



PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Junio **2021**



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 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, directores 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 a futuro no son garantías de rendimiento. 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.



1.
ACERCA DE
CENCOSUD
SHOPPING

CENCOSUD SHOPPING EN UNA MIRADA

PRINCIPALES CIFRAS¹

	LTM 2T20	Año 2020
GLA (m ²)	1.338.766	1.338.761
Ventas locatarios (USD MM)	4.408	3.575
Ventas locatarios/m ² /mes (USD)	274	223
Ingresos (USD MM)	200	185
Visitas ('000)	66.826	71.037
Ocupación	97,2%	98,4%
EBITDA (USD MM)	167	154
FFO (USD MM)	130	108
Utilidad neta de revaluación de activos (USD MM)	104	87

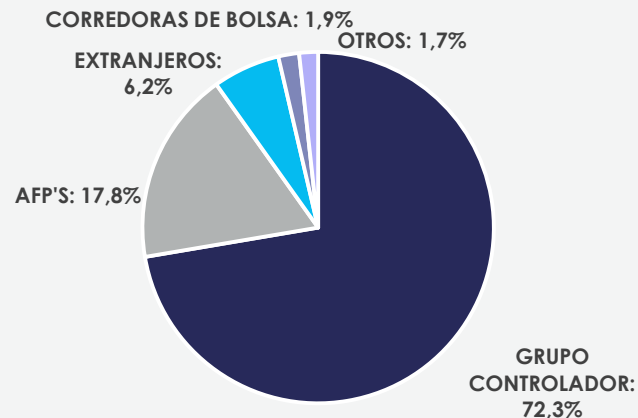
SÓLIDA POSICIÓN FINANCIERA

Clasificación de Riesgo Local: **Feller.Rate** AA+  **Humphreys** AA+

100% de la deuda está pactada a una tasa de interés fija, en UF, correspondiente a deuda con el público a un costo promedio de 1,54%

	jun 2021	dic 2020
Deuda Financiera Bruta (CLP millones)	571.187	565.958
Duración (años)	12,8	13,3
Caja (CLP millones)	86.996	99.627
Deuda Financiera Neta (CLP millones)	484.191	466.331
Deuda Financiera Neta / EBITDA Ajustado LTM (veces)	3,82	4,15

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD²



Directorio electo en JOA del 23 de abril 2021, conformado por 7 integrantes presidido por **Manfred Paulmann**; 2 directores Independientes denominados por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's).

1. Cifras trasladadas a USD a tipo de cambio de promedio de LTM 2T21 y diciembre 2020 respectivamente.

2. Estructura de Propiedad al 30.6.2021

CENCOSUD SHOPPING EN UNA MIRADA

COLOMBIA

- 1 Centro Comercial
- 3 Power Centers
- GLA total: 65.865 m²



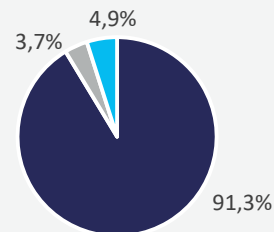
PERÚ

- 1 Centro Comercial
- 2 Power Centers
- 1 Terreno (4.424 m²)
- GLA total: 50.073 m²

CHILE¹

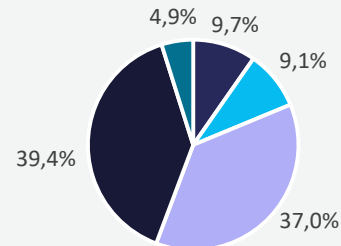
- 11 Centros Comerciales
- 22 Power Centers
- Complejo Costanera Center
- 4 Terrenos (663.079 m²)
- GLA total: 1.222.828 m²

GLA POR PAÍS²



■ Chile ■ Perú ■ Colombia

GLA POR FORMATO²



■ MEGA ■ REGIONAL ■ VECINAL
■ POWER CENTERS ■ OFICINAS

1. GLA de Chile incluye 65.000 m² de oficinas del Complejo Costanera Center
2. Participación determinada sobre el total de GLA reportado por la Compañía, equivalente a 1.338.766 m².



2.
DESTACADOS
DE INVERSIÓN

DESTACADOS DE INVERSIÓN



- 1 | **Estrategia basada en 4 pilares:** Rentabilidad, Experiencia, Sostenibilidad e Innovación.
- 2 | **Portafolio *Best-in-class*** con ubicaciones privilegiadas en Chile y creciente exposición en Perú y Colombia.
- 3 | **Historia de crecimiento sostenido.**
- 4 | **Propuesta de valor** fundamentada en ubicaciones privilegiadas, mix de locatarios y cultura centrada en el cliente.
- 5 | **Enfoque comercial** con énfasis en generación de valor a largo plazo a través de optimización de ingresos, estabilidad de flujos y recuperación de gastos.
- 6 | **Operador más eficiente del sector** respaldado por un balance financiero robusto para avalar crecimiento futuro.

