primer semestre de 2017, comparado con CLP -11.873 millones en el primer semestre de 2016. El principal flujo de inversión del período corresponde a CAPEX, que incluye las compras de propiedades, planta y equipo y también las compras de activos intangibles, y totaliza CLP 10.946 millones para 1S17, una disminución con respecto a los CLP 11.739 millones registrados en 1S16.

El flujo utilizado de actividades de financiación alcanzó CLP -7.719 millones en el primer semestre de 2017, principalmente explicado por: (i) el aumento de capital por CLP 129.950 millones, (ii) préstamos de partes relacionadas y no relacionadas por un total de CLP 94.674 millones, (iii) pagos de préstamos con partes relacionadas y no relacionadas por CLP 193.859 millones, y (iv) pagos de intereses por CLP 32.125 millones. En el primer semestre de 2016, las actividades de financiación generaron una salida neta de CLP -51.533 millones, principalmente explicado por: (i) préstamos de partes relacionadas y no relacionadas por CLP 78.977 millones, (ii) pagos de préstamos con partes relacionadas y no relacionadas por CLP 92.664 millones, y (iii) pagos de intereses por CLP 32.176 millones.

### 3.5 INDICADORES FINANCIEROS<sup>8</sup>

A continuación, se presentan los principales indicadores financieros:

<sup>8</sup> Los indicadores financieros presentados no son todos comparables entre sí, producto de los cambios en las políticas contables que ha presentado la Compañía. En septiembre 2013 Construmart se presentó como operación discontinuada disponible para la venta; y en diciembre de 2015 Construmart volvió a ser presentado de forma consolidada en los Estados Financieros de SMU. Dado lo anterior, solo es posible comparar años que presenten la misma política contable, por lo que el año 2017 solo es comparable con 2016 y 2015 y el año 2014 solo es comparable con 2013.

		2013	2014	2015	2016	2017
<b>LIQUIDEZ</b>						
Índice de Liquidez	veces	0,81	0,62	0,59	0,59	0,68
Razón Ácida	veces	0,58	0,42	0,27	0,25	0,26
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Pasivo Exigible / Activos Totales	veces	0,77	0,80	0,81	0,81	0,73
Pasivo Exigible / Patrimonio	veces	3,39	3,97	4,32	4,16	2,74
Pasivos Financieros Neto / Patrimonio	veces	1,93	2,24	2,46	2,32	1,71
Pasivo Exigible Corto Plazo / Pasivo Exigible Total	%	42,13	45,86	40,35	43,26	41,03
<b>ACTIVIDAD</b>						
Rotación de Inventarios	días	39,51	33,23	38,69	40,04	44,81
Rotación de CxC	días	10,93	7,85	11,63	10,07	9,23
Rotación de CxP	días	96,43	81,98	78,43	75,32	74,54
<b>EFICIENCIA (Últimos 12 meses)</b>						
Cobertura Gastos Financieros	veces	(0,24)	1,08	1,63	1,91	2,01
Margen Bruto %	%	24,41	25,63	25,55	26,49	26,91
EBITDA	CLP mm	(18.233)	70.920	113.947	137.318	141.948
Margen EBITDA%	%	(0,95)	3,59	4,89	5,57	5,70

**Definición de los Indicadores:**

**Índice de Liquidez:** Activo Corriente dividido por Pasivo Corriente.

**Razón Ácida:** Activo Corriente menos Inventario dividido por Pasivo Corriente.

**Pasivo Exigible / Activos Totales:** Total Pasivos dividido por Total Activos.

**Pasivo Exigible / Patrimonio:** Total Pasivos sobre Patrimonio.

**Pasivos Financieros Neto / Patrimonio:** Otros pasivos financieros corrientes más Otros pasivos financieros no corrientes menos Efectivo y equivalentes al efectivo dividido por Patrimonio.

**Pasivo Exigible Corto Plazo / Pasivo Exigible Total:** Total Pasivos Corrientes dividido por Total Pasivos.

**Rotación de Inventarios:** Inventario promedio del período dividido por Costo de ventas diario del período.

**Rotación de Cuentas por Cobrar (CxC):** Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes promedio del período dividido por Ingreso por actividades ordinarias diario del período multiplicado por 1 punto 19 (1,19).

**Rotación de Cuentas por Pagar (CxP):** Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes promedio del período dividido por el Costo de ventas diario del período multiplicado por 1 punto 19 (1,19).

**Cobertura de Gastos Financieros:** EBITDA de los últimos doce meses sobre gastos financieros de los últimos doce meses descontados los ingresos financieros de los últimos doce meses.

**Margen Bruto %:** Corresponde al Resultado Bruto del Período acumulado sobre los Ingresos de actividades ordinarias del período acumulado.

**EBITDA:** Ingresos de actividades ordinarias de los últimos doce meses menos Costo de Ventas de los últimos doce meses menos los Gastos de distribución de los últimos doce meses menos los Gastos de administración de los últimos doce meses, excluyendo la Depreciación y Amortización de los últimos doce meses.

**Margen EBITDA %:** EBITDA de los últimos doce meses sobre los Ingresos de actividades ordinarias de los últimos doce meses.

#### 4. PROPIEDAD Y CONTROL

##### 4.1 CONTROLADOR:

Al 30 de junio de 2017, el Sr. Álvaro Saieh Bendeck, en conjunto con su cónyuge e hijos, controlaban el 64,926% del capital accionario de la Compañía a través de las siguientes sociedades: (i) Inversiones SMU Matriz Limitada titular del 22,725% de las acciones suscritas y pagadas; (ii) Inversiones Sams SpA titular del 19,772% de las acciones suscritas y pagadas; (iii) Inversiones Sams III SpA titular de 8,178% de las acciones suscritas y pagadas; (iv) Corpgroup Holding Inversiones Limitada titular del 2,374% de las acciones suscritas y pagadas; (v) Fondo de Inversión Privado Epsilon titular de 4,073% de las acciones suscritas y pagadas; (vi) Fondo de Inversión Privado Alpha titular del 3,725% de las acciones suscritas y pagadas; (vii) Fondo de Inversión Privado Gamma titular del 3,386% de las acciones suscritas y pagadas; (viii) Inversiones Epsilon II S.A. titular del 0,694% de las acciones suscritas y pagadas.

##### 4.2 ACCIONISTAS MAYORITARIOS:

Al 30 de junio de 2017, Southern Cross Latin America Private Equity Fund III, L.P controlaba, indirectamente, el 12,240% de la propiedad de la Compañía a través de las siguientes sociedades: (i) Gestora Omega Limitada Holding y Compañía en Comandita por Acciones, con un 9,368% del capital accionario de SMU; (ii) Gestora Omega Limitada BG Uno Limitada y Compañía en Comandita por Acciones, con un 0,833% del capital accionario de la Compañía; (iii) Gestora Omega Limitada BG Dos y Compañía en Comandita por Acciones, con un 0,003% del capital accionario de la Compañía; (iv) Gestora Omega Limitada BG Cuarenta y Uno Limitada y Compañía en Comandita por Acciones, con un 0,044% del capital accionario de SMU; y (v) Inversiones Eland SpA, con un 1,992% del capital accionario de SMU. El controlador de todas estas sociedades es su socio gestor Gestora Epsilon Limitada, a su vez controlada por Southern Cross Latin America Private Equity Fund III, L.P.

##### 4.3 DOCE MAYORES ACCIONISTAS AL 30 DE JUNIO DE 2017 <sup>(1)</sup>:

Accionistas	RUT	Acciones Suscritas y Pagadas	%
INVERSIONES SMU MATRIZ LIMITADA	76.001.402-8	1.090.236.461	22,72%
INVERSIONES SAMS SPA	76.483.633-2	948.568.044	19,77%
GESTORA OMEGA LTDA HOLDING Y CIA EN COMANDITA POR ACCIONES <sup>(2)</sup>	76.025.301-4	410.251.924	8,55%
INVERSIONES SAMS III SPA	76.483.643-K	392.324.906	8,18%
FONDO DE INVERSION PRIVADO EPSILON	76.152.016-4	195.413.106	4,07%
FONDO DE INVERSION PRIVADO ALPHA	76.130.687-1	178.695.253	3,72%
FONDO DE INVERSION PRIVADO GAMMA	76.116.789-8	162.435.161	3,39%
BTG PACTUAL CHILE S A C DE B	84.177.300-4	125.803.248	2,62%
LARRAIN VIAL S A CORREDORA DE BOLSA	80.537.000-9	117.755.616	2,45%
CORP GROUP HOLDING INVERSIONES LIMITADA	96.953.290-5	113.915.351	2,37%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSION	96.514.410-2	99.336.276	2,07%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	96.804.330-7	90.003.267	1,88%

(1) La información de la tabla anterior refleja el Registro de Accionistas de SMU al 30 de junio de 2017.

- (2) SMU ha sido informada que la sociedad Gestora Omega Ltda Holding y Cía en Comandita por Acciones posee 39.194.069 acciones que se encuentran en custodia de corredores de bolsa y que no están reflejadas en el registro de accionistas. Considerando lo anterior, al 30 de junio de 2017, la Gestora Omega Ltda Holding y Cía en Comandita por Acciones controlaba un total de 449.445.993 (9,368%) de las acciones de SMU.

