



Presentación Corporativa

Cencosud Shopping S.A.

Al 30 de junio,

2019

DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Cencosud Shopping S.A. ("Cencosud Shopping") únicamente con fines informativos y no debe ser interpretado como una solicitud o una oferta para comprar o vender valores y no debe ser entendido como consejo de inversión o de otro tipo. Ninguna representación o garantía, expresa o implícita, se proporciona en relación con la exactitud, integridad, confiabilidad de la información contenida en el presente documento. Las opiniones expresadas en esta presentación están sujetas a cambios sin previo aviso y Cencosud Shopping tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento. La información contenida en este documento no pretende ser completa.

Cencosud Shopping y sus respectivas filiales, agentes, directores, socios y empleados aceptan responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño

de cualquier tipo que surjan de la utilización de la totalidad o parte de este material.

Esta presentación puede contener afirmaciones que son a futuro sujetas a riesgos e incertidumbres y factores, que se basan en las expectativas actuales y proyecciones sobre eventos futuros y tendencias que pueden afectar al negocio de Cencosud Shopping. Se le advierte que dichas declaraciones prospectivas no son garantías de rendimiento futuro. Hay varios factores que pueden afectar negativamente a las estimaciones y supuestos en que se basan estas declaraciones a futuro, muchos de los cuales están fuera de nuestro control.

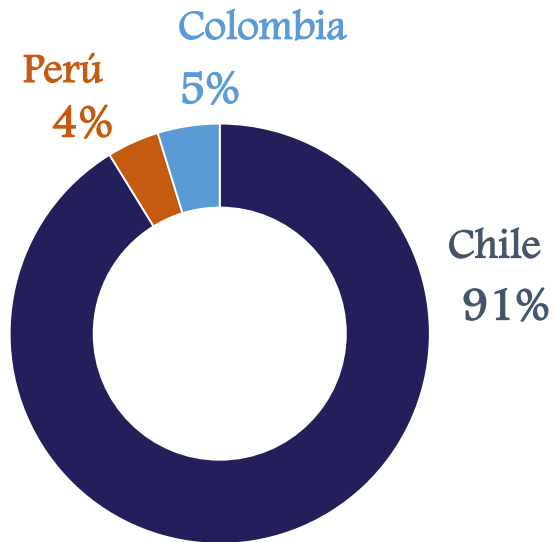
DESTACADOS DE INVERSIÓN



- 1 | Portfolio *Best-in-class* con ubicaciones privilegiadas en Chile y creciente exposición a Perú y Colombia
- 2 | Historia de crecimiento sostenido combinado con una estrategia a largo plazo de expansión
- 3 | Propuesta de valor fundamentada en ubicaciones únicas, accesos incomparables, arrendatarios de clase mundial y cultura centrada en el cliente
- 4 | Enfoque comercial con énfasis en generación de valor a largo plazo a través de optimización de ingresos, estabilidad de flujos y recuperación de gastos
- 5 | Operador más eficiente del sector respaldado por un balance financiero robusto para avalar crecimiento futuro
- 6 | Equipo de gestión experimentado con amplia experiencia en la industria y adaptación proactiva a las últimas tendencias de tecnología y sostenibilidad

CENCOSUD SHOPPING EN UNA MIRADA

GLA POR PAÍS



83.2%

En las 5 ciudades más grandes del país

57.8%

En capitales



GLA Total¹ = 1.371.611 m²

1. Total incluye 93.988 m² de las Torres de Costanera Center.
 2. Una parcela con un supermercado y un shopping center en construcción.