NUESTRA ESTRATEGIA

RENTABILIDAD

- Eficiencia Operacional
- Política de recuperación de gastos
- Beneficios de la relación con Cencosud
- Optimización Comercial

EXPERIENCIA

- Ser puntos de encuentro accesibles e inclusivos
- Vínculo con nuestras marcas
- Propuestas dinámicas y memorables acorde a las tendencias

SOSTENIBILIDAD

- Equipo Comprometido
- Integración y Desarrollo Comunitario
- Consciencia Medioambiental
- Relaciones comerciales de largo plazo

INNOVACIÓN

- Tecnología al servicio del vínculo personalizado con nuestros clientes (comunicación personalizada)
- Explotación de datos para mejora operacional y maximización de ingresos
- Soluciones que aporten a la experiencia de compra

SOSTENIBILIDAD



GOBIERNO CORPORATIVO

- Aspectos de gobierno corporativo, compliance, gestión ética, gestión de riesgo y seguridad de la información.



- Efectividad del Directorio;
- Código de Ética y Compliance;
- Gestión de riesgo;
- Cuidado y protección de los datos de clientes;
- Protección de la información y Ciberseguridad;
- Modelo de Prevención del Delito de la Ley 20.393.



PERSONAS

- Aspectos sociales asociados a nuestros colaboradores, clientes y comunidades en las que se encuentran nuestras instalaciones.



- **Locatarios y Clientes:** a través del impacto en los clientes y comunidad, experiencia memorable, campañas de marketing y foco omnicanal;
- **Colaboradores:** con un equipo comprometido, compromisos éticos, culturas fuertes y centradas en las personas y talento individual;
- **Comunidad:** con una estrategia de relacionamiento comunitario, incentivos de emprendimiento y desarrollo de nuestros proveedores.



PROPIEDAD

- Aspectos asociados con la gestión de los temas que se relacionan con la calidad, inocuidad, seguridad y todo lo que impacta a la propiedad, incluyendo la cadena de abastecimiento.



- **Innovación:** tecnología al servicio del vínculo personalizado, explotación de datos y soluciones que aporten;
- **Experiencia:** ser puntos de encuentro, generación de vínculos con las marcas y propuestas dinámicas;
- **Rentabilidad:** eficiencia operacional, crecimiento y optimización comercial;
- **Sostenibilidad:** conciencia medioambiental, equipo comprometido, integración ASG y desarrollo comunitario



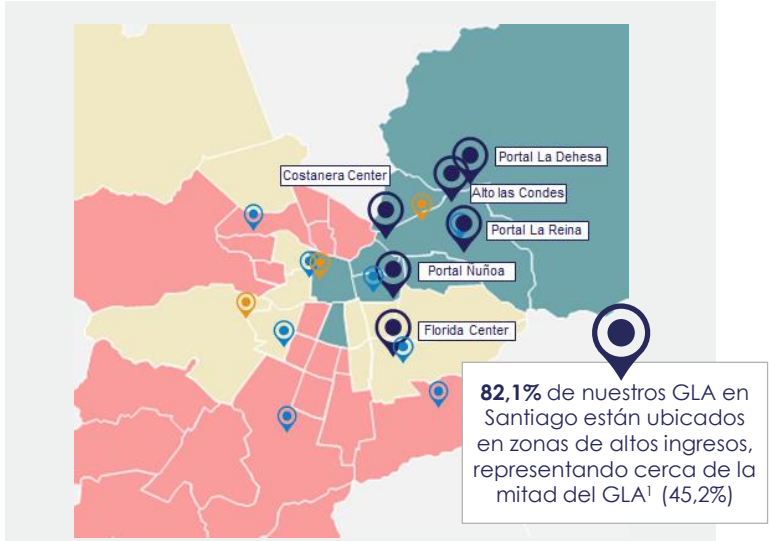
PLANETA

- Aspectos medioambientales de nuestras instalaciones.