**4.4 NÚMERO TOTAL DE ACCIONISTAS AL 30 DE JUNIO DE 2017: 108**

## 5. ADMINISTRACIÓN

### 5.1 DIRECTORIO:

SMU cuenta con un Directorio conformado por 9 miembros, quienes permanecen en el cargo por un período de 3 años, con la posibilidad de ser reelegidos. El nombre y profesión de los actuales directores de la Sociedad se indican a continuación:

	<b>Nombre</b>	<b>C.N.I. N°</b>	<b>Profesión</b>	<b>Cargo</b>
1.	ALVARO SAIEH BENDECK	5.911.895-1	Economista	Presidente
2.	MARIA PILAR DAÑOBEITIA ESTADES	8.668.195-1	Contador Auditor	Vicepresidente
3.	FERNANDO DEL SOLAR CONCHA	6.060.616-1	Administrador de Empresas	Director
4.	JORGE ALEJANDRO ALVAREZ ARAVENA	6.385.995-8	Abogado	Director
5.	PEDRO PABLO CUEVAS LARRAIN	6.404.209-2	Ingeniero Agrónomo	Director
6.	JUAN ANDRÉS OLIVOS BAMBACH	7.013.115-3	Ingeniero Comercial	Director
7.	JOSE FRANCISCO SANCHEZ FIGUEROA	5.893.066-0	Ingeniero Comercial	Director
8.	RAUL FRANCISCO SOTOMAYOR VALENZUELA	7.601.866-9	Ingeniero Comercial	Director
9.	ABEL BOUCHON SILVA	9.004.895-3	Ingeniero Comercial	Director

En junta ordinaria de accionistas celebrada con fecha 9 de abril de 2015, la unanimidad de los accionistas acordó renovar totalmente el directorio de SMU, quedando conformado por las siguientes personas: Álvaro Saieh Bendeck, María Pilar Dañobeitía Estades, Fernando del Solar Concha, Horacio Salamanca Uboldi, Raúl Francisco Sotomayor Valenzuela, Abel Bouchon Silva, Pedro Pablo Cuevas Larraín, Jorge Alejandro Álvarez Aravena y Juan Andrés Olivos Bambach, siendo este último designado en calidad de director independiente de conformidad con el artículo 50 bis de la Ley 18.046. Con fecha 30 de mayo de 2017, don Horacio Salamanca Uboldi presentó su renuncia al cargo de director con efecto a contar de esa fecha. En sesión ordinaria de directorio celebrada en esa misma fecha, el Directorio de la Sociedad acordó aceptar la renuncia y designar a don José Francisco Sánchez Figueroa como director en reemplazo del señor Salamanca.

### 5.2 COMITÉ DIRECTORES:

Conforme a lo acordado en la junta extraordinaria de accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 16 de diciembre de 2013, la Compañía no obstante no reunir los requisitos legales exigidos para la aplicación del artículo 50 bis de la Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas (la "Ley de Sociedades Anónimas"), se acogió voluntariamente a las normas del referido artículo, en orden a contar con un director independiente y con un Comité de Directores.

En sesión del Comité de Directores de fecha 28 de abril del año 2015, don Juan Andrés Olivos Bambach, en su calidad de director independiente, designó como miembros de dicho Comité a los siguientes señores:

	Nombre	C.N.I. N°
1.	JUAN ANDRÉS OLIVOS BAMBACH (DIRECTOR INDEPENDIENTE)	7.013.115-3
2.	RAÚL FRANCISCO SOTOMAYOR VALENZUELA	7.601.866-9
3.	JORGE ALEJANDRO ÁLVAREZ ARAVENA	6.385.995-8

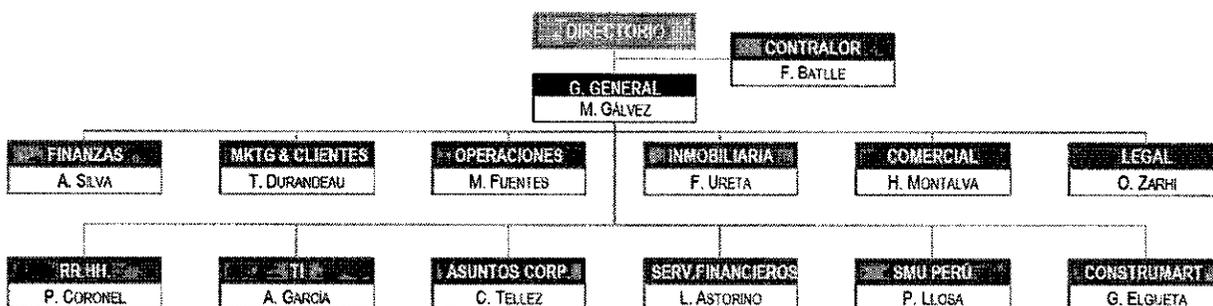
### 5.3 EJECUTIVOS PRINCIPALES:

Nombre	Cargo	C.N.I. N°	Profesión	Fecha designación
Marcelo Patricio Gálvez Saldías	Gerente General	9.544.470-9	Ingeniero Comercial	08-05-2013
Fernando Batlle Moraga	Contralor	5.863.809-9	Ingeniero Civil	13-10-2014
Oscar Zarhi Villagra	Gerente Corporativo de Fiscalía	10.788.082-8	Abogado	04-09-2017
Fernando Ureta Rojas	Gerente Corporativo de Desarrollo e Inversiones	13.891.965-k	Ingeniero Civil Industrial	29-05-2013
Paula Coronel Kurte	Gerente Corporativo de Capital Humano	12.162.559-8	Abogado	03/07/2017
Constanza Téllez Román	Gerente de Asuntos Corporativos y RSE	13.599.368-9	Periodista	23-11-2015
Arturo Silva Ortiz	Gerente Corporativo de Administración y Finanzas	10.328.312-4	Ingeniero Comercial	05-12-2013
Marcelo Fuentes Guglielmetti	Gerente Corporativo de Operaciones	6.067.313-6	Tecnólogo de Alimentos	28/04/2017
Tomás Durandeu Labarca	Gerente Corporativo de Marketing	13.549.674-k	Ingeniero Comercial	01-12-2014
Horacio Montalva Jeréz	Gerente Comercial Corporativo	12.661.497-7	Ingeniero Comercial	01-07-2011
Alvaro García González	Gerente Corporativo de Sistemas	10.216192-0	Ingeniero Civil en Industrias	01-09-2015
Patricio Llosa Bellido	Gerente General SMU Perú	6.451.167	Ingeniero Comercial	02-02-2011
Guillermo Elgueta Sánchez	Gerente General de Construmart S.A.	10.407.900-8	Psicólogo	01-07-2011
Luisa Astorino Morales	Gerente de Servicios Financieros	22.780.768-7	Ingeniero Comercial	01-10-2016

### 5.4 CONTRALORÍA:

SMU cuenta con un área de Contraloría, la cual reporta al Directorio de la Compañía. Las funciones que cumple dicha área dentro de SMU incluyen el mapeo de los riesgos que enfrenta la Compañía, el desarrollo e implementación de un plan de auditoría interna anual y el seguimiento de observaciones realizadas.

### 5.5 ORGANIGRAMA:





## 6. RESTRICCIONES AL EMISOR EN RELACIÓN A OTROS ACREEDORES

Las principales restricciones a la gestión o límites financieros de SMU son los siguientes:

### 6.1 CONTRATOS DE CRÉDITO

SMU, en conjunto con sus filiales Rendic Hermanos S.A. ("Rendic"), Construmart S.A. ("Construmart") y Abu Gosch y Compañía Limitada ("Abu Gosch"), como deudores (en adelante cada una de las sociedades SMU, Rendic, Construmart y Abu Gosch conjunta e indistintamente los "Deudores"), y su filial Super 10 S.A. ("Super 10"), como fiadora solidaria y codeudora solidaria en conjunto con Rendic y Construmart, suscribieron, con fecha 30 de enero de 2014, con sus acreedores financieros (los "Acreedores Partícipes"), esto es, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile ("BBVA"), Banco de Crédito e Inversiones ("BCI"), Banco de Chile; Corpbanca; Retail Holdings III SpA ("Retail Holdings"), Banco del Estado de Chile ("BancoEstado"), Banco Itaú Chile ("Itaú"), Rabobank Chile ("Rabobank"), Banco Santander-Chile ("Santander"), Scotiabank Chile ("Scotiabank") y Banco Security ("Security"), un Contrato de Reprogramación y Fianzas Solidarias y Codeudas Solidarias (en adelante el "Contrato de Reprogramación Sindicado"), en virtud del cual se modificó y reprogramó la totalidad de los pasivos bancarios (los "Créditos Vigentes") que los Deudores mantenían con los Acreedores Partícipes, en los términos y condiciones expresados en el referido instrumento. Dicho Contrato de Reprogramación Sindicado ha sido objeto de diversas modificaciones.

El Contrato de Reprogramación Sindicado contiene declaraciones, obligaciones de hacer y no hacer, mantención de ciertos índices financieros, condiciones de prepago voluntario, obligaciones de prepago obligatorias, causales de incumplimiento, y otras estipulaciones habituales para esta clase de operaciones. En relación al cumplimiento de indicadores financieros, de acuerdo al referido contrato, éstos deben ser medidos anualmente en los estados financieros correspondientes al 31 de diciembre de 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019, considerando períodos retroactivos de 12 meses para las cuentas de resultado de los estados financieros determinados de acuerdo a Normas Internacionales de Información Financiera. El detalle de las restricciones o límites financieros que se medirán es el siguiente:

- Mantener una Cobertura de Gastos Financieros Netos, que deberá ser mayor o igual a: /i/ 1,5 veces al 31 de diciembre de 2015; /ii/ 1,5 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 2 veces al 31 de diciembre del año 2017; /iv/ 2 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 2,5 veces al 31 de diciembre de 2019. Por "Cobertura de Gastos Financieros Netos" se entiende el cociente entre EBITDA y Gastos Financieros Netos. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 1,91 veces.
- Mantener una Razón de Cobertura de Deuda menor o igual a: /i/ 7 veces al 31 de diciembre de 2015; /ii/ 6 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 5 veces al 31 de diciembre de 2017; /iv/ 4 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 3 veces al 31 de diciembre de 2019. Por "Razón de Cobertura de Deuda" se entenderá la relación de Deuda Financiera Neta a EBITDA. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 4,02 veces.
- Mantener un Nivel de Endeudamiento menor o igual a: /i/ 3,25 veces al 31

de diciembre de 2015; /ii/ 3 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 2,75 veces al 31 de diciembre de 2017; /iv/ 2,5 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 2,25 veces al 31 de diciembre del 2019. Por "Nivel de Endeudamiento", se entiende la razón de Pasivos Financieros Netos sobre Patrimonio. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 2,32 veces.

Se deja constancia que al 31 de diciembre de 2016, SMU se encuentra en cumplimiento de las restricciones financieras indicadas precedentemente. La medición del cumplimiento de dichas restricciones financieras al 30 de junio de 2017 no corresponde.

En el mismo sentido anterior, SMU, en conjunto con sus filiales Rendic, como deudor (el "Deudor"), y Super 10, como fiador solidario y codeudor solidario, suscribieron con Banco BICE, como acreedor ("BICE" o el "Acreedor") un Contrato de Reprogramación y Fianza Solidaria y Codeuda Solidaria (en adelante el "Contrato de Reprogramación"), en virtud del cual se modificó y reprogramó la totalidad de los pasivos bancarios (los "Créditos Vigentes") que el Deudor mantenía con BICE, en los términos y condiciones expresados en el referido instrumento, que son idénticas a las establecidas en el Contrato de Reprogramación Sindicado. Dicho Contrato de Reprogramación ha sido objeto de diversas modificaciones.

