

Listagem de ADR e BDR do Éxito

Grupo Éxito

Agosto de 2023

Disclaimer

O seguinte material é uma Apresentação de Antecedentes Gerais sobre Almacenes Éxito (a “Companhia”). As informações contidas neste documento são um resumo e não pretendem ser as informações completas da Companhia. Esta Apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser interpretada como uma recomendação aos investidores. Não foi aprovada por nenhuma autoridade reguladora ou supervisora e não constitui ou faz parte de qualquer oferta, solicitação ou convite de qualquer forma para a subscrição ou aquisição de ações ou qualquer outro valor mobiliário, e nem esta Apresentação nem qualquer informação ou declaração contida aqui se destina a formar a base de qualquer contrato ou compromisso e não pode ser invocado em conexão com eles.

Esta apresentação é apenas para sua informação. Certas informações contidas neste documento foram obtidas de várias fontes de dados externas e tais informações não foram verificadas independentemente e estão sujeitas a alterações. As informações incluídas nesta Apresentação estão sujeitas a atualização, conclusão, revisão e alteração e tais informações podem mudar materialmente. Nenhuma pessoa tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas na Apresentação e qualquer opinião expressa em relação a ela está sujeita a alterações sem aviso prévio.

As declarações nesta Apresentação relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais/financeiros, perspectivas de crescimento da Companhia e estimativas de mercado e macroeconômicas são declarações prospectivas e estão baseadas em crenças, planos e expectativas atuais da Administração em relação a o futuro da Companhia. Essas expectativas dependem, em grande parte, das mudanças no mercado, no desempenho econômico geral da Colômbia, Uruguai e Argentina, na indústria e nos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Esta Apresentação contém declarações prospectivas. As palavras “pode”, “fará”, “seria”, “deveria”, “acredita”, “antecipa”, “deseja”, “espera”, “estima”, “pretende”, “prevê”, “planeja”, “prediz”, “projetos”, “objetivos” e palavras e expressões semelhantes (ou seus negativos) destinam-se a identificar essas declarações prospectivas. As declarações prospectivas podem conter previsões futuras que são apenas estimativas e não são garantias de desempenho futuro. Quaisquer projeções, previsões, estimativas ou outras declarações prospectivas nesta Apresentação apenas ilustram o desempenho hipotético sob condições específicas de eventos ou suposições e não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

Valores para 2022 expressos em milhões (M) ou trilhões (B) de pesos Colômbianos (COP) e em grande escala (trilhões ~1.000.000.000.000).