- Conciencia medioambiental;
- Compromiso con el cambio climático;
- Gestión de emisiones;
- Gestión de residuos valorizables;
- Gestión del agua y energía

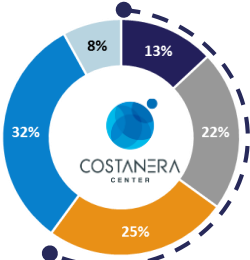
PORTFOLIO BEST IN CLASS CON UBICACIONES PRIVILEGIADAS Y ALTA EXPOSICIÓN A ZONAS DE MAYORES INGRESOS



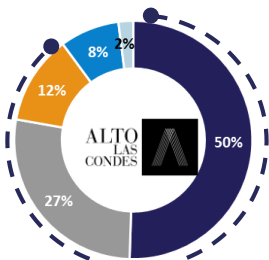
82,1% de nuestros GLA en Santiago están ubicados en zonas de altos ingresos, representando cerca de la mitad del GLA¹ (45,2%)

- Alto ingreso
- Medio ingreso
- Bajo ingreso
- CSSA
- Mallplaza
- Arauco

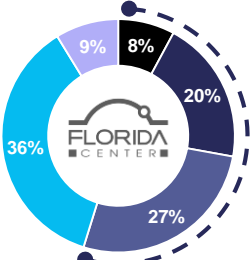
AREA DE INFLUENCIA – DESGLOCE POR SEGMENTO SOCIO-ECONÓMICO



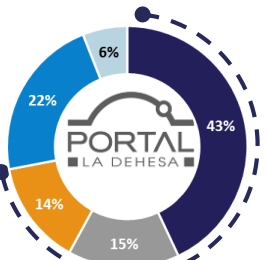
ABC: 60,6%



ABC: 89,9%



ABC: 54,8%



ABC: 71,7%



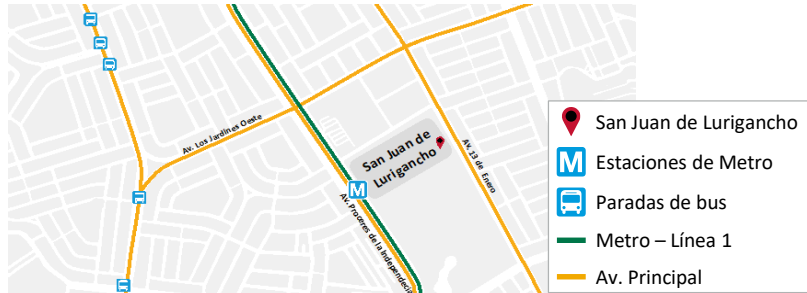
Fuente: Predictable Media.
 Nota: (1) GLA Total 1.273.766m², excluye 108.988m² de la Torre Costanera. (2) Segmento ABC1 corresponde a hogares con ingresos mensuales mayores a Ch\$1.986.000, segmentos C2, C3, D y E corresponde a hogares con ingresos mensuales menores que Ch\$1.360.000, Ch\$899.000, Ch\$562.000 y Ch\$324.000, respectivamente.