El Contrato de Reprogramación contiene declaraciones, obligaciones de hacer y no hacer, mantención de ciertos índices financieros, condiciones de prepago voluntario, obligaciones de prepago obligatorias, causales de incumplimiento, y otras estipulaciones habituales para esta clase de operaciones. En relación al cumplimiento de indicadores financieros, de acuerdo al referido contrato, estos deben ser medidos anualmente en los estados financieros correspondientes al 31 de diciembre de 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019, considerando períodos retroactivos de 12 meses para las cuentas de resultado, de los estados financieros determinados de acuerdo a Normas Internacionales de Información Financiera. El detalle de las restricciones o límites financieros que se medirán es el siguiente:

- Mantener una Cobertura de Gastos Financieros Netos, que deberá ser mayor o igual a: /i/ 1,5 veces al 31 de diciembre del 2015; /ii/ 1,5 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 2 veces al 31 de diciembre del año 2017; /iv/ 2 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 2,5 veces al 31 de diciembre de 2019. Por "Cobertura de Gastos Financieros Netos" se entiende el cociente entre EBITDA y Gastos Financieros Netos. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 1,91 veces.
- Mantener una Razón de Cobertura de Deuda menor o igual a: /i/ 7 veces al 31 de diciembre de 2015; /ii/ 6 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 5 veces al 31 de diciembre de 2017; /iv/ 4 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 3 veces al 31 de diciembre de 2019. Por "Razón de Cobertura de Deuda" se entenderá la relación de Deuda Financiera Neta a EBITDA. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 4,02 veces.
- Mantener un Nivel de Endeudamiento menor o igual a: /i/ 3,25 veces al 31 de diciembre de 2015; /ii/ 3 veces al 31 de diciembre de 2016; /iii/ 2,75 veces al 31 de diciembre de 2017; /iv/ 2,5 veces al 31 de diciembre de 2018; y /v/ 2,25 veces al 31 de diciembre del 2019. Por "Nivel de Endeudamiento", se entiende la razón de Pasivos Financieros Netos sobre Patrimonio. Al 31 de diciembre de 2016 este indicador era de 2,32 veces.

Se deja constancia que al 31 de diciembre de 2016, SMU se encuentra en cumplimiento de las restricciones financieras indicadas precedentemente. La medición del cumplimiento de dichas restricciones financieras al 30 de junio de 2017 no corresponde.

## 6.2 EMISIONES DE BONOS VIGENTES.

En relación a las series de bonos de SMU S.A.: BCSMU-B, BSDSU-D, BCSMU-G, y BCSMU-K, las restricciones se miden trimestralmente, considerando períodos retroactivos de 12 meses para las cuentas de resultado.

**Bonos Serie D:** emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita bajo el número de registro 650 de fecha 20 de diciembre de 2010, suscrito por Supermercados del Sur S.A., hoy SMU S.A., en virtud del cual el Emisor se obliga a:

- Mantener, a contar de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2019, en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Endeudamiento Financiero Neto menor o igual a 1,3 veces. Para estos efectos, el nivel de Endeudamiento Financiero Neto estará definido como la razón entre el Pasivo Financiero Neto y el Patrimonio Total del Emisor. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 1,71 veces.
- Mantener en sus Estados Financieros trimestrales un nivel de Cobertura de Gasto Financiero Neto, en adelante el "Nivel de Cobertura", mayor o igual a: /Uno/ 1,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2016 y hasta el 30 de septiembre de 2017; /Dos/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre del año 2017 y hasta el 30 de septiembre de 2018; /Tres/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre de 2018 y hasta el 30 de septiembre de 2019; y /Cuatro/ 2,5 veces a partir del 31 de diciembre del año 2019 y por el resto de la duración del Contrato de Emisión. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros Neto la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros Netos del Emisor de los últimos doce meses. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 2,01 veces. Se deja constancia que al 30 de junio de 2017, SMU se encuentra en cumplimiento de este indicador.

**Bonos Serie B:** emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita bajo el número de registro 668 de fecha 26 de mayo de 2011 en virtud del cual el Emisor se obliga a:

- Mantener, a contar de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2019, en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Endeudamiento Financiero Neto menor o igual a 1,3 veces. Para estos efectos, el nivel de Endeudamiento Financiero Neto estará definido como la razón entre el Pasivo Financiero Neto y el Patrimonio Total del Emisor. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 1,71 veces.
- Mantener en sus Estados Financieros trimestrales un nivel de Cobertura de Gasto Financiero Neto, en adelante el "Nivel de Cobertura", mayor o igual a: /Uno/ 1,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2016 y hasta el 30 de septiembre de 2017; /Dos/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre del año 2017 y hasta el 30 de septiembre de 2018; /Tres/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre de 2018 y hasta el 30 de septiembre de 2019; y /cuatro/ 2,5 veces a partir del 31 de diciembre del año 2019 y por el resto de la duración del Contrato de Emisión. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros Neto la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros Netos del Emisor de los últimos doce meses. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 2,01 veces. Se deja constancia que al 30 de junio de 2017, SMU se encuentra en cumplimiento de este indicador.

**Bonos Serie G y Serie K:** emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita bajo el número de registro 667 de fecha 26 de mayo de 2011 en virtud del cual el Emisor se obliga a:

- Mantener, a contar de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2019, en sus Estados Financieros trimestrales, un nivel de Endeudamiento Financiero Neto menor o igual a 1,3 veces. Para estos efectos, el nivel de Endeudamiento Financiero Neto estará definido como la razón entre el Pasivo Financiero Neto y el Patrimonio Total del Emisor. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 1,71 veces.
- Mantener en sus Estados Financieros trimestrales un nivel de Cobertura de Gasto Financiero Neto, en adelante el "Nivel de Cobertura", mayor o igual a: /Uno/ 1,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2016 y hasta el 30 de septiembre de 2017; /Dos/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre del año 2017 y hasta el 30 de septiembre de 2018; /Tres/ 2,0 veces a partir del 31 de diciembre del año 2018 y hasta el 30 de septiembre de 2019; y /Cuatro/ 2,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2019 y por el resto de la duración del Contrato de Emisión. Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros Neto la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros Netos del Emisor de los últimos doce meses. Al 30 de junio de 2017 este indicador era de 2,01 veces. Se deja constancia que al 30 de junio de 2017, SMU se encuentra en cumplimiento de este indicador.

Asimismo, el Emisor mantiene inscrita la línea de bonos inscrita bajo el número de registro 649 de fecha 20 de diciembre de 2010 con cargo a la cual no existen bonos actualmente vigentes y en circulación.

Tanto para las restricciones bancarias como para las incluidas en las series de bonos, en lo que sea aplicable, se entenderá por:

- Deuda Financiera Neta: el resultado de la diferencia entre (i) la suma de las cuentas que estén contenidas en los Estados Financieros bajo IFRS consolidados que se denominan "Otros Pasivos Financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes" descontando "Obligaciones por Arrendamientos que Califican como Financieros" detallada en la Nota "Otros Pasivos Financieros Corrientes y No Corrientes"; y (ii) la cuenta "Efectivo y Equivalentes en Efectivo".
- Pasivo Financiero Neto: el resultado de la diferencia entre (i) la suma de las cuentas que estén contenidas en los Estados Financieros bajo IFRS consolidados que se denominan "Otros Pasivos Financieros, Corrientes" y "Otros Pasivos Financieros, No Corrientes"; y (ii) la cuenta "Efectivo y Equivalentes en Efectivo".
- EBITDA: corresponderá a la suma de las siguientes cuentas del Estado Consolidado de Resultados Integrales: "Ingresos de Actividades Ordinarias", "Costo de Ventas", "Gastos de Distribución", "Gastos de Administración" y descontando el valor de la "Depreciación" presente en las Notas a los Estados Financieros.
- Gastos Financieros Netos: la diferencia en valor absoluto entre (i) la cuenta "Costos Financieros" y (ii) la cuenta "Ingresos Financieros" del Estado de Resultados.

### 6.3 BONOS INTERNACIONALES.

Con respecto al contrato de emisión de bonos (el "Contrato") celebrado conforme a las normas de la Regla "144-A" (Rule 144-A) y de la Regulación "S" (Regulation S) ambas de la ley de valores de los Estados Unidos de América (U.S. Securities Act of

1933) no se establece la obligación de mantenimiento de indicadores financieros que permitan a los tenedores de bonos la aceleración de los mismos en caso de incumplimiento de dichos indicadores financieros. No obstante lo anterior, el incumplimiento de indicadores financieros limitan ciertas actividades del Emisor, tales como la obtención de deuda adicional, el pago de dividendos, la disposición de los recursos provenientes de la venta de activos y la constitución de garantías, entre otras. Además, de conformidad con el Contrato se requiere que la Sociedad cumpla con ciertas obligaciones de hacer y no hacer, incluyendo la obligación consistente en entregar información financiera periódica, entre otras. A la fecha, la Compañía se encuentra en incumplimiento de tales indicadores financieros, lo cual tiene como único efecto para la Compañía la necesidad de cumplir con sujetarse a dos límites de endeudamiento adicional contenidos en la sección 4.09 sobre *Limitation on Indebtedness* del Contrato, uno de carácter operacional por el monto de US\$25.000.000 y otro de carácter financiero por el monto US\$50.000.000.

#### **6.4. CRÉDITOS PREFERENTES.**

SMU no cuenta con créditos preferentes a los provenientes de la emisión de bonos, sea por convenios de subordinación o de otro modo.

## 7. DESCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN

### 7.1 DEFINICIONES DE INTERÉS

Activo Esencial: Significará (i) las marcas en las que aparezca la palabra “Unimarc” que se encuentren inscritas a nombre del Emisor o de cualquiera de sus sociedades filiales o coligadas a esta fecha en el Registro de Marcas Comerciales a cargo del Departamento de Propiedad Industrial dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción de la República de Chile, para cualquier clase o rubro de Clasificador Internacional de Marcas Comerciales o Establecimientos Comerciales o Industriales; y (ii) la propiedad y control, directa o indirecta del Emisor sobre al menos el cincuenta y uno por ciento de las acciones emitidas por Rendic Hermanos S.A., y Super 10 S.A.