Agenda

1

Visão Geral
da Transação

2

grupo **éxito**[®]
Visão Geral

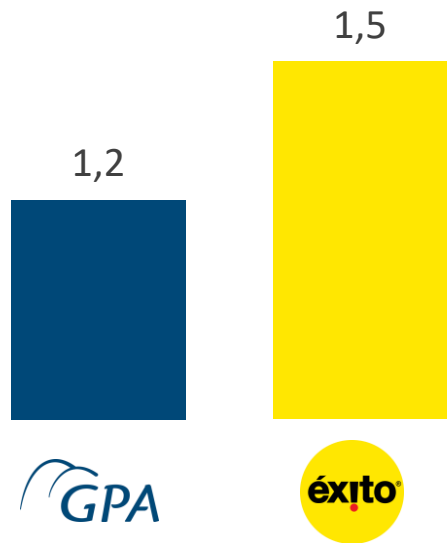
Seção 1

Visão Geral da Transação



Potencial de destravamento de valor para o Grupo Éxito e seus acionistas

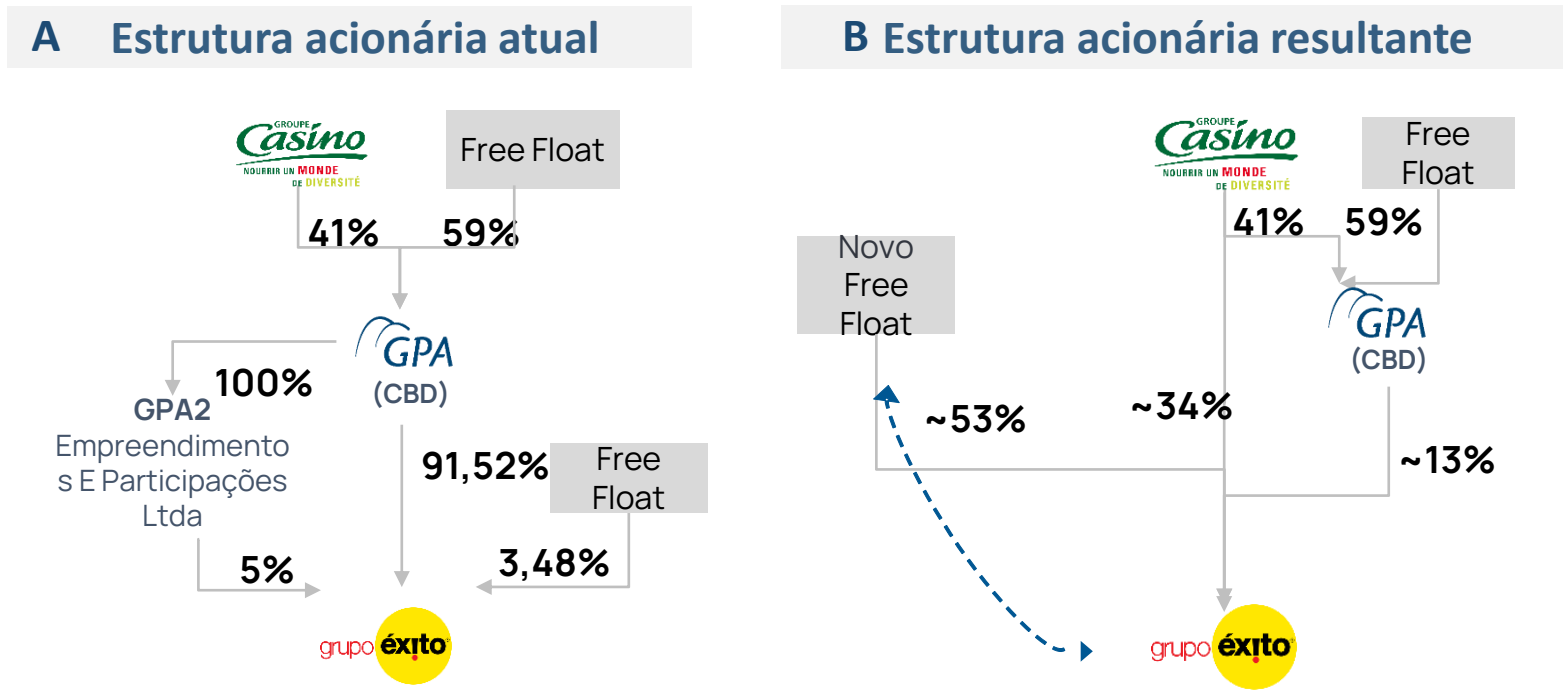
GPA possui ~97% do Éxito
Capitalização de mercado¹ (B COP)



O valor da ação do Éxito é afetado por seu free float reduzido (~3,5%)

ESTRUTURA ILUSTRATIVA DA TRANSAÇÃO

BENEFÍCIOS ESPERADOS

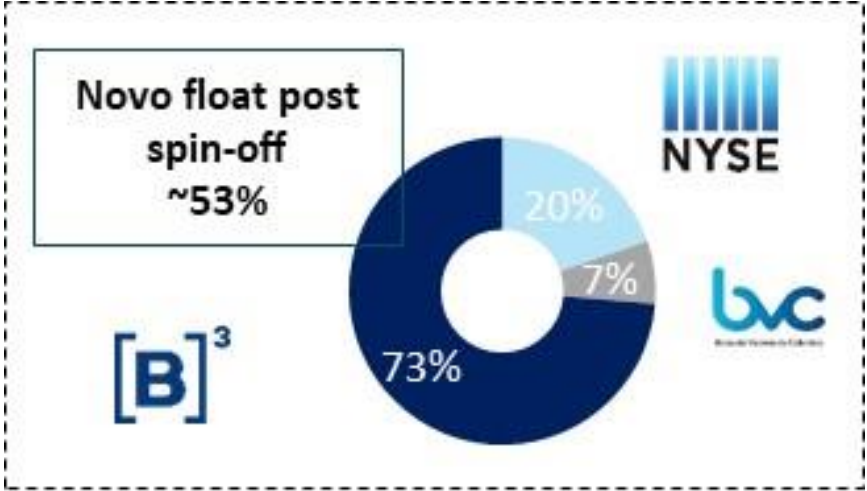
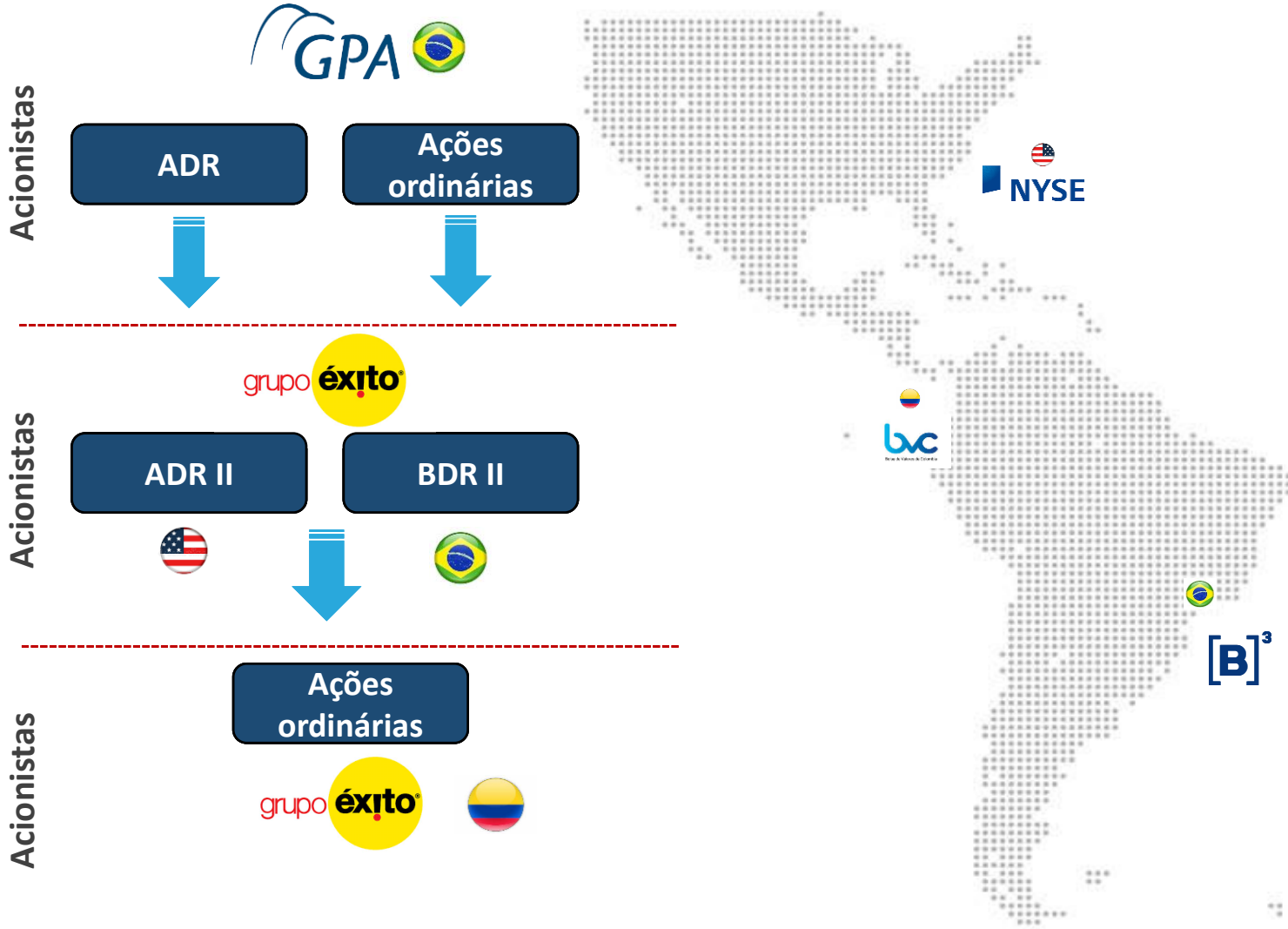