ACCESO INCOMPARABLE A ACTIVOS EMBLEMÁTICOS Y DESTACADA ACCESIBILIDAD

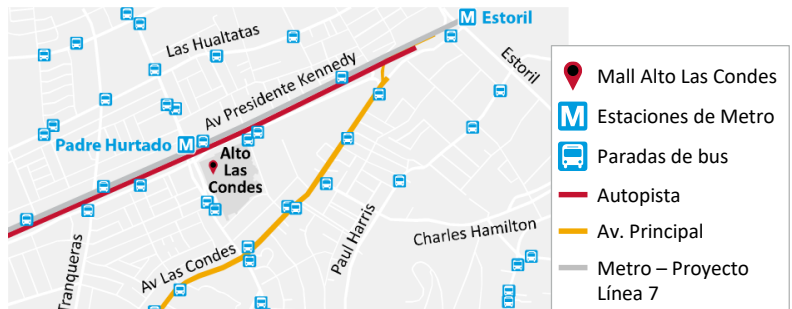
COSTANERA CENTER – UBICACIÓN PRIVILEGIADA Y MÚLTIPLES ACCESOS



EN LA ZONA MÁS POBLADA DE LIMA, CERCA DEL ÚNICO METRO EN PERÚ



ALTO LAS CONDES – UNO DE LOS SHOPPINGS MÁS EXCLUSIVOS DE SANTIAGO



CERCANO A LAS AVENIDAS Y ESTACIONES DE METRO CLAVE DE LA CIUDAD



COSTANERA CENTER COMO ACTIVO EMBLEMÁTICO EN LA REGIÓN



129.829m²
GLA en Shopping
Center

23.000m²
GLA adicional
construido¹

15 mm
Visitantes
por año⁴

+300
Tiendas

98,1%
Ocupación⁶

108.988m²
GLA en Oficinas y Hotel²

39.846m²
Actualmente arrendado
por USD 23 m²/mes³

Torre Más Alta
De Sudamérica

CLASE A+
Edificio de Oficinas⁵

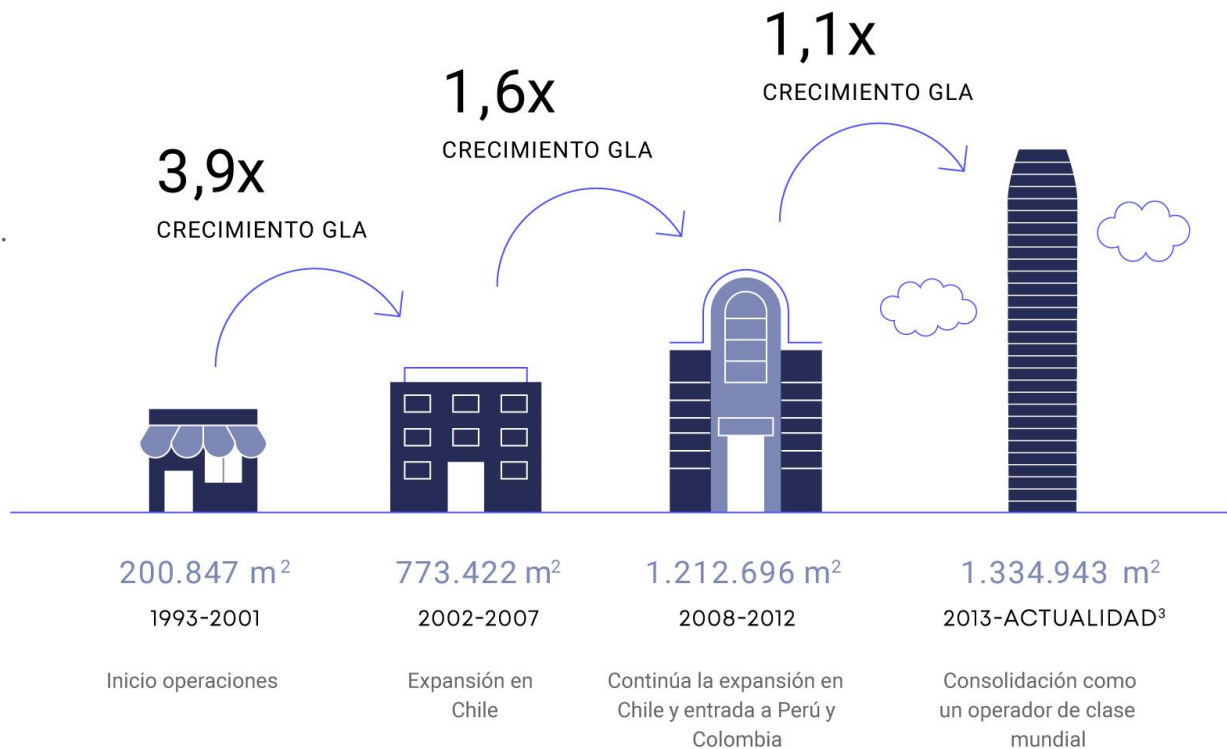
LEED GOLD
Certificado
(Shell and Core)

Nota: (1) Actualmente no disponible para renta. (2) Incluye 65.000 m² aprobados. (3) A junio de 2021. Precio promedio de arriendo de ~13 pisos de la Torre Costanera (UF 0,6 / m²). (4) Visitas LTM 2Q21, impactadas por la pandemia. (5) Más de 77.000 m² de oficinas. (6) Ocupación centro comercial, no incluye torres, cifras junio 2021.

HISTORIA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO

+25 AÑOS DE TRACK - RECORD CON 11,3X¹ DE CRECIMIENTO EN GLA

- ✓ Record de 6 aperturas en un año.
- ✓ Presencia en Perú desde 2008 y Colombia desde 2012.



Nota: GLA total al final de cada período basado en los activos adquiridos/abiertos. Considera GLA actual por activo.
 (1) Calculado sobre el GLA de Alto Las Condes (121.215 m²) abierto en 1993. (3) A marzo 2021 contábamos con 1.338.766 m²

UNA RECONOCIDA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN

Optimización de GLA

- ✓ Maximización del potencial de GLA
- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Optimización del tenant mix



Banco de Terrenos

- ✓ Banco de terrenos existentes:
 - Hualpén (364.097 m²)
 - Maipú (275.000 m²)
 - Padre Hurtado (23.669 m²)
 - Ex-Colegio Americano (4.424 m²)



Greenfield

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

Brownfield

- ✓ Expansión de GLA
- ✓ Consolidación de operaciones y áreas de influencia
- ✓ Amplia y atractiva oferta de clientes