EBITDA: significará la suma de las siguientes cuentas del Estado Consolidado de Resultados Integrales del Emisor de acuerdo al significado que a éstas se les asigna en los Estados Financieros del Emisor al treinta y uno de diciembre de dos mil diez: Ingresos de Actividades Ordinarias, Costo de Ventas, Gastos de Distribución, Gastos de Administración, y descontando el valor de la Depreciación del Ejercicio presente en las Notas a los Estados Financieros Consolidados del Emisor. Para los efectos del cálculo del EBITDA, se estará a la definición de dichas partidas contenidas en la normativa aplicable vigente al treinta y uno de diciembre de dos mil diez.

Filiales Relevantes: Rendic Hermanos S.A. y Super 10 S.A.

Gastos Financieros Netos: Se entenderá por Gastos Financieros Netos la diferencia en valor absoluto entre (i) la cuenta “Costos Financieros” y (ii) la cuenta “Ingresos Financieros” del Estado de Resultados por Función Consolidado del Emisor.

Pasivo Financiero Neto: corresponderá a la diferencia entre: (i) la suma de las cuentas que estén contenidas en los Estados Financieros bajo IFRS consolidados del Emisor que se denominan “Otros pasivos financieros, Corrientes” y “Otros pasivos financieros, No Corrientes”; y (ii) la cuenta de “Efectivo y equivalentes al efectivo”, que será detallada en la Nota “Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes” de los Estados Financieros del Emisor.

Patrimonio Total del Emisor: significará la cuenta “Patrimonio total” contenida en los Estados Financieros del Emisor.

Total de Activos: Corresponde a la cuenta denominada “Total de Activos” del Estado de Situación Financiera Consolidado Clasificado del Emisor.

## **7.2 ESCRITURA DE LA EMISIÓN**

El Contrato de Emisión de Bonos fue otorgado por escritura pública en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo con fecha 24 de marzo de 2011, repertorio número 3.123-11, modificada por escrituras públicas otorgadas en esa misma Notaría con fecha 5 de mayo de 2011, repertorio número 5.088-11, 14 de noviembre de 2011, repertorio número 13.736-11, 29 de diciembre de 2011, repertorio número 16.213-11, 30 de septiembre de 2013, repertorio número 14.571-2013, 2 de noviembre de 2016 repertorio número 15.991-2016, y por escritura pública de fecha 24 de mayo de 2017, otorgada en la Notaría de Santiago de don Eduardo Avello Concha, repertorio número 16.675-2017 (en adelante el “Contrato de Emisión” o la “Línea”).

## **7.3 NÚMERO Y FECHA DE INSCRIPCIÓN**

667 de fecha 26 de mayo de 2011.

## **7.4 FECHA Y NOTARÍA DE LA ESCRITURA COMPLEMENTARIA**

La escritura complementaria correspondiente a los Bonos Serie P fue otorgada por escritura pública de fecha cinco de septiembre de 2017 en la Notaría de Santiago de don Eduardo Avello Concha, bajo el repertorio número 31.252-2017, modificada por escritura pública de fecha doce de septiembre de 2017 otorgada en esa misma Notaría, bajo el repertorio número 32.246-2017 (en adelante la “Escritura Complementaria”).

## **7.5 CÓDIGO NEMOTÉCNICO**

El Emisor definirá en cada Escritura Complementaria el código nemotécnico de cada colocación.

## **7.6 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN**

### **7.6.1 EMISIÓN POR MONTO FIJO O POR LÍNEA DE TÍTULOS DE DEUDA**

Línea de bonos

### **7.6.2 MONTO MÁXIMO DE LA EMISIÓN**

*Monto Máximo de la Línea:* UF 7.000.000

En cada emisión con cargo a la Línea se especificará si ella estará expresada en pesos nominales o en Unidades de Fomento, y, serán pagaderos en pesos o en su equivalencia en pesos, todo ello según se establezca en cada escritura pública complementaria que se suscriba con motivo de las colocaciones de Bonos que se efectúen con cargo a la Línea. El monto nominal de capital de todas las emisiones con cargo a la Línea se determinará en las respectivas Escrituras Complementarias junto con el monto del saldo insoluto de capital de los Bonos vigentes y colocados previamente, que correspondan a otras emisiones efectuadas con cargo a la Línea. En aquellos casos en que los Bonos se emitan en una unidad distinta a Unidades de Fomento, además de señalar el monto nominal de la nueva emisión y el saldo insoluto de las emisiones previas en la respectiva unidad, se establecerá su equivalente en Unidades de Fomento, para lo cual deberá estarse al valor de la Unidad de Fomento a la fecha de la respectiva Escritura Complementaria.

*Límite máximo a colocar con cargo a la Línea.* No obstante lo anterior, en ningún momento el valor nominal de los Bonos emitidos con cargo a esta Línea y que estuvieren vigentes podrá exceder el monto máximo de 7.000.000 de Unidades de Fomento considerando tanto los Bonos vigentes y emitidos con cargo a esta Línea

como aquellos vigentes y emitidos con cargo al Contrato de Emisión de Bonos Desmaterializados por Línea de Títulos que consta de escritura pública de fecha 24 de marzo de 2011, repertorio 3.124-11, modificada por escrituras de fecha 5 de mayo de 2011, repertorio 5.089-11, 14 de noviembre de 2011, repertorio 13.737-11, 29 de diciembre de 2011, repertorio 16.214-11, 30 de septiembre de 2013, repertorio 14.572-2013 y 2 de noviembre de 2016, repertorio 15.992-2016, todas otorgadas en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo.

Previo acuerdo del Directorio del Emisor, y dentro de los diez días hábiles anteriores al vencimiento de los Bonos, el Emisor podrá realizar una nueva colocación dentro de la Línea, por un monto de hasta el cien por ciento del máximo autorizado de la Línea, para refinanciar exclusivamente el pago de los instrumentos que están por vencer.

*Reducción del monto de la Línea y/o de una de las emisiones efectuadas con cargo a ella.* El Emisor podrá renunciar a emitir y colocar el total de la Línea y, además, reducir su monto hasta el equivalente al valor nominal de los Bonos emitidos con cargo a la Línea y colocados a la fecha de la renuncia, con la expresa autorización del Representante de los Tenedores de Bonos. Esta renuncia y la consecuente reducción del valor nominal de la Línea deberán constar por escritura pública y ser comunicadas al DCV y a la SVS. A partir de la fecha en que dicha declaración se registre en la Superintendencia, el monto de la Línea quedará reducido al monto efectivamente colocado. Desde ya el Representante de los Tenedores de Bonos se entiende facultado para concurrir, en conjunto con el Emisor, al otorgamiento de la escritura pública en que conste la reducción del valor nominal de la Línea, pudiendo acordar con el Emisor los términos de dicha escritura sin necesidad de autorización previa por parte de la Junta de Tenedores de Bonos.

### **7.6.3 PLAZO DE VENCIMIENTO DE LA LÍNEA DE BONOS**

La Línea de Bonos tiene un plazo máximo de 10 años contado desde su fecha de inscripción en el Registro de Valores, dentro del cual el Emisor tendrá derecho a colocar y deberán vencer las obligaciones con cargo a la Línea. No obstante lo anterior, la última emisión de Bonos que corresponda a esta Línea podrá tener obligaciones de pago que venzan con posterioridad al término del plazo de 10 años, siempre que en el instrumento o título que dé cuenta de la emisión se deje constancia de ser la última emisión de la Línea a 10 años.

### **7.6.4 AL PORTADOR / A LA ORDEN / NOMINATIVOS**

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán al portador.

### **7.6.5 MATERIALIZADOS/DESMATERIALIZADOS.**

Los títulos de los Bonos que se emitan con cargo a la Línea serán desmaterializados.

### **7.6.6 PROCEDIMIENTO EN CASO DE AMORTIZACIÓN EXTRAORDINARIA.**

**(a)** Salvo que se indique lo contrario para una o más Series en la respectiva Escritura Complementaria que establezca sus condiciones, el Emisor podrá rescatar anticipadamente en forma total o parcial los Bonos que se emitan con cargo a esta Línea, a contar de la fecha que se indique en dichas Escrituras Complementarias para la respectiva Serie. Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de

Fomento o Pesos nominales, y sin perjuicio de lo indicado en las respectivas Escrituras Complementarias se especificará si los Bonos de la respectiva Serie o Sub-serie tendrán la opción de amortización extraordinaria a:

(i) el equivalente al saldo insoluto de su capital debidamente reajustado, si correspondiere, más los intereses devengados en el período que media entre el día siguiente al de la fecha de vencimiento de la última cuota de intereses pagada y la fecha fijada para el rescate;

(ii) el equivalente a la suma del valor presente de los pagos de intereses y amortizaciones de capital restantes establecidos en la respectiva Tabla de Desarrollo, descontados a la Tasa de Prepago, según ésta se define a continuación. Este valor corresponderá al determinado por el sistema valorizador de instrumentos de renta fija del sistema computacional de la Bolsa de Comercio, "SEBRA", o aquel sistema que lo suceda o reemplace, a la fecha del rescate anticipado, utilizando el valor nominal de cada Bono a ser rescatado anticipadamente y utilizando la señalada Tasa de Prepago; o

(iii) a un valor equivalente al mayor valor entre (i) y (ii).

Para los efectos de lo dispuesto en los literales (ii) y (iii) precedentes, la "Tasa de Prepago" será equivalente a la suma de la "Tasa Referencial" más un "Spread de Prepago".

La Tasa Referencial se determinará de la siguiente manera: Se ordenarán desde menor a mayor duración todos los instrumentos que componen las categorías *benchmark* de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, obteniéndose un rango de duraciones para cada una de las categorías *benchmark*. Si la duración del Bono valorizado a su tasa de colocación, considerando la primera colocación, si los respectivos Bonos se colocan en más de una oportunidad, está contenida dentro de alguno de los rangos de duraciones de las categorías *benchmark*, la Tasa Referencial corresponderá a la Tasa Benchmark informada por la Bolsa de Comercio para la categoría correspondiente. En caso que no se diere la condición anterior, se realizará una interpolación lineal en base a las duraciones y tasas de aquellos dos papeles que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías *benchmark*, y que se hubieren transado el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado, /x/ el primer papel con una duración lo más cercana posible pero menor a la duración del Bono a ser rescatado, e /y/ el segundo papel con una duración lo más cercana posible pero mayor a la duración del Bono a ser rescatado.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Unidades de Fomento, las categorías *benchmark* serán las categorías *benchmark* de renta fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Unidad de Fomento guión cero dos, Unidad de Fomento guión cero cinco, Unidad de Fomento guión cero siete, Unidad de Fomento guión diez y Unidad de Fomento guión veinte, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio.