- Distribuição de ~86% das ações do Éxito detidas pelo GPA (96,52%) por meio de ADRs e BDRs (ambos nível II)
- Aumento potencial no Éxito: Free float para ~53% e na base de acionistas (atual base de acionistas de ~ 50.000)
- Desbloqueando o valor potencial do Éxito a parti de maior liquidez e visibilidade do mercado

Nota: Estrutura acionária em 31 de dezembro de 2022.

A transação proposta envolve uma mudança na estrutura e no local de listagem múltipla, traduzindo-se em uma base de acionistas expandida e diversificada

A melhora no float do Éxito e o aumento da liquidez na BVC podem trazer um potencial aumento no preço das ações da Éxito



Cronograma ilustrativo da Transação

- 1
Comunicado da análise preliminar do Conselho de Administração
5 de setembro, 2022

- 2
Aprovação do filing referente ao BDR, inscrição autorizada CVM e B3
4 de abril de 2023

- 3
Aprovação do filing referente ao ADR - registro 20F
25 de julho de 2023

- 4
Aprovação de transferência de ações da Superintendência Financeira da Colômbia (SFC)
25 de julho de 2023

- 5
Data de registro de BDRs (22) - Data de registro de ADRs (23)
22/23 de agosto de 2023

- 6
Início da negociação do programa de BDRs "regular way" e ADRs "when issued"
23 de agosto de 2023

- 7
Início da negociação de ADRs de "regular way"
29 de agosto de 2023



Seção 2

Visão Geral do Grupo Éxito

Destaques da Tese de Investimento no Grupo Éxito



Plataforma líder de varejo na Colombia e Uruguay

- Liderança e diversificação
- Marcas Top-of-mind
- Geração de caixa relevante



Inovação com novos modelos de negócios e formatos

- Formatos: Éxito WOW, Carulla Fresh Market e Surtimayorista
- Private label: alimentos e outros segmentos



Principal plataforma omni-channel na América Latina (9,5%)¹

- Plataforma sólida
- Penetração digital relevante
- Iniciativas em andamento com potencial upside significativo



Monetização de ativos e tráfego

- Viva | Ativos Imobiliários
- Pontos Colombia | Programa de Fidelidade
- TUYA | Serviços Financeiros

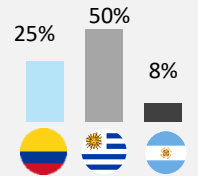


- ✓ #1 varejista multiformato de alimentos na Colômbia e no Uruguai
- ✓ Maior operador de shoppings na Colombia²
- ✓ Oportunidades de crescimento relevantes