PRESENCIA GEOGRÁFICA

Colombia Moody's Baa2 FitchRatings BBB

- 1 Centro Comercial
- 3 Power Centers

Peru Moody's A3 FitchRatings BBB+

- 1 Centro Comercial
- 1 Power Center
- 2 terrenos²

Chile Moody's A1 FitchRatings A

- 10 Centros Comerciales
- 23 Power Centers
- Torres Costanera
- 3 terrenos

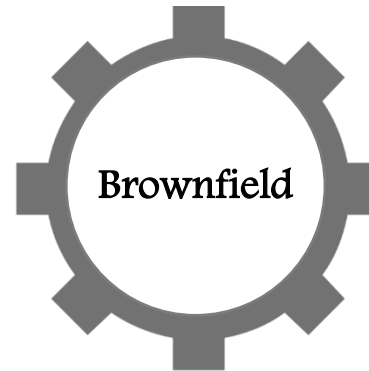
- Presencia de Centros Comerciales
- Presencia de Power Centers
- Presencia de ambos formatos



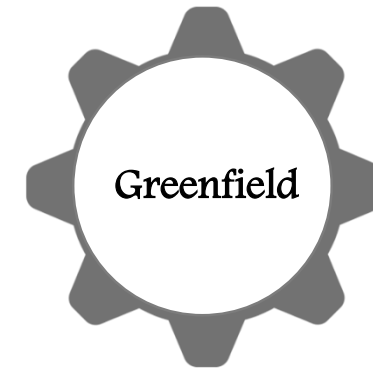
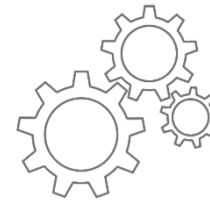
ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN A LARGO PLAZO



- ✓ Maximización del potencial de GLA
- ✓ Reasignación de propuesta de valor
- ✓ Optimización del mix de arrendatarios



- ✓ Expansión de GLA adicional
- ✓ Consolidación de operaciones en áreas de influencia
- ✓ Oferta de clientes más amplia y atractiva



- ✓ Desarrollo de nuevas áreas de influencia.
- ✓ Desarrollo de nuevos proyectos

El Llano



La Molina



La 65



ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

CLP MM A JUNIO 2019

- Los **ingresos**¹ aumentaron 298,6% respecto a 2T18, principalmente por la incorporación de nuevos activos en Chile, Perú y Colombia, después de la restructuración societaria y aumento de capital de la Compañía¹.
- El **Resultado Operacional** aumentó 212,0% reflejando la incorporación de los activos antes mencionados, generando mayores resultados y una mayor revaluación de activos.
- El **Resultado no-operacional** disminuyó 129,3% debido a mayores costos financieros asociados a la mayor deuda como resultado de la incorporación de los activos antes mencionados y la adopción de IFRS16, además de un menor resultado por unidades de reajuste, el cual refleja la mayor variación de la IF en 2T19 respecto

	2T19	2T18	Var. a/a (%)
Ingresos	55.871	14.017	298,6%
Costo de Ventas	-1.312	-2.160	-39,2%
Ganancia Bruta	54.559	11.858	360,1%
Margen Bruto	98%	85%	1.306 bps
Gasto de Administración y Ventas	-1.898	-342	454,6%
Otros ingresos, por función	51.165	21.814	134,6%
Otras ganancias (pérdidas)	226	19	1113,7%
Resultado Operacional	104.052	33.348	212,0%
Costos Financieros Netos	-13.762	-7.742	77,8%
Variaciones por Diferencias de tipo de Cambio	-1	0	n.a.
Resultado por Unidades de Reajuste	-13.730	-4.248	223,2%
Resultado No operacional	-27.493	-11.990	129,3%
Resultado antes de impuestos	76.558	21.358	258,5%
Impuesto a la renta	-18.497	-8.074	129,1%
Ganancia (pérdida)	58.062	13.284	337,1%
EBITDA Ajustado	52.900	11.372	350,9%
Margen EBITDA Ajustado	94,7%	83,7%	1.098 bps

1. Los resultados del trimestre incluyen un mes de operación de los activos de Perú y Colombia (junio 2019).

DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

- **Same Store Sales (SSS):** A pesar del débil consumo interno, el SSS en Chile mostró una mejora respecto a 1T19. En Perú, el SSS se vio impactado por una alta base de comparación debido al Mundial de Fútbol en 2T18.
- **Same Store Rent (SSR):** A pesar del menos SSS, SSR se mantuvo positivo en todos los países.
- En Chile, el Costo de Ocupación disminuyó en comparación a 1T19 debido al menor costo por gastos comunes, alcanzando 9,4%. Perú y Colombia tienen un menor costo de ocupación en comparación a Chile.
- Las visitas a nuestros centros comerciales y power centers también mostraron una tendencia positiva, aumentando 4,2%, 6,7% y 4,3% en Chile, Perú y Cencosud Shopping, respectivamente en 2T19 en comparación a 2T18.