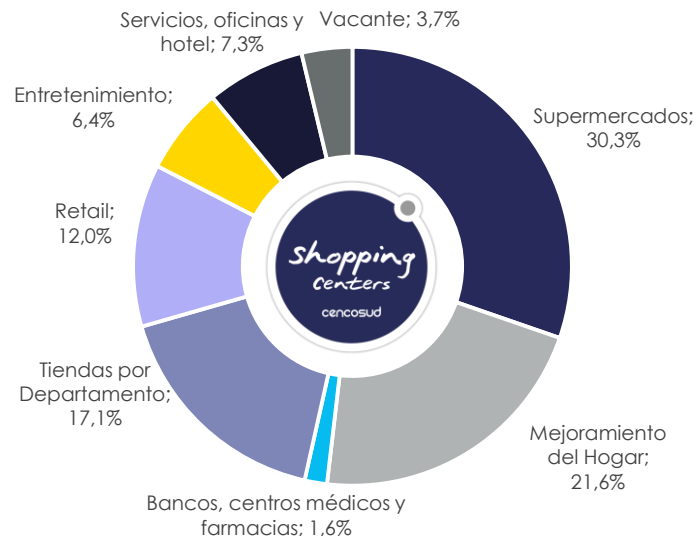
CULTURA CENTRADA EN EL CLIENTE, OFRECIENDO UN MIX DE ARRENDATARIOS ALINEADO CON SUS PREFERENCIAS

ENTENDIMIENTO DE LAS NECESIDADES DE NUESTROS PÚBLICOS DE INTERÉS

con foco en mejorar la experiencia de nuestros clientes

- 1 Monitoreo continuo de las necesidades y demandas de los visitantes, centrados en las últimas tendencias de moda, entretenimiento y uso mixto
- 2 Relación continua con locatarios a través de una plataforma virtual, encuestas periódicas, módulos de servicio al cliente y oficinas de administración ubicados en nuestros centros comerciales
- 3 Transformación de nuestros centros comerciales de espacios "transaccionales" a lugares de "encuentro" para vivir diferentes experiencias
- 4 Estrategias y compromisos de relación con la comunidad en cada uno de nuestros centros comerciales, generando espacios de desarrollo local, cultura y cuidado al medioambiente

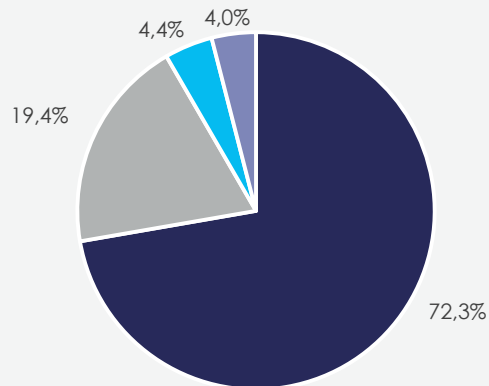
DESGLOSE DE GLA POR CATEGORÍA (JUNIO 2021)¹



¹ Servicios esenciales: supermercados, mejoramiento del hogar, bancos, centros médicos y farmacias. Entretenimiento: cines, centros de juegos, gimnasios y restaurantes. Retail: tiendas como H&M, Zara, Forever21, entre otras. Tiendas por departamento: Paris, Falabella, Ripley y La Polar. Servicios: lavanderías, peluquerías, agencias de viajes, servicios de pago. Oficinas incluye torres (m² habilitados) y oficinas colaboradores (ALC, CC, FLC).

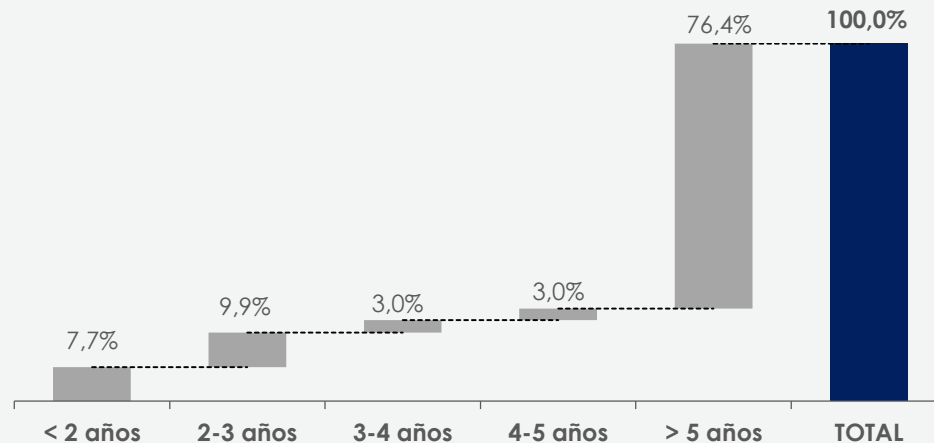
COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS Y DURACIÓN DE CONTRATOS

COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS 2T21¹



- Arriendo Fijo
- Arriendo Variable
- Estacionamientos
- Oficinas, SkyCostanera y otros