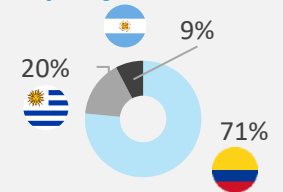


639 lojas

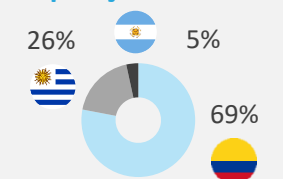
Market Share⁵



Composição das Vendas³



Composição do EBITDA³



USD\$5.3 B³
Receita Líquida

USD\$1.4 B³
Lucro Bruto
25.8% margin

USD\$415 M³
EBITDA Recorrente
7.9% margin

USD\$-183 M
Dívida Líquida⁴

Expansão e inovação - Éxito Wow, Carulla Fresh Market e Surtimayorista



Oportunidades de expansão com contribuição acrescida para o EBITDA e retornos de médio prazo

Total de lojas

éxito 209

Carulla 106

MAYORISTA surti **59**
Economía para usted y su negocio

Formatos e proposta de valor

Hpermercado, supermercados e lojas de conveniência
Custo-benefício
Atendimento ao cliente de alta qualidade

Supermercados e lojas de conveniência
O melhor em produtos premium frescos
Melhor experiência

Lojas Cash and Carry
Proposta de valor de baixo custo
Altos retornos

Novos lojas do formato

éxito **30**
(+11 u.a.)

Carulla **30**
(+8 u.a.)

MAYORISTA surti **59**
(+10 YoY)

Participação das vendas por marca em 2022

35.3%
(+203 pb u.a.)

61.1%
(+40 pb u.a.)

5.5% (+48 pb em participação nas vendas da Colômbia u.a.)

Aumento de vendas em comparação com lojas regulares

+27,2 p.p. após 24 meses

+14.7 p.p. após 24 meses

2.3x após 24 meses

ROI¹

67.9%

19.3%

32.9%

Video: <https://streamable.com/4f9puv>

Pesquisa de Mercado:

<https://app.box.com/s/qpfwv9psqw0qqfoy7f2aarjkn2oy7tn5>

Video: <https://streamable.com/8k58fd>

Video: <https://streamable.com/tur4t2>

Números de 12M em 30 de junho de 2023.

Nota: (1) Retorno sobre o investimento (ROI) calculado como EBITDA/investimento adicional de 20 lojas Wow em 13 meses de operação após reformas em 2018 e 2019 (17 Wow, 16 Fresh Market e 21 Surtimayorista).

Aliados e misurtii



Distribuidora focada no canal tradicional

+USD 56 M em Vendas

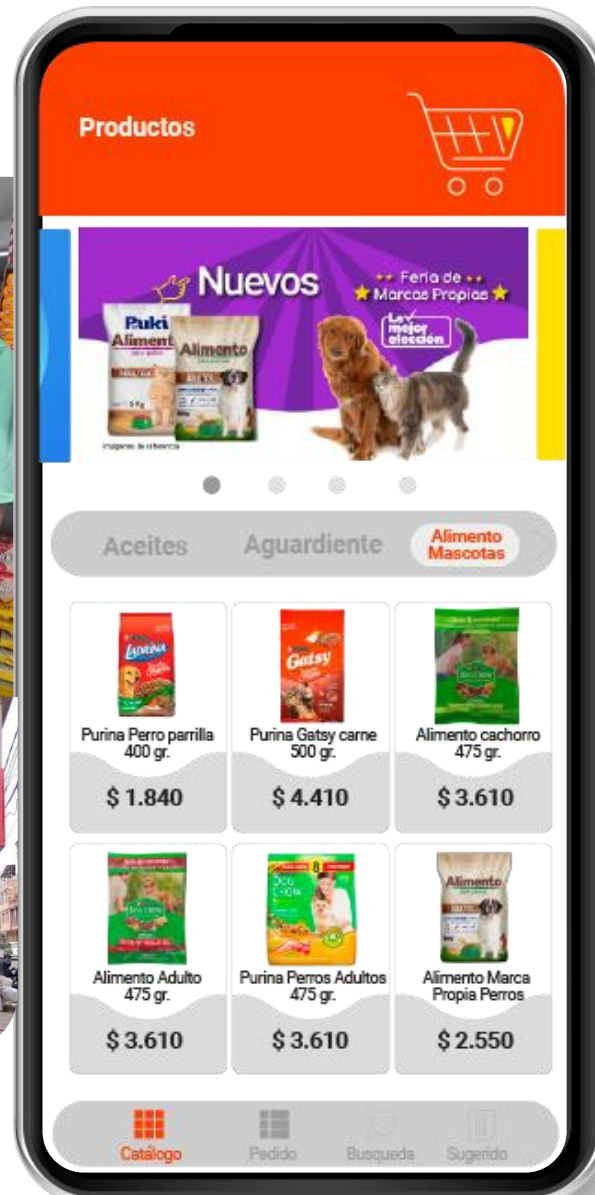
1.700 Aliados

Crescimento 2022/21

Rede Aliados +10%

Venda +28%

EBITDA +3%



Distribuidora digital focada no canal tradicional e lojas de bairros

+USD 16 M em Vendas
+17,000 lojistas atendidos

Crescimento 12 meses 2023

Lojistas +21%

Venda +82%

Pedidos +117%

Presença em **6** departamentos do país

Estratégia Omni-channel¹

Player líder na Colômbia e América Latina com forte crescimento em vendas e pedidos