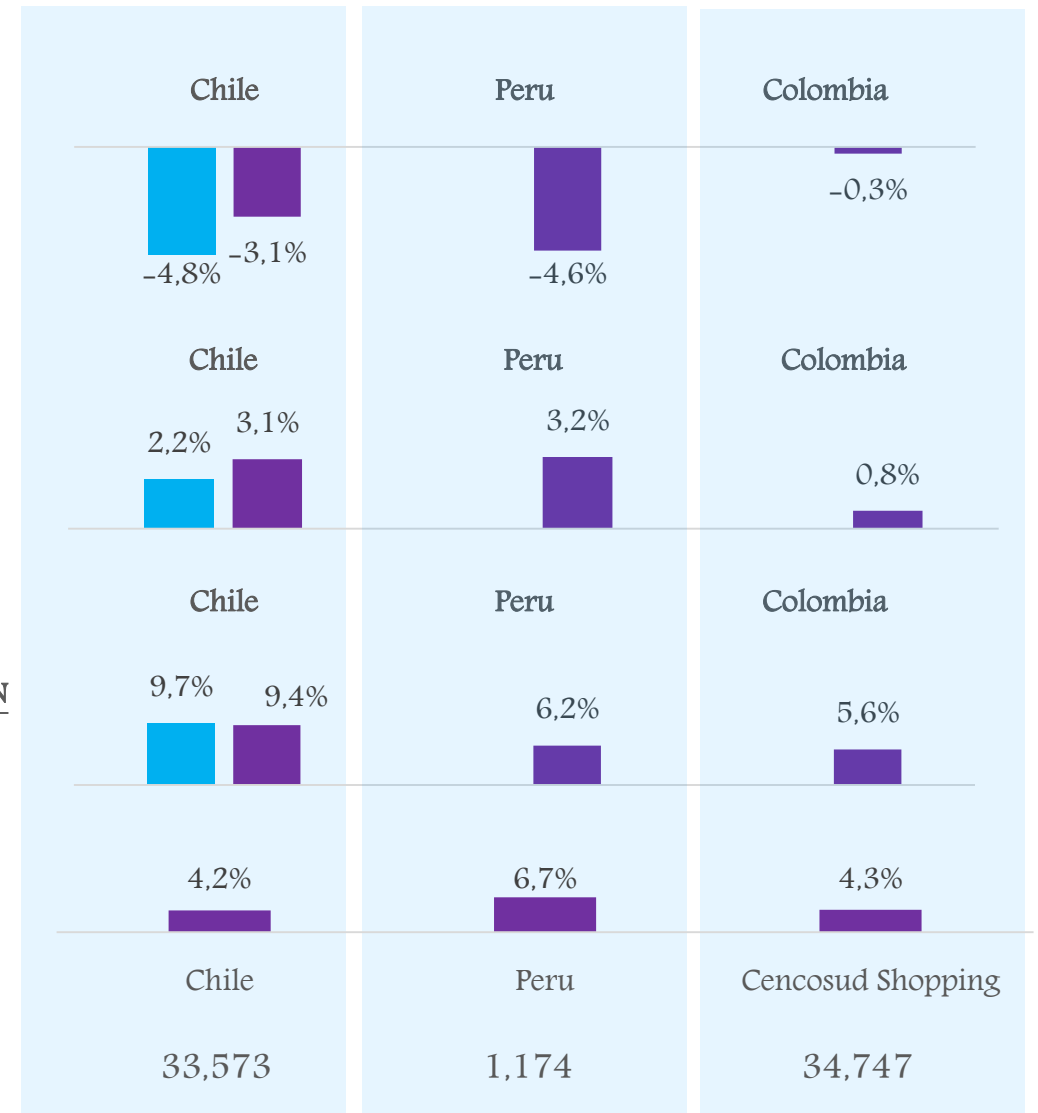
SAME STORE SALES (SSS)