Para el caso de aquellos Bonos emitidos en Pesos nominales, las Categorías Benchmark serán las Categorías Benchmark de Renta Fija de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile Pesos guión cero dos, Pesos guión cero cinco, Pesos guión cero siete y Pesos guión diez, de acuerdo al criterio establecido por la Bolsa de Comercio.

Si por parte de la Bolsa de Comercio se agregaran, sustituyeran o eliminaran categorías benchmark de Renta Fija por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República de Chile, se utilizarán los papeles punta de aquellas categorías benchmark, para papeles denominados en Unidades de Fomento o Pesos nominales según corresponda, que estén vigentes al Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso del rescate anticipado.

Para calcular el precio y la duración de los instrumentos, se utilizará el valor determinado por la "Tasa Benchmark una hora veinte minutos pasado meridiano" del "SEBRA", o aquél sistema que lo suceda o reemplace.

En aquellos casos en que se requiera realizar una interpolación lineal entre dos papeles según lo descrito anteriormente, se considerará el promedio de las transacciones de dichos papeles durante el Día Hábil Bancario previo a la publicación del aviso de rescate anticipado.

El "**Spread de Prepago**" para las colocaciones con cargo a la Línea será definido en la Escritura Complementaria correspondiente, en caso de contemplarse la opción de rescate anticipado.

Si la duración del Bono valorizado a la tasa de colocación resultare superior o inferior a las contenidas en el rango definido por las duraciones de los instrumentos que componen todas las categorías benchmark de Renta Fija o si la Tasa Referencial no pudiere ser determinada en la forma indicada anteriormente, el Emisor solicitará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar dos Días Hábiles Bancarios previos al día en que se publique el aviso de rescate anticipado, que solicite a al menos tres de los Bancos de Referencia una cotización de la tasa de interés de los bonos considerados en las categorías benchmark de renta fija de la Bolsa de Comercio de instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile y la Tesorería General de la República, cuyas duraciones sean inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, tanto para una oferta de compra como para una oferta de venta, las que deberán estar vigentes el Día Hábil Bancario previo al día en que se publique el aviso de rescate anticipado. Se considerará la cotización de cada Banco de Referencia como el punto medio entre ambas ofertas cotizadas. La cotización de cada Banco de Referencia así determinada, será a su vez promediada con las proporcionadas por los restantes Bancos de Referencia, y el resultado de dicho promedio aritmético constituirá la tasa de interés correspondiente a la duración inmediatamente superior e inmediatamente inferior a la duración del Bono, procediendo de esta forma a la determinación de la Tasa Referencial mediante interpolación lineal. La Tasa Referencial así determinada será definitiva para las partes.

Serán Bancos de Referencia los siguientes bancos: Banco de Chile, Banco BICE, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Chile, Banco Santander Chile, Banco del Estado de Chile, Banco de Crédito e Inversiones, Scotiabank, y Banco Security.

La Tasa de Prepago deberá determinarse el Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado. Para estos efectos, el Emisor deberá hacer el cálculo correspondiente y comunicar la Tasa de Prepago que se aplicará al Representante de los Tenedores de Bonos a más tardar a las diecisiete horas del Día Hábil Bancario previo al día de publicación del aviso del rescate anticipado;

**(b)** En caso que se rescate anticipadamente una parcialidad de los Bonos de alguna serie, el Emisor efectuará un sorteo ante notario para determinar los Bonos que se rescatarán. Para estos efectos, el Emisor publicará un aviso en el Diario y notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se vaya a efectuar el sorteo. En ese aviso y en las cartas se señalará el monto de Unidades de Fomento o Pesos nominales, en caso que corresponda, que se desea rescatar anticipadamente, con indicación de la o las series de los Bonos que se rescatarán, el valor del rescate y la tasa de rescate cuando corresponda, el notario ante el cual se efectuará el sorteo y el día, hora y lugar en que éste se llevará a efecto. A la diligencia del sorteo podrá asistir el Emisor, el Representante de los Tenedores de Bonos, el DCV y los Tenedores de Bonos que lo deseen. No se invalidará el procedimiento de rescate anticipado si al sorteo no asistieren algunas de las personas recién señaladas. Se levantará un acta de la diligencia por el respectivo notario en la que se dejará constancia del número y serie de los Bonos sorteados. El acta será protocolizada en los registros de escrituras públicas del notario ante el cual se hubiere efectuado el sorteo. El sorteo deberá verificarse con, a lo menos, quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en la cual se vaya a efectuar el rescate anticipado. Dentro de los cinco Días Hábiles Bancarios siguientes al sorteo se publicará por una vez en el Diario, con expresión del número y serie de cada uno de ellos, los Bonos que según el sorteo serán rescatados anticipadamente. Además, copia del acta se remitirá al DCV a más tardar al Día Hábil Bancario siguiente a la realización del sorteo, para que éste pueda informar a través de sus propios sistemas el resultado del sorteo a sus depositantes. Si en el sorteo resultaren rescatados Bonos desmaterializados, esto es, que estuvieren en depósito en el DCV, se aplicará lo dispuesto en el Reglamento del DCV para determinar los depositantes cuyos Bonos han sido rescatados, conforme lo dispuesto en el artículo nueve de la Ley del DCV;

**(c)** En caso que el rescate anticipado contemple la totalidad de los Bonos en circulación de una serie, se publicará un aviso por una vez en el Diario indicando este hecho y se notificará al Representante de los Tenedores de Bonos y al DCV mediante carta entregada en sus domicilios por notario público, todo ello con a lo menos quince Días Hábiles Bancarios de anticipación a la fecha en que se efectúe el rescate anticipado. Igualmente, se procurará que el DCV informe de esta circunstancia a sus depositantes a través de sus propios sistemas. El aviso de rescate anticipado incluirá el número de Bonos a ser rescatados, la tasa de rescate /cuando corresponda/ y el valor al que se rescatarán los Bonos afectos a rescate anticipado. La fecha elegida para efectuar el rescate anticipado deberá ser Día Hábil Bancario y el pago del capital y de los intereses devengados se hará conforme a lo señalado en el Contrato de Emisión. Los intereses y reajustes de los Bonos sorteados o de los amortizados extraordinariamente, cesarán y serán pagaderos desde la fecha en que se efectúe el pago de la amortización correspondiente.

Además, si durante la vigencia de la Línea, el Emisor vendiera, cediera, transfiriera, aportara o enajenara de cualquier forma, sea a título oneroso o gratuito, los Activos Esenciales, se verificará la **“Causal de Opción de Pago Anticipado”** descrita en el punto 7.8.2 del prospecto.

#### **7.6.7 DESCRIPCIÓN DE LAS GARANTÍAS ASOCIADAS A LA EMISIÓN.**

La Emisión no contempla garantías, salvo el derecho de prenda general sobre los bienes del Emisor de acuerdo con los artículos dos mil cuatrocientos sesenta y cinco y dos mil cuatrocientos sesenta y nueve del Código Civil.

#### **7.6.8 USO GENERAL DE LOS FONDOS.**

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos que se emitirán con cargo a la Línea se destinarán a /i/ el refinanciamiento de pasivos de corto y largo plazo del Emisor y/o sus Filiales, independientemente de que estén expresados en moneda nacional o extranjera; y/o /ii/ al financiamiento del programa de inversiones del Emisor y/o sus Filiales; y/o /iii/ a otros fines corporativos generales del Emisor y/o sus Filiales. El uso específico que el Emisor dará a los fondos obtenidos de cada Emisión se indicará en cada Escritura Complementaria.

#### **7.6.9 USO ESPECÍFICO DE LOS FONDOS.**

Los fondos se destinarán específicamente a los fines que se indiquen en las Escrituras Complementarias respectivas.

Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie P se destinarán al refinanciamiento de la siguiente deuda financiera no relacionada de mediano y corto plazo del Emisor: /i/ al prepago de la deuda estructurada tomada el año 2016 con Fondo de Inversión Larrain Vial Deuda Estructurada I, Fondo de Inversión Larrain Vial Deuda Retorno Absoluto y de Compass Latam High Yield Fondo de Inversión cuyo monto de capital adeudado asciende a USD 24.637.500, USD 1.125.000 y a USD 1.375.000, respectivamente, totalizando a esta fecha USD 27.137.500 por concepto de capital total adeudado, los que se considera prepagar totalmente junto a sus intereses devengados; y /ii/ al pago total o parcial de líneas de corto plazo con BCI Factoring S.A. por un total de \$2.724.797.686, Factoring Security por un total de \$3.109.898.444, Penta Financiero S.A. por un total de \$3.659.367.828 y ST Capital S.A. por un total de \$5.000.000.000.

#### **7.6.10 CLASIFICACIÓN DE RIESGO.**

Las clasificaciones de riesgo de la Línea son las siguientes:

**Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda.**

Categoría BB- (tendencia Positiva)

Con base en los estados financieros del 30 de junio de 2017.

**ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Ltda.**

Categoría BB+ (tendencia Estable)

Con base en los estados financieros del 31 de marzo de 2017.

**Clasificadora de Riesgo Humphreys Ltda.**

Categoría BB- (tendencia favorable)

Con base en los estados financieros del 30 de junio de 2017.

Durante los 12 meses previos la Sociedad o los valores cuya inscripción se solicita, no han sido objeto de clasificaciones de solvencia o similares, de carácter preliminar, por parte de otras entidades clasificadoras.

#### **7.6.11 PROCEDIMIENTO PARA BONOS CONVERTIBLES.**

Los bonos de esta emisión no serán convertibles.

#### **7.6.12 ARTÍCULO 104 DE LA LEY SOBRE IMPUESTO A LA RENTA.**

Los Bonos que se emitan con cargo a la Línea no se encuentran acogidos al régimen tributario establecido en el artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta contenida en el Decreto Ley N° 824, de 1974 y sus modificaciones posteriores.

## 7.7 CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DE LA EMISIÓN DE LOS BONOS SERIE P

**Monto Emisión a Colocar:** La Serie P considera Bonos por un valor nominal de hasta 1.000.000 de Unidades de Fomento.

Se deja expresa constancia que el Contrato de Emisión contempla que el Emisor sólo podrá colocar Bonos y/o tener Bonos vigentes colocados con cargo a la Línea, hasta por un valor nominal de 7.000.000 de Unidades de Fomento, considerando en conjunto tanto los Bonos colocados y vigentes emitidos con cargo a la Línea, como aquéllos colocados y vigentes emitidos con cargo al contrato de emisión de bonos por línea a treinta años plazo, celebrado por escritura pública otorgada en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo con fecha 24 de marzo de 2011, repertorio número 3.124-11, modificada por escrituras públicas otorgadas en esa misma notaría con fecha /i/ 5 de mayo de 2011, repertorio número 5.089-11, /ii/ 14 de noviembre de 2011, repertorio número 13.737-11, /iii/ 29 de diciembre de 2011, repertorio 16.214-11, /iv/ 30 de septiembre de 2013, repertorio número 14.572-2013, y /v/ 2 de noviembre de 2016, repertorio número 15.992-2016, inscrito en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros con fecha 26 de mayo de 2011, bajo el número de registro 668 /en adelante la “Línea a Treinta Años”/.