Destaques 2022

Vendas Totais

COP \$1.8 B
(+18.2% vs 2021)

Participação nas Vendas²

12.0%
(vs. 11.9% in 2021)

Pedidos

13.3 M
(+69.6% vs. 2021)



E-commerce

- ✓ 178 milhões de visitas (+9.5% vs 12M jun 22)



Apps

- ✓ 1.8 milhões de downloads (+34%)



Click & Collect

- ✓ 24% de participação no GMV³ omni-channel em 12M 2023



Last Mile & Entregas a Domicílio

“Turbo” – Entrega em 10-minutos (52% das vendas da Rappi)



Marketplace

- ✓ 26% de participação no GMV² omni-channel de outros segmentos em 2022
- ✓ 1,725 vendedores

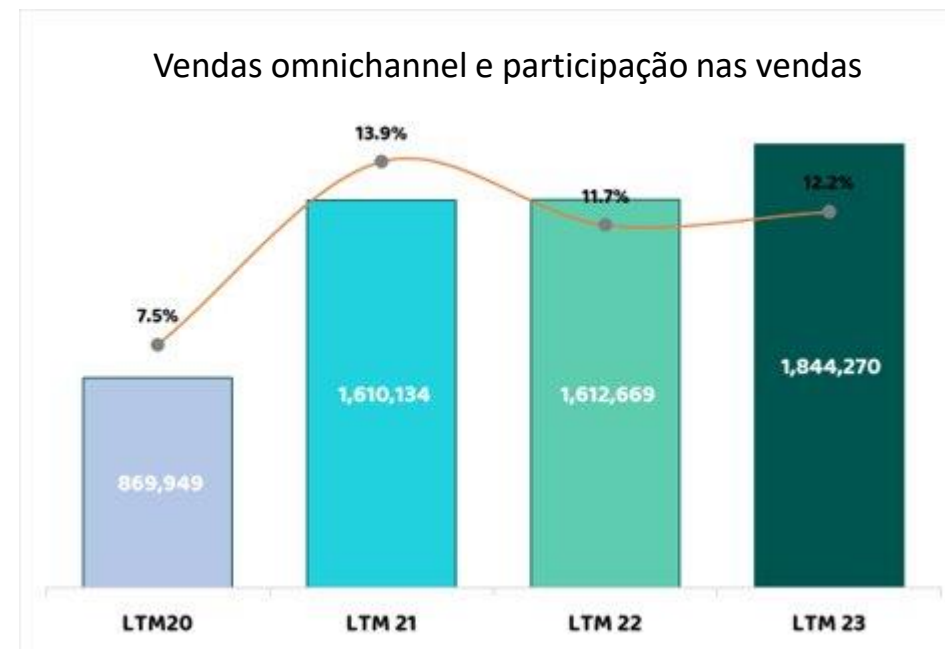
Alimentos:

- Vendas +29%
- 11.1% de participação nas vendas

Outros segmentos:

- Vendas -4%
- 14.5% de participação nas vendas

Vendas omni-channel (em milhões de COP) como percentual das vendas totais

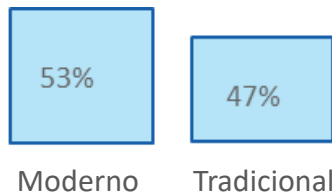


Alavancas de penetração no mercado

Foco no crescimento das vendas de alimentos

Oportunidades no mercado tradicional

Penetração no mercado



- ✓ **\$11 B USD**
- ✓ **+205,000** pontos de venda como potenciais clientes

Parceiros



+\$56 M USD em Receita



~ **+1.700** Parceiros

App Mi Surtii



+\$16 M USD em Receita
+ 17,000 clientes ativos

Expansão do modelo Cash and Carry



Portfólio Atual

- **59** lojas
- Receita: **\$176 USD M**



Estratégia de Preço

Portfólio imbatível e Projeto Acqua

Melhor preço em **213** subcategorias

Formatos Inovadores



+27 p.p. em vendas
Preço e Qualidade



+14.7 p.p. em vendas
Frescura e experiência

Remodelação em curso



Última Milha

16.6 M pedidos
(+77% vs 12M 22)

Parceria com a Rappi



+ ~\$159 M USD
Contribuição positiva para a margem



“Turbo”
Entregas em 10 minutos

52% participação nas vendas da Rappi

Marca Própria



O ambiente desafiador para o crédito ao consumidor levou a um maior provisionamento, mas está começando a mostrar sinais de melhora.



- **2.0 M** milhões de cartões em estoque
#3 em cartões emitidos
- **\$3.9 Bn** Carteira de empréstimos
- **AAA rating** por 13 anos consecutivos por **FitchRatings**

A deterioração da carteira de empréstimos do setor bancário está dando os primeiros sinais de melhora no desempenho do crédito e na redução das taxas de inadimplência.