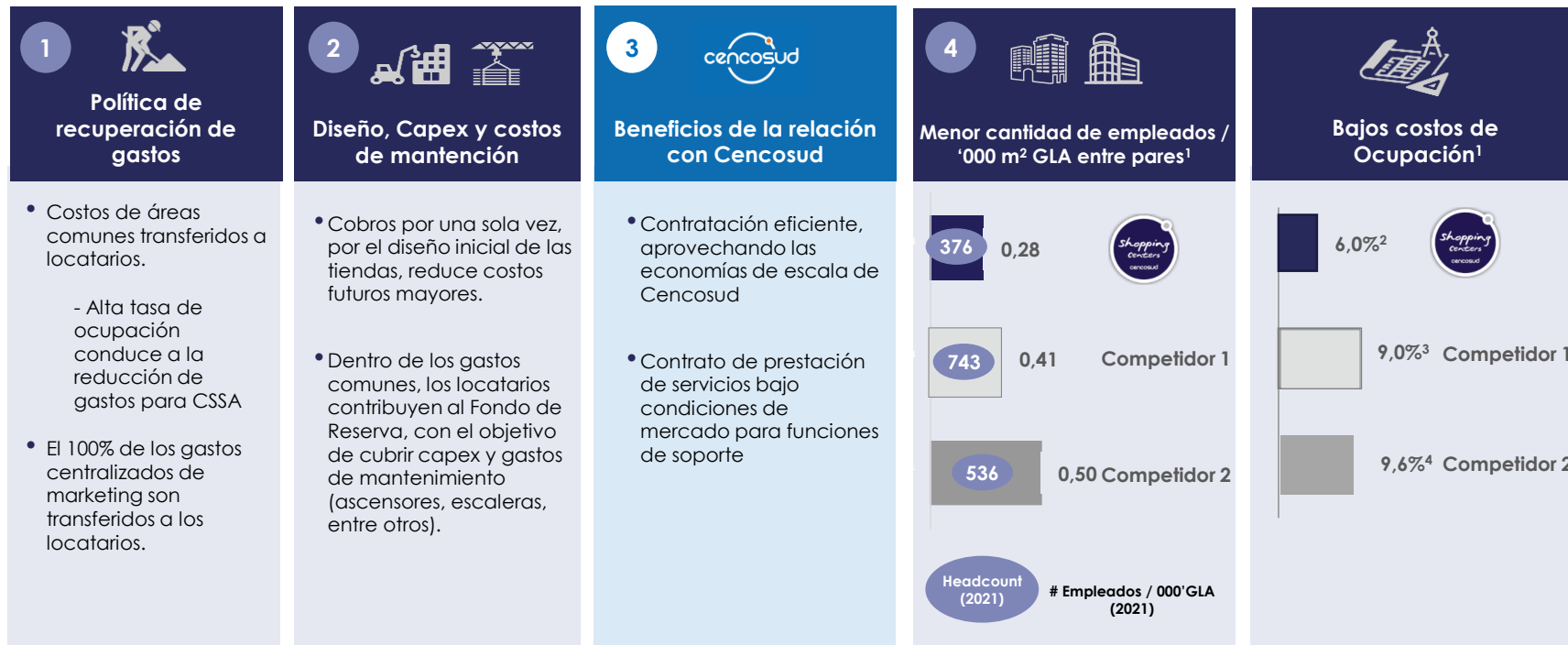
DURACIÓN DE LOS CONTRATOS DE ACUERDO AL GLA



Duración promedio de los contratos de arriendo de 9,1 años, la más alta de la industria

Note: 1 Determinado sobre el total de los ingresos de 2T21. La composición de los ingresos cambia a una mayor contribución variable reflejo a los descuentos entregados a locatarios por los días cerrados y el incremento de las ventas de tiendas relacionadas (supermercados)