SAME STORE RENT (SSR)

COSTO DE OCUPACIÓN

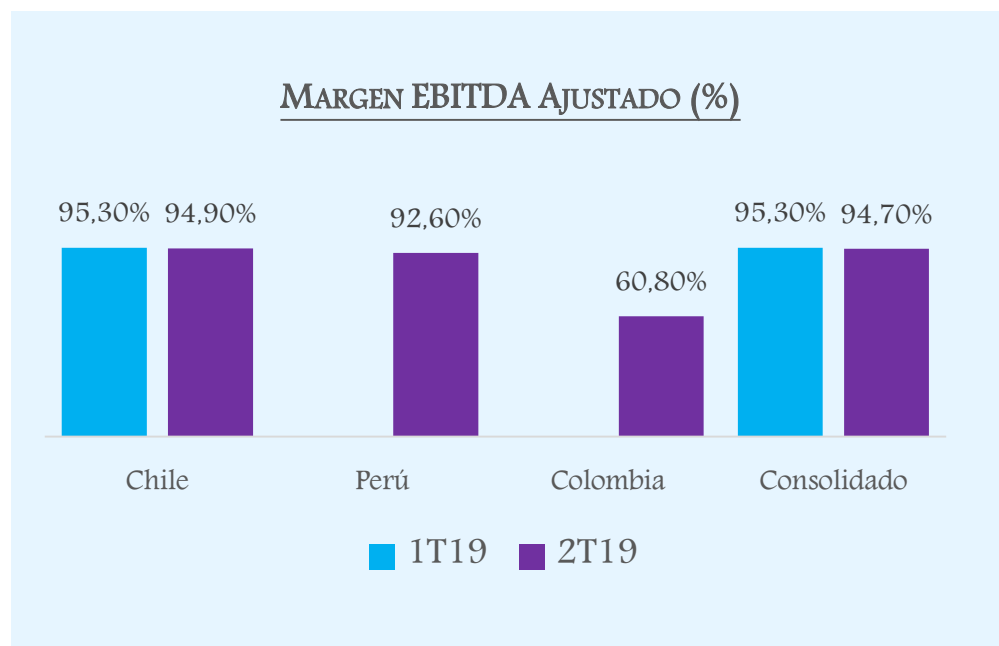
AUMENTO DE VISITAS

VISITAS ('000)



DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

- El **margen EBITDA ajustado**¹ fue 94,7%, reflejando la mejora de la estructura de costos y las economías de escala de la Compañía. En Perú, el margen EBITDA se vio impactado por la adopción de IFRS16.



	SEGUNDO TRIMESTRE				SEIS MESES AL 30 DE JUNIO			
	2019 CLPMM	2018 CLPMM	Δ %	MLΔ %	2019 CLPMM	2018 CLPMM	Δ %	MLΔ %
Chile	55.128	14.017	293,3%	293,3%	114.005	28.819	295,6%	295,6%
Perú	422	0	n.a.	n.a.	422	0	n.a.	n.a.
Colombia	322	0	n.a.	n.a.	322	0	n.a.	n.a.
Ingresos	55.871	14.017	298,6%	298,6%	114.749	28.819	298,2%	298,2%
Chile	53.872	11.858	354,3%	354,3%	112.497	24.825	353,2%	353,2%
Perú	456	0	n.a.	n.a.	456	0	n.a.	n.a.
Colombia	230	0	n.a.	n.a.	230	0	n.a.	n.a.
Ganancia Bruta	54.559	11.858	360,1%	360,1%	113.184	24.825	355,9%	355,9%
Gasto de Adm y Ventas	-1.672	-324	416,7%	416,7%	-4.198	-1.165	260,3%	260,3%
Resultado Operacional	104.052	33.348	212,0%	212,0%	320.297	59.899	434,7%	434,7%
Chile	52.313	11.732	345,9%	345,9%	108.424	24.071	350,4%	350,4%
Perú	391	0	n.a.	n.a.	391	0	n.a.	n.a.
Colombia	196	0	n.a.	n.a.	196	0	n.a.	n.a.
EBITDA Ajustado	52.900	11.732	350,9%	350,9%	109.010	24.071	352,9%	352,9%
EBITDA Ajustado %	94,7%	83,7%		1.098 bps	95,0%	83,5%		1.147 bps

1. Para Cencosud Shopping NOI se determina de la misma forma que el EBITDA Ajustado. Referirse al Reporte de Resultados para la conciliación del NOI y FFO.