Os níveis de provisionamento e cobertura de risco permanecem significativamente melhores do que os requisitos legais.

DIGITAL FIRST BY



- **387** marcas parceiras (+186% vs 1S22)
- **+6.5 M** clientes ativos (+11.5%)
- **+2 M** downloads de aplicativos
- **+18.9 MM** pontos resgatados



33% em parceiros)

#1 Poder da marca de acordo com a Kantar

Presente em 1 de cada 3 famílias



Plataforma de lealdad PCO

- Loyalty as a service
- Puntos Pay
- Servicios Media y monetización de datos

Negócios complementares – Monetização de tráfego e ativos

Imóveis: valor oculto na avaliação do Éxito

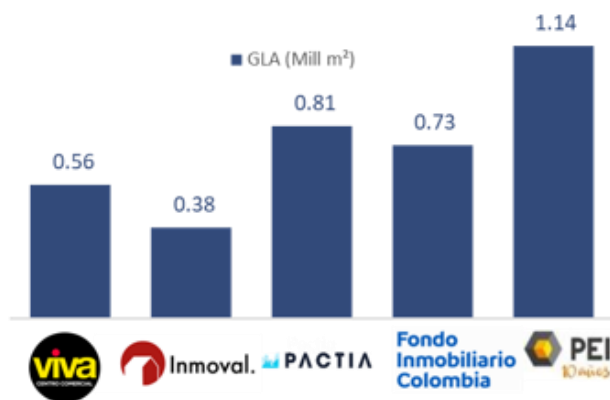
Negócios Imobiliários

771,000 m² GLA, 33 ativos
(558,000 m² pelos Viva Malls SPV)

- ✓ #1 operador de shopping center na Colômbia
- ✓ **VIVA Malls:** negócios conjuntos com o FIC¹, participação de 51%, 17 ativos
- ✓ **VIVA Malls** foi responsável por **42.8% das outras receitas²** e **13.3% do EBITDA recorrente²** na base consolidada de 2022
- ✓ **Margem EBITDA recorrente² de 55.8%³**
- ✓ Avaliação do Viva Malls no valor de **COP\$ 2.9 B (~USD \$700 M)**, **1.4x valor contábil** (considerando um *cap rate* de 7% a 8%)
- ✓ **Taxa de ocupação de 96.6%²**



NI VPE⁵ GLA na Colômbia



Video: <https://streamable.com/ydqx9l>

Operações internacionais: Uruguai e Argentina

Investimentos estratégicos de uma carteira diversificada na região



Maior market share no mercado mais sofisticado da América Latina

- ✓ **94 lojas** com uma área total de venda de ~92.000 m²
- ✓ **Operação mais lucrativa** com margem EBITDA de 10,6% em 12M
- ✓ **Pioneiro no conceito de Fresh Market** na região, com uma experiência de compra única
- ✓ Alta **geração de caixa**



Fresh Market



Formato representa 59,2% das vendas



+9,4 p.p. acima das lojas tradicionais



29 lojas



Tendência de consumo melhorada

Modelo duplo

Varejo

- ✓ **36 lojas** com uma área total de venda de ~ 109.000 m² em 9 províncias do país
- ✓ **Expansão focada no formato cash and carry**
- ✓ **Abertura do primeiro Fresh Market em Buenos Aires**
- ✓ **Vendas** cresceu acima da inflação, e **EBITDA recorrente +41 bps**
- ✓ Hedge de ativos atraente

Imobiliário

- ✓ ~**189,000 m²** de GLA
- ✓ **93%** taxa de ocupação
- ✓ **3rd player imobiliário** no país



Região Oeste

2 ativos



Região Norte

6 ativos



Região central

7 ativos

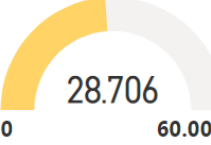


Conquistas ESG em 1S23

Iniciativas para gerar valor através do crescimento econômico, desenvolvimento social e conservação ambiental



Zero Desnutrição

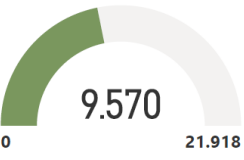


Crianças beneficiadas com nutrição e programas complementares

- **59,719 cestas básicas** entregues a crianças e suas famílias
- Presença em **23 Estados**

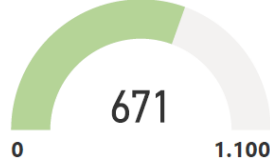


Meu Planeta



toneladas de material coletado na operação

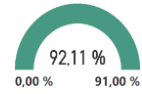
toneladas de material reciclável acumulado pós-consumo



62,516 árvores doadas e plantadas graças às doações de nossos clientes, colaboradores e aliados



Comércio Sustentável



de frutas e verduras **compradas localmente**

128 fornecedores diretos georreferenciados em nossa cadeia de suprimentos para produtos como **abacate, coco, banana e tomate**



Governança & Integridade

- **Reconhecidos** por **MERCO Talento** como a melhor companhia de retail para trabalhar.
- Avanços no projeto de spin-off¹