ESTRUCTURA DE COSTOS OPTIMIZADA CON RECUPERACIÓN DE GASTOS SIGNIFICATIVA Y EFICIENCIA EN ECONOMÍAS DE ESCALA



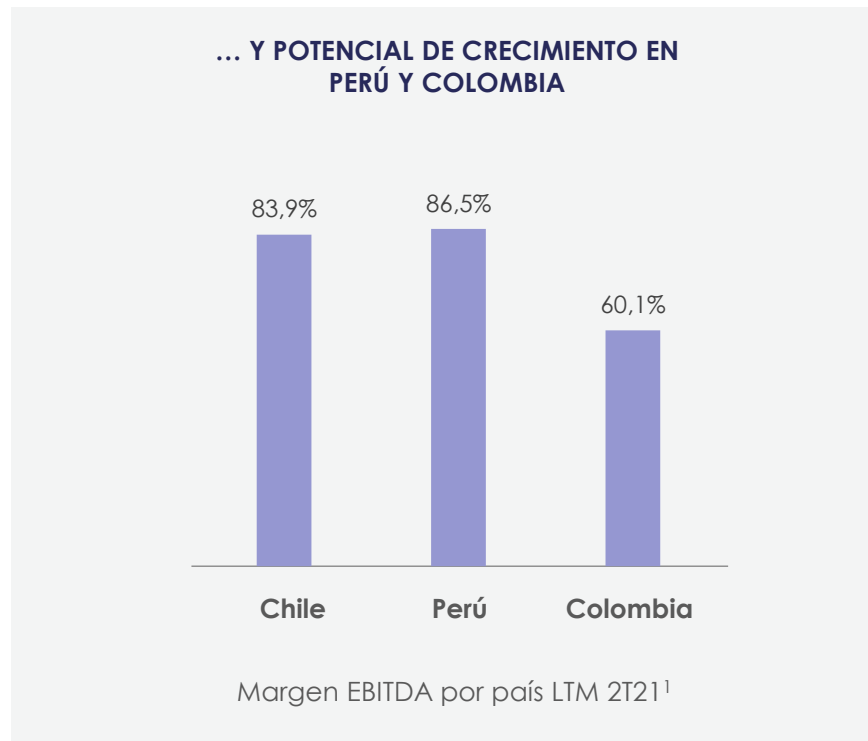
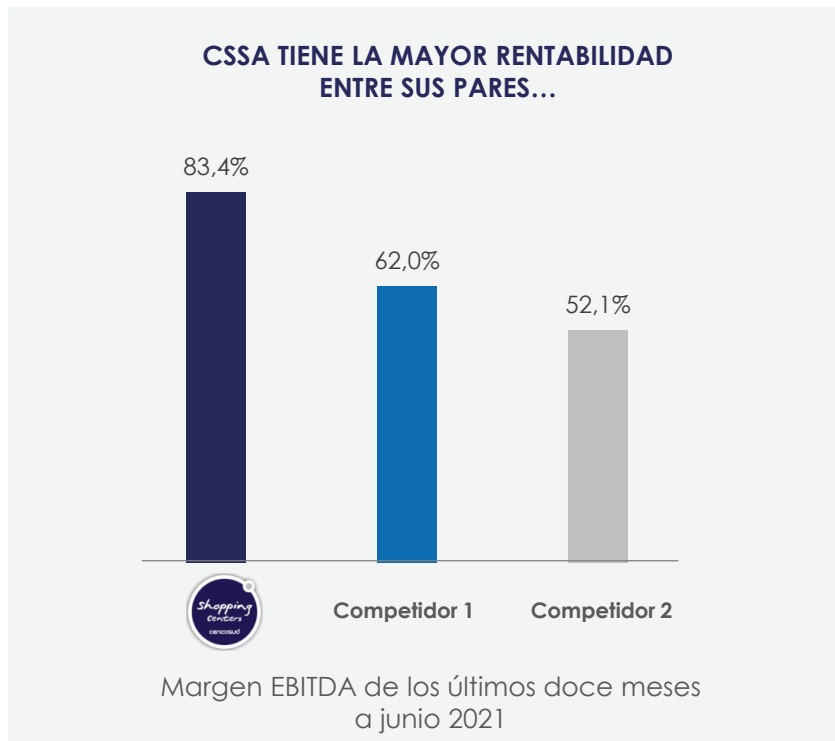
1. Costo de ocupación determinado como la división entre renta fija + renta variable + gastos comunes + fondo de publicidad sobre las ventas de los locatarios

2. LTM Chile al cierre del segundo trimestre 2021

3. LTM Consolidado al cierre del tercer trimestre 2020

4. IT21, Chile

MODELO DE NEGOCIOS ATRACTIVO RESULTANDO EN MAYORES MÁRGENES Y RENTABILIDAD QUE SUS PARES...



1. La incorporación de activos de Perú y Colombia se realizó en junio 2019.

...RESPALDADO POR UNA SÓLIDA POSICIÓN FINANCIERA

jun-21	CLP MM	USD MM
Activos totales	3.981.572	5.471
Patrimonio	2.685.465	3.690
Deuda Financiera Bruta	571.187	785
Caja	86.996	120
Deuda Financiera Neta	484.191	665

(en veces)	jun-20	dic-20
Total Pasivos / Patrimonio	0,48	0,48
Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	2,81	1,86
Total Pasivos / Total Activos	0,33	0,33
Utilidad / Total Activo	0,01	0,06
Utilidad / Total Patrimonio	0,01	0,09
Deuda Financiera Neta / EBITDA Ajustado LTM	3,82	4,05

- Compañía con el menor leverage del mercado y estructura de costos financieros más baja (costo promedio de la deuda 1,54%²).
- Duración de la deuda más larga de la industria (13,3 años).