Con fecha 9 de junio de 2011 fueron colocados 3.000 bonos de la denominada Serie B con cargo a la Línea a Treinta Años, por un valor nominal de 3.000.000 de Unidades de Fomento. Por su parte, con fecha 24 de abril de 2017 fueron colocados 3.000 mil bonos de la denominada Serie G, por un valor nominal de 1.500.000 Unidades de Fomento y 3.000 bonos de la denominada Serie K, por un valor nominal de 1.500.000 Unidades de Fomento, ambas con cargo a la Línea. En consecuencia, a la fecha de la Escritura Complementaria se encuentran en circulación bonos emitidos con cargo a la Línea y a la Línea a Treinta Años, por un total de 6.000.000 de Unidades de Fomento.

En la Escritura Complementaria se dejó constancia que a dicha fecha se encontraban en circulación 3.000 bonos de la Serie G con cargo a la Línea, existiendo un remanente de 1.000 bonos de la Serie G que se encuentran pendientes de colocación. Asimismo, todos los Bonos las denominadas Serie D, Serie E y Serie F se encontraban pendientes de colocación. Adicionalmente, en la Escritura Complementaria se dejó expresa constancia que el Emisor no realizará nuevas colocaciones de Bonos de las denominadas Serie D, Serie E, Serie F y Serie G con cargo a la Línea.

Adicionalmente, los bonos Serie P se encuentran sujetos a las restricciones y limitaciones indicadas en la Sección 7.8 siguiente.

**Código Nematécnico:** BCSMU-P

**Series:** Los Bonos Serie P se emiten en una sola serie denominada “Serie P”.

**Cantidad de Bonos:** La Serie P comprende en total la cantidad de dos mil bonos.

**Cortes:** Cada Bono Serie P tiene un valor nominal de quinientas Unidades de Fomento.

**Valor Nominal de la Serie:** La Serie P tiene un valor nominal de hasta 1.000.000 de Unidades de Fomento.

**Reajutable/No Reajutable:** Los Bonos de la Serie P estarán expresados en Unidades de Fomento y, por tanto, el monto de los mismos se reajustará según la variación que experimente el valor de la Unidad de Fomento, debiendo pagarse en su equivalente en Pesos al día del vencimiento del respectivo cupón.

**Tasa de Interés:** Los Bonos de la Serie P devengarán, sobre el capital insoluto expresado en Unidades de Fomento, un interés de 3,00% anual, compuesto, vencido, calculado sobre la base de semestres iguales de 180 días, equivalente a 1,4889 % semestral.

**Fecha de Inicio Devengo de Intereses y Reajustes:** Los intereses se devengarán desde el 25 de septiembre de 2017 y se pagarán en las fechas que se indican en la Tabla de Desarrollo siguiente.

**Cupones y Tabla de Desarrollo:** Los Bonos de la Serie P llevan cuatro cupones para el pago de intereses y amortizaciones de capital, de los cuales los tres primeros serán para el pago de intereses y el último para el pago de intereses y amortización de capital.

SMU  
SERIE P

Valor Nominal	UF 500
Intereses	Semestral
Tasa de carátula anual	3,00% anual
Tasa de carátula semestral	1,4889% semestral
Fecha Inicio Devengo Intereses	25 de septiembre de 2017
Fecha Vencimiento	25 de septiembre de 2019
Prepago a partir de	n.a.

Cupón	Cuota de Intereses	Cuota de Amortizaciones	Fecha de Vencimiento	Interés	Amortización	Valor Cuota	Saldo insoluto
1	1		25 de marzo de 2018	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
2	2		25 de septiembre de 2018	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
3	3		25 de marzo de 2019	7,4445	0,0000	7,4445	500,0000
4	4	1	25 de septiembre de 2019	7,4445	500,0000	507,4445	0,0000

**Fecha Amortización Extraordinaria:** Los Bonos Serie P no contemplan la opción del Emisor de rescate anticipado total o parcial.

**Plazo de Colocación:** El plazo de colocación de los Bonos Serie P será de 12 meses, contado a partir de la fecha de la emisión del oficio por el que la Superintendencia de Valores y Seguros autorice la emisión de los Bonos Serie P. Los Bonos Serie P que no se colocaren en dicho plazo quedarán sin efecto.

**Plazo de vencimiento:** Los Bonos de la Serie P vencerán el 25 de septiembre de 2019.

**Uso Específico de Fondos:** Los fondos provenientes de la colocación de los Bonos Serie P se destinarán al refinanciamiento de la siguiente deuda financiera no relacionada de mediano y corto plazo del Emisor: (i) al prepago de la deuda estructurada tomada el año 2016 con Fondo de Inversión Larrain Vial Deuda Estructurada I, Fondo de Inversión Larrain Vial Deuda Retorno Absoluto y de Compass Latam High Yield Fondo de Inversión cuyo monto de capital adeudado asciende a USD 24.637.500, USD 1.125.000 y a USD 1.375.000, respectivamente, totalizando a esta fecha USD 27.137.500 por concepto de capital total adeudado, los que se considera prepagar totalmente junto a sus intereses devengados; y (ii) al pago total o parcial de líneas de corto plazo con BCI Factoring S.A. por un total de \$2.724.797.686, Factoring Security por un total de \$3.109.898.444, Penta Financiero S.A. por un total de \$3.659.367.828 y ST Capital S.A. por un total de \$5.000.000.000.

## 7.8 RESGUARDOS Y COVENANTS A FAVOR DE LOS TENEDORES DE BONOS:

### 7.8.1 OBLIGACIONES, LIMITACIONES Y PROHIBICIONES DEL EMISOR.

Mientras el Emisor no haya pagado a los Tenedores el total del capital, reajustes e intereses de los Bonos que se coloquen con cargo a la Línea, el Emisor se sujetará a las siguientes obligaciones, limitaciones y prohibiciones, sin perjuicio de otras que le sean aplicables conforme a las normas generales de la legislación pertinente:

**Uno: Cumplimiento de la legislación aplicable.** Cumplir con las leyes, reglamentos y demás disposiciones legales que le sean aplicables, debiendo incluirse en dicho cumplimiento, sin limitación alguna, el pago en tiempo y forma de todos los impuestos, tributos, tasas, derechos y cargos que afecten al propio Emisor o a sus bienes muebles e inmuebles, salvo aquellos que impugne de buena fe y de acuerdo a los procedimientos judiciales y/o administrativos pertinentes, y siempre que, en este caso, se mantengan reservas adecuadas para cubrir tal contingencia, de conformidad con las normas contables generalmente aceptadas en la República de Chile;

**Dos: Sistemas de Contabilidad y Auditoría.** A. El Emisor deberá establecer y mantener adecuados sistemas de contabilidad sobre la base de las normas IFRS o aquéllas que al efecto estuvieren vigentes, como asimismo, contratar y mantener a una empresa de auditoría externa independiente de reconocido prestigio, nacional o internacional, para el examen y análisis de los Estados Financieros del Emisor y de sus Filiales Relevantes, respecto de los cuales tal empresa deberá emitir una opinión al treinta y uno de diciembre de cada año.

B. Sin perjuicio de lo anterior, se acuerda expresamente que

/i/ si por disposición de la SVS se modificare la normativa contable actualmente vigente sustituyendo las normas IFRS o los criterios de valorización de los activos o pasivos registrados en dicha contabilidad, y ello afectare una o más obligaciones, limitaciones o prohibiciones contempladas en la cláusula décima o en la cláusula décimo primera del Contrato de Emisión, en adelante los "Resguardos" y/o

/ii/ si se modificaren por la entidad facultada para definir las normas contables IFRS los criterios de valorización establecidos para las partidas contables de los actuales Estados Financieros, y ello afectare uno o más de los Resguardos, el Emisor dentro un plazo de treinta días contados desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, deberá exponer estos cambios al Representante de los Tenedores de Bonos y solicitar a su empresa de auditoría externa que, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de esa solicitud, procedan a adaptar los respectivos Resguardos según la nueva situación contable. El Emisor y el Representante deberán modificar el Contrato de Emisión a fin de ajustarlo a lo que determinen los referidos auditores dentro del plazo de diez días contados a partir de la fecha en que los auditores evacuen su informe, debiendo el Emisor ingresar a la SVS la solicitud relativa a esta modificación al Contrato de Emisión, junto con la documentación respectiva. Para lo anterior no se necesitará el consentimiento previo de la Junta de Tenedores de Bonos, sin perjuicio de lo cual, el Representante deberá informar a los Tenedores de Bonos respecto de las modificaciones al Contrato de Emisión mediante una publicación en el Diario dentro del plazo de veinte días contados desde la aprobación de la SVS a la modificación del Contrato de Emisión respectiva. En los casos mencionados

precedentemente, y mientras el Contrato de Emisión no sea modificado conforme al procedimiento anterior, no se considerará que el Emisor ha incumplido el Contrato de Emisión cuando a consecuencia exclusiva de dichas circunstancias el Emisor dejare de cumplir con uno o más Resguardos. Se deja constancia que el procedimiento indicado en la presente disposición tiene por objetivo resguardar cambios generados exclusivamente por disposiciones relativas a materias contables y, en ningún caso, aquellos generados por variaciones en las condiciones de mercado que afecten al Emisor.

C.- Por otra parte, no será necesario modificar el Contrato de Emisión en caso que sólo se cambien los nombres de las cuentas o partidas de los Estados Financieros actualmente vigentes y/o se realizaran nuevas agrupaciones de dichas cuentas o partidas, afectando la definición de las cuentas y partidas referidas en el Contrato de Emisión y ello afectare o no a uno o más de los Resguardos del Emisor. En este caso, el Emisor deberá informar al Representante de los Tenedores de Bonos dentro del plazo de quince Días Hábiles Bancarios contado desde que las nuevas disposiciones hayan sido reflejadas por primera vez en sus Estados Financieros, debiendo acompañar a su presentación un informe de su empresa de auditoría externa que explique la manera en que han sido afectadas las definiciones de las cuentas y partidas descritas en el Contrato de Emisión.