(1) Conclusão prevista para o 3T23



Nosso Pessoal

Selo de Ouro Equipares obtido

- **51%** da força de trabalho **feminina**
- **42%** das posições de **liderança feminina**
- **1,552 colaboradores** reconhecidos como **população diversa**



Estilo de vida saudável

- Planos para melhorar as **condições de bem-estar de 70%** da amostra de funcionários
- **Pesquisa psicossocial** realizada por funcionários das lojas

Considerações Finais: Éxito é oportunidade única de investimento



- ✓ **#1 varejista** na Colômbia e no Uruguai
- ✓ **#1 operador de shopping centers** na Colômbia
- ✓ **#1 e-commerce de alimentos** na Colômbia



Estratégia sustentável **focada em nosso cliente e inovação de formato:**
Wow, Fresh Market e Surtimayorista



Sólida estratégia omnicanal com crescimento consistente da participação no total de vendas consolidadas



Monetização de ativos e tráfego, como avenida de crescimento, principalmente o imobiliário, os serviços financeiros e o programa de fidelidade



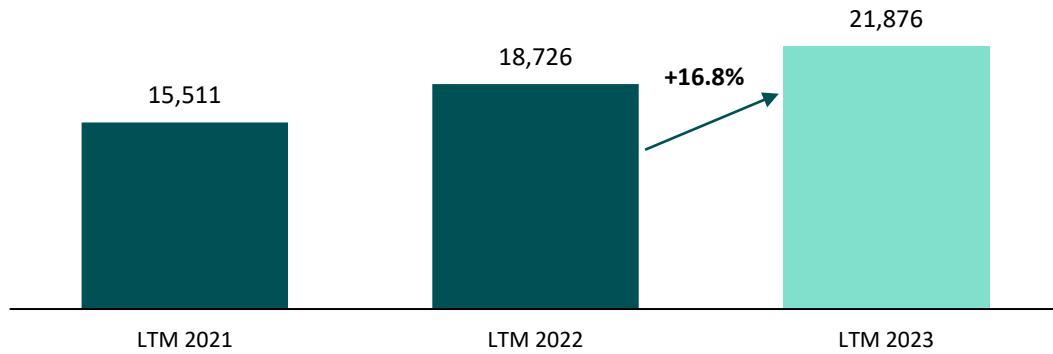
Grupo Éxito Informações Financeiras

Resultados Consolidados

Receita Líquida

(MM COP)

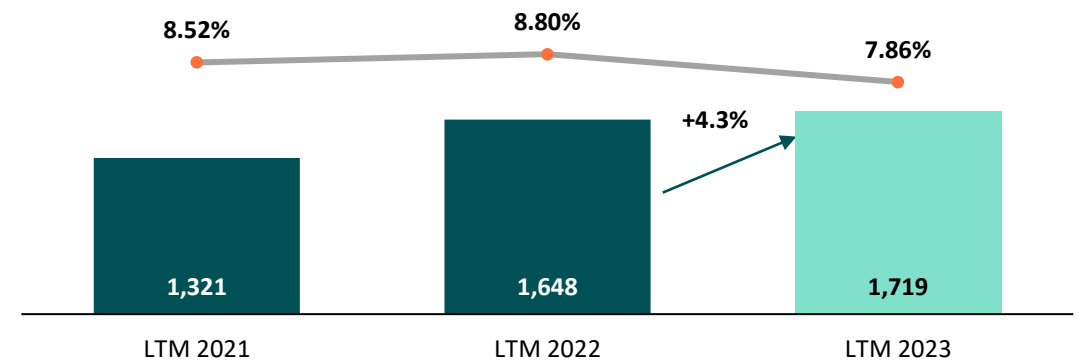
CAGR +18.8%



EBITDA Recorrente e Margem

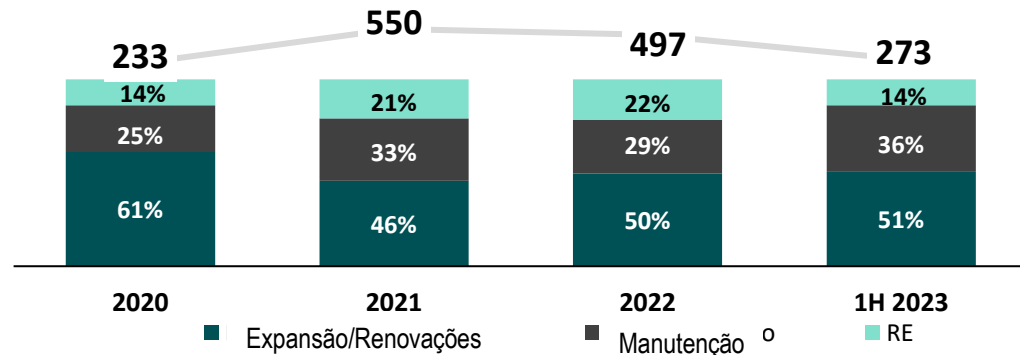
(MM COP; %)