CALENDARIO DE AMORTIZACIONES (UF MM)



1. Cifras trasladadas a USD a tipo de cambio de cierre de junio 2021.

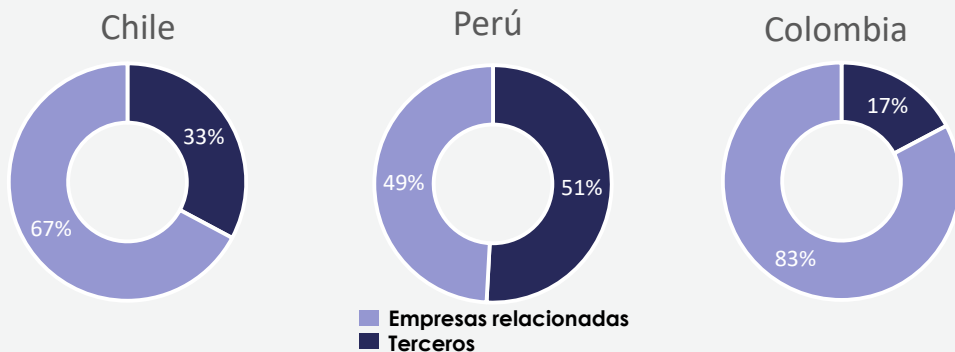
2. Costo anual de la deuda estimado como el promedio ponderado de la tasa cupón de cada una de las emisiones con los respectivos montos emitidos



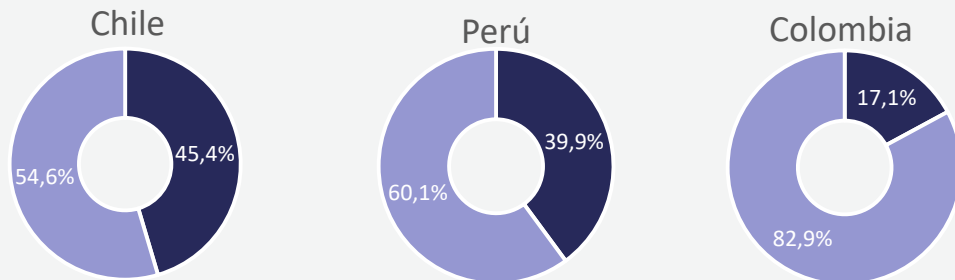
3.
NUESTROS
ACTIVOS

PRINCIPALES MÉTRICAS DE NUESTRO PORTFOLIO DE ACTIVOS

PARTICIPACIÓN DE TERCEROS Y EMPRESAS RELACIONADAS EN EL GLA¹



PARTICIPACIÓN DE TERCEROS Y EMPRESAS RELACIONADAS EN LOS INGRESOS⁶



	Ocupación ²	Visitas ('000) ³
Chile	98,1%	14.119
Perú	80,8%	552
Colombia	93,8%	n.a
Consolidado	97,2%	59.172

	Ventas (CLPMM) ⁴	NOI (%) ⁵
Chile	823.356	76,3%
Perú	16.745	75,5%
Colombia	14.187	56,5%
Consolidado	2.962.607	75,6%

1 No incluye 43,988 m² construidos y sin recepción final de la Municipalidad de Providencia.

2. La ocupación consolidada de Chile y Cencosud Shopping refleja la ocupación de centros comerciales, excluyendo los metros cuadrados de oficinas. Cifras a junio 2021.

3 Visitas LTM 2T21.

4. Ventas LTM 2T21 denominadas en pesos chilenos (CLP).

5. % NOI LTM 2T21

6. Participación en ingresos de terceros y relacionadas determinada con los doce meses terminados en junio de 2021.

BANCO DE TERRENOS

Ubicación	GLA (m ²)	Valor libro (M\$)	
		jun-21	dic-20
Chile	663.079	110.355.720	110.355.720
Perú	16.254	27.504.567	28.232.885
Colombia	70.792	102.637.925	113.225.616
Cencosud Shopping	750.125	240.498.212	251.814.221

- La Compañía cuenta con 4 terrenos en Chile y 1 terreno en Perú, además de La Molina.
- Estos terrenos se encuentran a valor de mercado, el cual es actualizado mediante tasación en cada trimestre.
- El valor razonable de las 4 ubicaciones de Colombia (productivas) es determinado por tasación, razón por la cual son incluidas en este recuadro y en el valor de terrenos revelado en la nota 10 Propiedades de Inversión de nuestros Estados Financieros Consolidados.



Muchas Gracias