**Tres: Información al Representante.** Enviar al Representante, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales. Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los treinta Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados. Finalmente, el Emisor se obliga a informar al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, particularmente las que se señalan en este punto 7.8.1, así como el cálculo de los indicadores financieros señalados en los números siete, ocho y nueve de este punto 7.8.1 y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas;

**Cuatro:** Notificar al Representante de las citaciones a juntas ordinarias o extraordinarias de accionistas, cumpliendo con las formalidades y dentro de los plazos propios de la citación a los accionistas, establecidos en los estatutos sociales o en la Ley de Sociedades Anónimas y en su Reglamento;

**Cinco:** Dar aviso por escrito al Representante, en igual fecha en que deba informarse a la Superintendencia, de todo Hecho Esencial, según lo establecido en la legislación aplicable y en las normas dictadas al efecto por la SVS, que no tenga la calidad de reservado, o de cualquier infracción a sus obligaciones emanadas del Contrato de Emisión, tan pronto como el hecho o la infracción se produzca o llegue a su conocimiento. El documento en que se cumpla con esta obligación deberá ser suscrito por el Gerente General del Emisor o por quien haga sus veces o esté autorizado y, en cuanto proceda, por sus auditores externos, y deberá ser remitido al Representante mediante correo certificado;

**Seis:** No efectuar inversiones en instrumentos emitidos por partes relacionadas, ni efectuar con estas partes otras operaciones ajenas al giro habitual, en condiciones que sean más desfavorables al Emisor en relación a las que imperen en el mercado, según lo dispuesto en el artículo ciento cuarenta y siete de la Ley de Sociedades Anónimas. Se estará a la definición de "partes relacionadas" que da el artículo ciento cuarenta y seis de la Ley de Sociedades Anónimas;

**Siete:** Mantener en sus Estados Financieros trimestrales, a contar del 31 de diciembre de 2019, un nivel de Endeudamiento Financiero Neto menor o igual a 1,3 veces. Para estos efectos, el nivel de Endeudamiento Financiero Neto estará definido como la razón entre los Pasivos Financieros Netos y el Patrimonio Total del Emisor;

**Ocho:** Mantener en sus Estados Financieros trimestrales un nivel de Cobertura de Gasto Financiero Neto, en adelante el "Nivel de Cobertura", mayor o igual a: /Uno/ 1,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2016 y hasta el 30 de septiembre de 2017; /Dos/ 2 veces a partir del 31 de diciembre del 2017 y hasta el 30 de septiembre de 2018; /Tres/ 2 veces a partir del 31 de diciembre de 2018 y hasta el 30 de septiembre de 2019; y /Cuatro/ 2,5 veces a partir del 31 de diciembre de 2019 y por el resto de la duración del Contrato de Emisión.

Se entenderá por Cobertura de Gastos Financieros Neto la razón entre el EBITDA del Emisor de los últimos doce meses y los Gastos Financieros Netos del Emisor de los últimos doce meses. Para estos efectos, no se considerará como un incumplimiento del presente numeral octavo el caso de que la Cobertura de Gastos Financieros Neto sea negativa producto de que los Gastos Financieros Netos fueren negativos. El Emisor se obliga a incluir en las Notas a los Estados Financieros Consolidados que debe reportar trimestralmente a la SVS, el nivel en que se encuentra el índice descrito en el presente numeral, indicando el detalle y monto de cada una de las cuentas que los componen;

**Nueve:** Mantener, durante toda la vigencia de la presente emisión de bonos, los ingresos provenientes de las áreas de negocios de supermercados, materiales de construcción, mejoramiento del hogar, *retail*, venta al por mayor y al detalle, y evaluación, otorgamiento y administración de créditos, a un nivel equivalente, al menos, a un setenta por ciento de los ingresos totales consolidados del Emisor, correspondiente a la cuenta Ingresos de Actividades Ordinarias de los Estados Financieros del Emisor, medidos trimestralmente sobre períodos retroactivos de doce meses. Al 30 de junio de 2017 corresponden al 100% de los ingresos consolidados;

**Diez:** Mientras existan bonos en circulación con cargo a la presente Línea, el Emisor se obliga a no constituir prendas sobre sus Activos Esenciales; y

**Once:** Contratar y mantener seguros que protejan los activos operacionales del Emisor de acuerdo a las prácticas usuales para industrias de la naturaleza del Emisor. Este último velará porque sus Filiales se ajusten a la misma condición.

## 7.8.2 MANTENCIÓN, SUSTITUCIÓN O RENOVACIÓN DE ACTIVOS:

**Activos Esenciales:** Si durante la vigencia de la Línea, el Emisor vendiera, cediera, transfiriera, aportara o enajenara de cualquier forma, sea a título oneroso o gratuito, los Activos Esenciales, se verificará la **“Causal de Opción de Pago Anticipado”**, en virtud de la cual, el Emisor deberá ofrecer a cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles –según dicho término se define más adelante– una opción de rescate voluntario en idénticas condiciones para todos ellos, en conformidad con lo establecido en el artículo ciento treinta de la Ley de Mercado de Valores y con arreglo a los términos que se indican más abajo.

Sin perjuicio de lo indicado anteriormente, no se entenderá que se ha vendido, transferido, cedido, aportado o enajenado el Activo Esencial en el caso que la venta, cesión, transferencia, aporte o enajenación se haga a una Filial del Emisor. En este caso, el Emisor deberá mantener la calidad de sociedad matriz, directa o indirecta, de aquella sociedad a la que transfiera o aporte el Activo Esencial, y ésta no podrá a su vez, vender, ceder, transferir, aportar o enajenar de cualquier forma, sea a título oneroso o gratuito, el Activo Esencial, salvo que esta operación se haga con una Filial, directa o indirecta, del Emisor, o suya, de la que deberá seguir siendo matriz. La Filial del Emisor a la que se traspase el Activo Esencial, o la filial de ésta que pudiera adquirirlo a su vez, serán solidariamente obligados al pago de los Bonos emitidos en virtud del Contrato de Emisión.

El Emisor deberá enviar al Representante los antecedentes que permitan verificar el cumplimiento de lo indicado en este número. Según ya se indicó, tan pronto se verifique la Causal de Opción de Pago Anticipado, nacerá para cada uno de los Tenedores de Bonos Elegibles la opción de exigir al Emisor durante el plazo de ejercicio de la opción, según este término se define más adelante, el pago anticipado de la totalidad de los Bonos de que sea titular, en adelante la **“Opción de Pago Anticipado”**.

En caso de ejercerse la Opción de Pago Anticipado por un Tenedor de Bonos Elegible, la que tendrá carácter individual y no estará sujeta de modo alguno a las mayorías establecidas en las cláusulas referidas a las Juntas de Tenedores de Bonos del Contrato de Emisión, se pagará a aquél una suma igual al monto del capital insoluto de los Bonos de que sea titular, más los intereses devengados y no pagados hasta la fecha en que se efectúe el pago anticipado, en adelante la **“Cantidad a Prepagar”**.

El Emisor deberá informar la ocurrencia de la Causal de Opción de Pago Anticipado al Representante de los Tenedores de Bonos, tan pronto como ello ocurra o llegue a su conocimiento. Contra el recibo de dicha comunicación, el Representante de los Tenedores de Bonos, deberá citar a una Junta de Tenedores de Bonos a la brevedad posible, pero en todo caso, no más allá de treinta Días Hábiles Bancarios contados desde la fecha en que haya recibido el respectivo aviso por parte del Emisor, a fin de informar a dichos Tenedores de Bonos acerca de la ocurrencia de la Causal de Opción de Pago Anticipado. Dentro del plazo de treinta Días Hábiles Bancarios contado desde la fecha de celebración de la respectiva Junta de Tenedores de Bonos, en adelante el **“Plazo de Ejercicio de la Opción”**, los Tenedores de Bonos que de acuerdo a la ley hayan tenido derecho a participar en dicha Junta, sea que hayan o no concurrido a la misma /en adelante los **“Tenedores de Bonos Elegibles”**/ podrán ejercer la Opción de Pago Anticipado mediante comunicación escrita enviada al Representante de los Tenedores de

Bonos, por carta certificada o por presentación escrita entregada en el domicilio del Representante de los Tenedores de Bonos, mediante Notario Público que así lo certifique. El ejercicio de la Opción de Pago Anticipado será irrevocable y deberá referirse a la totalidad de los Bonos de que el respectivo Tenedor de Bonos Elegible sea titular. La circunstancia de no enviar la referida comunicación o enviarla fuera de plazo o forma, se tendrá como rechazo al ejercicio de la Opción de Pago Anticipado por parte del Tenedor de Bonos Elegible. La cantidad a prepagar deberá ser pagada por el Emisor a los Tenedores de Bonos Elegibles que hayan ejercido la Opción de Pago Anticipado en una fecha determinada por el Emisor, que deberá ser entre la del vencimiento del Plazo de Ejercicio de la Opción y los sesenta Días Hábiles Bancarios siguientes a dicha fecha. Se deberá publicar un aviso en el Diario, indicando la fecha y lugar de pago, con una anticipación de a lo menos veinte Días Hábiles Bancarios a la señalada fecha de pago. El pago se efectuará contra la presentación y cancelación de los títulos y cupones respectivos, en el caso de Bonos materializados, o contra la presentación del certificado correspondiente, que para el efecto otorgará el DCV, de acuerdo a lo establecido en la Ley del DCV y su Reglamento, en el caso de Bonos desmaterializados.-

### 7.8.3 MAYORES MEDIDAS DE PROTECCIÓN

Los Tenedores de Bonos, por intermedio del Representante de los Tenedores de Bonos y previo acuerdo de la Junta de Tenedores de Bonos, adoptado con el quórum establecido en el artículo ciento veinticuatro de la Ley de Mercado Valores, esto es, con la mayoría absoluta de los votos de los Bonos presentes en una Junta constituida con la asistencia de la mayoría absoluta de los votos de los Bonos en circulación emitidos con cargo a esta Línea, en primera citación, o con los que asistan, en segunda citación, podrán hacer exigible íntegra y anticipadamente el capital insoluto, los reajustes y los intereses devengados por la totalidad de los Bonos emitidos con cargo a esta Línea, aceptando por lo tanto, que todas las obligaciones asumidas para con los Tenedores de Bonos en virtud del Contrato de Emisión se consideren como de plazo vencido, en la misma fecha en que la junta de Tenedores de Bonos adopte el acuerdo respectivo, en caso que ocurriere uno o más de los siguientes eventos y mientras los mismos se mantengan vigentes:

**Uno: Mora o Simple Retardo en el Pago de los Bonos:** Si el Emisor incurriera en mora o simple retardo en el pago de cualquiera cuota de capital, debidamente reajustado si correspondiere, o de capital e intereses de los Bonos emitidos en conformidad a la Línea, sin perjuicio de la obligación de pagar los intereses penales que correspondan. No constituirá mora o simple retardo, el atraso en el cobro en que incurran los Tenedores de los Bonos;

**Dos: Declaraciones Falsas o Incompletas:** Si cualquier declaración efectuada por el Emisor en los Documentos de la Emisión o en los instrumentos otorgados o suscritos con motivo de la obligación de información derivada del Contrato de Emisión, fuere o resultare ser dolosamente falsa o dolosamente incompleta, y no hubiere subsanado tal infracción dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que hubiese sido requerido por escrito para tales efectos por el Representante mediante correo certificado;

**Tres: Incumplimiento de Otras Obligaciones del Contrato de Emisión:** Si el Emisor infringiera cualquiera de las obligaciones indicadas en el punto 7.8.1 anterior, adquiridas en virtud del Contrato de Emisión y no hubiere subsanado tal infracción dentro de: (a) noventa días siguientes tratándose de las obligaciones de carácter financiero, indicada en los numerales siete, ocho y nueve del punto 7.8.1 anterior;

o (b) dentro de los sesenta días siguientes tratándose de las demás obligaciones, a contar de la fecha, en ambos casos, en que hubiese sido requerido por escrito para tales efectos por el Representante mediante correo certificado. El Representante de los Tenedores de Bonos deberá despachar al Emisor el aviso antes mencionado dentro de los tres Días Hábiles Bancarios siguientes a la fecha en que hubiere verificado el respectivo incumplimiento o infracción del Emisor;

**Cuatro: Mora o Simple Retardo en el Pago de Obligaciones:** Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes no subsanare dentro de un plazo de sesenta días hábiles una situación de mora o simple retardo en el pago de obligaciones de dinero que, individualmente o en su conjunto, exceda el equivalente al cinco por ciento del Total de Activos del Emisor, según se registre en su último Estado Financiero trimestral, y la fecha de pago de las obligaciones incluidas en ese monto no se hubieran expresamente prorrogado y/o pagado. En dicho monto no se considerarán las obligaciones que se encuentren sujetas a juicios o litigios pendientes por obligaciones no reconocidas por el Emisor en su contabilidad.- Para estos efectos, se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación del Estado Financiero respectivo;

**Cinco: Aceleración de Créditos:** Si cualquier otro acreedor del Emisor o de sus Filiales Relevantes cobrare legítimamente a aquél o a ésta la totalidad de un crédito por préstamo de dinero sujeto a plazo, en virtud de haber ejercido el derecho de anticipar el vencimiento del respectivo crédito por una causal de incumplimiento por parte del Emisor o de sus Filiales Relevantes contenida en el contrato que dé cuenta del respectivo préstamo. Se exceptúan, sin embargo, los casos en que la causal consista en el incumplimiento de una obligación de préstamo de dinero cuyo monto no exceda del equivalente del cinco por ciento del Total de Activos Consolidados del Emisor, según se registre en su último Estado Financiero trimestral.- Para estos efectos, se usará como base de conversión el tipo de cambio o paridad utilizado en la preparación del Estado Financiero respectivo;

**Seis: Quiebra o Insolvencia:** Si el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes (i) fuere declarado en quiebra; (ii) formulare proposiciones de convenio judicial preventivo a sus acreedores; (iii) hiciere alguna declaración por medio de la cual reconozca su incapacidad para pagar sus obligaciones en los respectivos vencimientos; o, (iv) no subsanare dentro del plazo de sesenta días, contados desde la respectiva ocurrencia, una situación de cesación de pagos o insolvencia;

**Siete: Disolución del Emisor.** Si se modificare el plazo de duración del Emisor o de cualquiera de sus Filiales Relevantes a una fecha anterior al plazo de vigencia de los Bonos o si se disolviera o liquidare el Emisor o cualquiera de sus Filiales Relevantes antes del vencimiento de los Bonos, a excepción de aquellos procesos de reorganización empresarial, en que todas las obligaciones emanadas del Contrato de Emisión y sus Escrituras Complementarias sean asumidas o sean aplicables a la o las sociedades que sobrevivan a esos procesos de reorganización empresarial, sin excepción alguna.-

#### **7.8.4 EVENTUAL FUSIÓN, DIVISIÓN O TRANSFORMACIÓN DEL EMISOR Y CREACIÓN Y ABSORCIÓN DE FILIALES.**

**Uno: Fusión:** En caso de fusión del Emisor con otra u otras sociedades, sea por creación o por incorporación, la nueva sociedad que se constituya o la absorbente, en su caso, asumirá todas y cada una de las obligaciones que el Contrato de Emisión impone al Emisor, comprometiéndose este último a realizar sus mejores

esfuerzos para no perjudicar la clasificación de riesgo de los Bonos emitidos bajo este Contrato de Emisión, como resultado de la fusión;

**Dos: División:** Si el Emisor se dividiere, serán responsables solidariamente de las obligaciones estipuladas en el Contrato de Emisión todas las sociedades que de la división surjan, sin perjuicio de que entre ellas pueda estipularse que las obligaciones de pago de los Bonos serán proporcionales a la cuantía del Patrimonio Total del Emisor que a cada una de ellas se asigne u otra proporción cualquiera;

**Tres: Transformación:** Si el Emisor alterare su naturaleza jurídica, todas las obligaciones emanadas del Contrato de Emisión serán aplicables a la sociedad transformada, sin excepción alguna;

**Cuatro: Creación de filiales:** En el caso de creación de una filial directa, ella no afectará los derechos de los Tenedores de Bonos ni las obligaciones del Emisor bajo el Contrato de Emisión;

**Cinco: Absorción de filiales:** En el caso de la absorción de una filial directa, ella no afectará los derechos de los Tenedores de Bonos ni las obligaciones del Emisor bajo el Contrato de Emisión.

## **8 DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN**

### **8.1 MECANISMO DE COLOCACIÓN**

La colocación de los Bonos se realizará a través de intermediarios bajo la modalidad de mejores esfuerzos (*best efforts*).

### **8.2 PLAZO DE COLOCACIÓN**

El plazo de colocación de los bonos Serie P será de 12 meses contado desde la fecha de la emisión del Oficio por el que la Superintendencia de Valores y Seguros autorice la emisión de dichos bonos. Los bonos de la Serie P que no se colocaren en dichos plazos quedarán sin efecto.

### **8.3 COLOCADORES**

Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa.

### **8.4 RELACIÓN CON COLOCADORES**

No existe relación.

## **9 INFORMACIÓN A LOS TENEDORES DE BONOS**

El Emisor divulgará e informará a los Tenedores de Bonos por medio de los antecedentes entregados a la SVS y al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda información a que le obligue la Ley o dicha Superintendencia en conformidad a las normas vigentes.

### **9.1 LUGAR DE PAGO**

Los pagos se efectuarán en la oficina principal del Banco Pagador (Banco Bice) ubicada en Teatinos 220, en horario bancario normal de atención a público.

### **9.2 FORMA DE AVISOS DE PAGO**

El Emisor divulgará e informará a los Tenedores de Bonos por medio de los antecedentes entregados a la SVS y al Representante de los Tenedores de Bonos, de toda información a que le obligue la Ley o dicha Superintendencia en conformidad a las normas vigentes.

### **9.3 INFORMES FINANCIEROS Y DEMÁS INFORMACIÓN QUE EL EMISOR PROPORCIONARÁ A LOS TENEDORES DE BONOS**

El Emisor deberá enviar al Representante de los Tenedores de Bonos, en el mismo plazo en que deba entregarla a la SVS, copia de toda la información que conforme a la legislación chilena esté obligado a enviar a ésta última y siempre que no tenga la calidad de información reservada. El Emisor deberá también enviar al Representante, en el mismo plazo en que deban entregarse a la Superintendencia, copia de sus Estados Financieros trimestrales y anuales, los que estarán disponibles en la página web del Emisor [www.smu.cl](http://www.smu.cl) y en la página web de la SVS [www.svs.cl](http://www.svs.cl). Asimismo, el Emisor enviará al Representante copias de los informes de clasificación de riesgo de la presente Línea, a más tardar dentro de los treinta Días Hábiles Bancarios siguientes a aquél en que sean recibidos de sus clasificadores privados.

Finalmente, el Emisor se obliga a informar al Representante de los Tenedores de Bonos, dentro del mismo plazo en que deban entregarse los Estados Financieros a la SVS, del cumplimiento continuo y permanente de las obligaciones contraídas en el Contrato de Emisión, así como el cálculo de los indicadores financieros señalados en dicho punto 7.8.1 de este Prospecto, y cualquier otra información relevante que requiera la Superintendencia acerca de él, que corresponda ser informada a acreedores y/o accionistas.-

**10 OTRA INFORMACIÓN**

**10.1 REPRESENTANTE DE LOS TENEDORES DE BONOS**

Banco BICE, con domicilio en Teatinos 220, Comuna y ciudad de Santiago.

**10.2 ENCARGADO DE LA CUSTODIA**

Atendido a que los Bonos son desmaterializados, Depósito Central de Valores S.A., Depósito de Valores, con domicilio en calle Apoquindo 4001, Piso 12, comuna de Las Condes, Santiago ha sido designado por el Emisor a efectos de que mantenga en depósitos los Bonos.

**10.3 PERITO(S) CALIFICADO(S)**

No corresponde.

**10.4 ADMINISTRADOR EXTRAORDINARIO**

No corresponde.

**10.5 RELACIÓN CON REPRESENTANTE DE LOS TENEDORES DE BONOS, ENCARGADO DE LA CUSTODIA, PERITO(S) CALIFICADO(S) Y ADMINISTRADOR EXTRAORDINARIO**

No existe relación.

**10.6 ASESORES LEGALES EXTERNOS**

Morales, Besa y Compañía Limitada.

**10.7 AUDITORES EXTERNOS QUE PARTICIPAN EN LA EMISIÓN**

No corresponde.

**10.8 ASESORES QUE COLABORARON EN LA PREPARACIÓN DEL PROSPECTO**

Credicorp Capital S.A., Corredores de Bolsa.