CAGR +14.1%



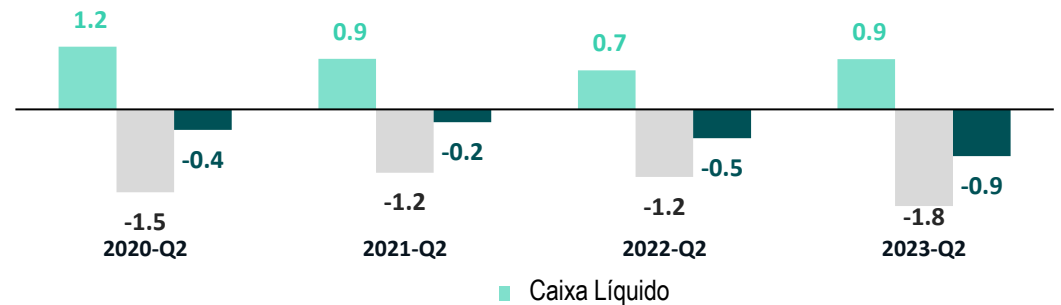
CapEx LATAM

(MM COP)

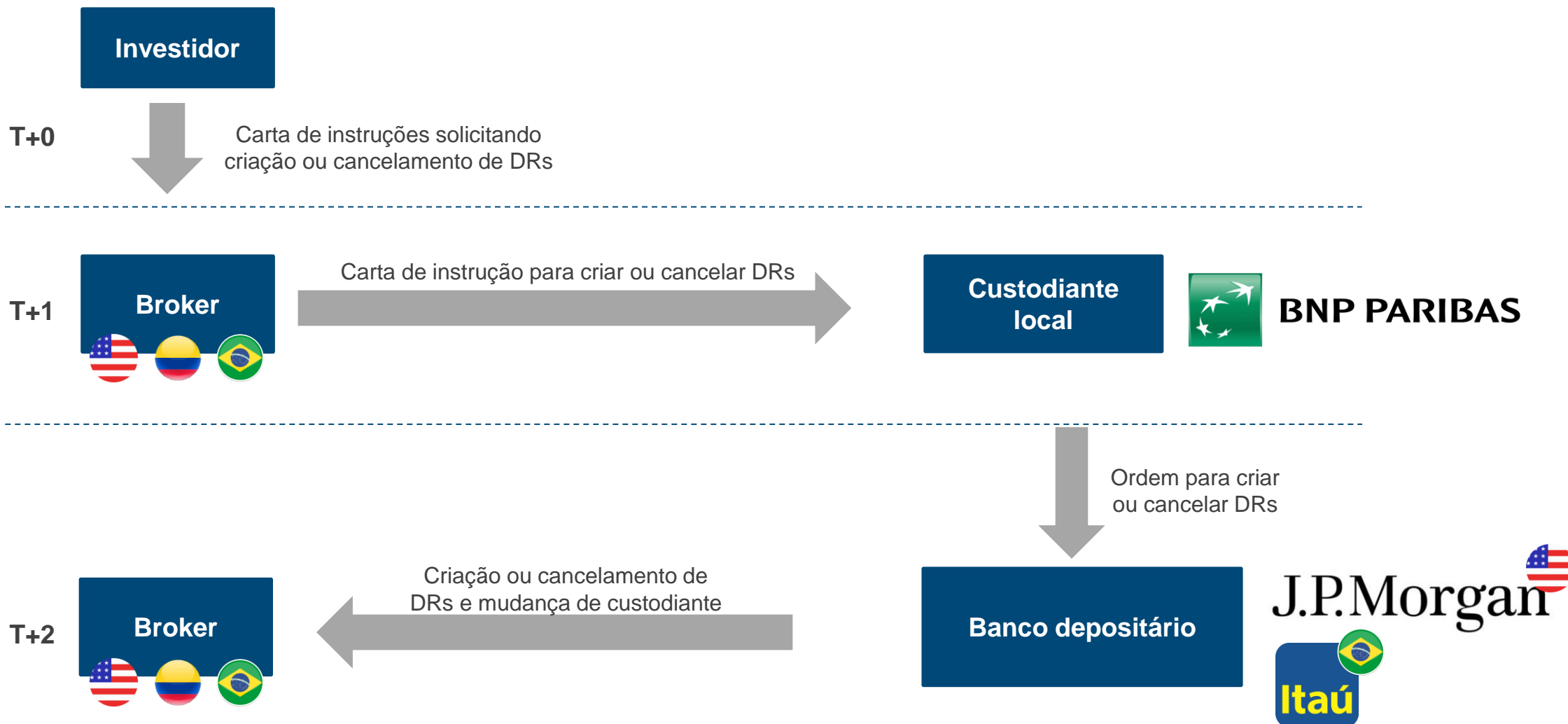


Dívida Líquida Financeira a Nível da Holding

(B COP)



Conversão de Certificados de Depósito



María Fernanda Moreno

Head de Relação com Investidores

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

Éxito Calle 80, Cr 59 A No. 79 – 30
Bogotá, Colombia

Teresita Alzate

Executiva de Relação com Investidores

+(574) 6049696 Ext 306560

teresita.alzate@grupo-exito.com

Cr 48 No. 32B Sur – 139, Av. Las Vegas
Envigado, Colombia

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



*“The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer”.