ENDEUDAMIENTO²

- El día 17 de mayo, 2019 la Compañía colocó su primer bono en el Mercado local por un monto total de UF 10 millones.
- El día 20 de mayo, 2019 en la Junta Extraordinaria de Accionistas, se aprobó la distribución de dividendos por CLP 228.750 millones a pagar el 31 de mayo, 2019.
- Al 30 de junio, 2019 el Total de Pasivos alcanzó CLP 1.842.080 millones, de los cuales CLP 1.223.763 representaban Deuda Financiera¹.
- El día 6 de septiembre 2019 la Compañía colocó su segundo bono en el Mercado local por un monto total de UF 9 millones.
 - Serie C: UF 3 millones a una tasa de interés de 0,47% con vencimiento el 1 de marzo 2029
 - Serie E, UF 6 millones a una tasa de interés de 1,08% con vencimiento el 1 de marzo 2045
 - Uso de fondos: pago de deuda InterCompañía (UF +5%)
 - Ahorro anual en gastos financieros: USD 15 millones.
 - Duration: 13,7 años

	Junio 2019	Diciembre 2018
Total Pasivos/ Patrimonio	0,79	1,05
Activos Corrientes/ Pasivos Corrientes	11,57	1,60
Total Pasivos / Total Activos	0,44	0,51
Resultado / Total Activos	0,01	0,03
Resultado / Total Patrimonio	0,02	0,06

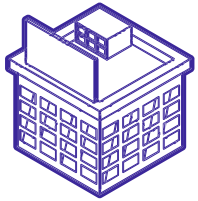


1. Deuda Financiera Neta = Otros pasivos financieros corriente + Otros Pasivos Financieros no corriente + Cuentas Por Pagar a Relacionadas Corriente + Cuentas por Pagar a Relacionadas no corriente – Efectivo y Equivalentes al Efectivo.

2. Cifras de la línea de tiempo trasladadas a USD a tipo de cambio de cierre a junio 2019.

PROYECTOS

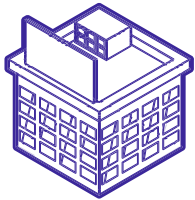
CHILE



EL LLANO, Santiago

- GLA actual: 15,654 m²
- Inversión total: US\$9,0mm
- GLA adicional: 9.150 m²

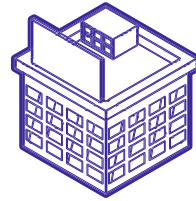
ANGAMOS, ANTOFAGASTA



- GLA actual: 26.177 sqm
- Inversión total: US\$6,0mm
- GLA adicional: 1.370 m²



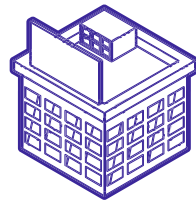
PERU y COLOMBIA



LA MOLINA, LIMA, PERU

- GLA actual: 4.291 m²
- Inversión total: US\$109mm
- GLA al finalizar: 35.700 m²

LA 65, MEDELLÍN, COLOMBIA



- GLA actual: 22.200 sqm
- Inversión total: US\$167mm
- GLA al finalizar: +78.000 m²



 La Molina, Perú



COMENTARIOS DE CIERRE



- Costanera Center avanza en permisos y colocación de GLA
- Segunda Colocación en el Mercado local
 - 2 tramos
 - Uso de fondos: pago de deuda InterCompañía
 - Mejora de la posición financiera con el pago de la deuda
- Cifras 2T19: principales cifras operativas muestran un sólido rendimiento
 - Margen EBITDA Ajustado de 94,7%

A FUTURO

Varias oportunidades de crecimiento en Chile, Perú y Colombia

- Optimización de GLA
- Expansión a través de proyectos Brownfield
- Greenfield