

Grupo Éxito



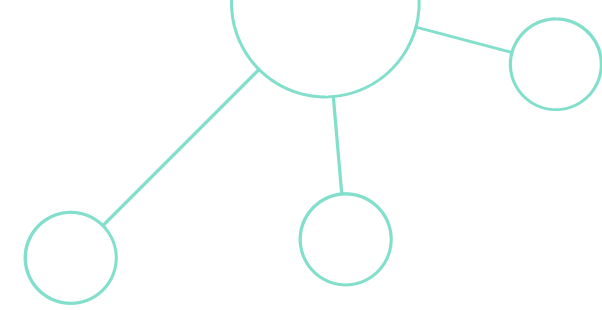
Actualización desliste de los ADS de la NYSE

16 de Enero de 2025





Declaración



Este documento contiene ciertas declaraciones prospectivas basadas en datos, suposiciones y estimaciones, que la Compañía cree que son razonables; Sin embargo, no se trata de datos históricos y no deben interpretarse como garantías de su ocurrencia futura. Las palabras "anticipa", "cree", "estima", "espera", "planea" y expresiones similares, en lo que se refiere a la Compañía, tienen la intención de identificar declaraciones prospectivas. Declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de las principales estrategias operativas y financieras y los planes de gastos de capital, la dirección de las operaciones futuras y los factores o tendencias que afectan a la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones, las expectativas en relación con los planes, iniciativas, proyecciones, objetivos, compromisos, expectativas o perspectivas ESG de la empresa, incluidos los objetivos y metas relacionados con ESG, son ejemplos de declaraciones prospectivas. Aunque la gerencia de la Compañía cree que las expectativas y suposiciones en las que se basan dichas declaraciones prospectivas son razonables, no se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas.

Grupo Éxito opera en un entorno competitivo y en rápida evolución; Por lo tanto, no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres u otros factores que pueden afectar su negocio, su impacto potencial en su negocio o la medida en que la ocurrencia de un riesgo o una combinación de riesgos podría tener resultados que sean significativamente diferentes de los incluidos en cualquier declaración prospectiva. Los factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los indicados por dichas declaraciones prospectivas, o que podrían contribuir a dichas diferencias, incluyen, entre otros, los riesgos e incertidumbres establecidos en la sección "Punto 3. Información clave: D. Factores de riesgo" en la declaración de registro de la Compañía en el Formulario 20-F presentada ante la Comisión de Bolsa y Valores el 20 de julio de 2023.

Las declaraciones prospectivas contenidas en este documento se realizan solo a partir de la fecha del presente. Salvo que lo exija cualquier ley, norma o reglamento aplicable, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de divulgar públicamente cualquier actualización de las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado de prensa para reflejar cualquier cambio en sus expectativas o cualquier cambio en los eventos, condiciones o circunstancias en las que se basa cualquier declaración prospectiva contenida en este documento.



Grupo Calleja



Sobre Grupo Calleja

Dignificando nuestros clientes a través de una propuesta de valor extraordinaria

Unas palabras de nuestro CEO



- Conglomerado empresarial familiar de El Salvador con operaciones en retail, bienes raíces, finanzas, tecnología y energía en América Latina; Con más de ocho décadas de experiencia en nuestro negocio principal: *retail* y supermercados.
- Los valores de integridad, calidad y servicio del Grupo nos han permitido conectarnos con las familias y comunidades, brindándoles una experiencia de compra diferenciada y enfocada en dignificar a sus clientes a través de una extraordinaria propuesta de valor.
- Con una visión de largo plazo en Colombia, Uruguay y Argentina, Grupo Calleja se enfoca en crear oportunidades para familias, colaboradores y proveedores.

Sobre Grupo Calleja & Grupo Éxito

Dignificando nuestros clientes a través de una propuesta de valor extraordinaria

Unas palabras de nuestro CEO



- Nuestros objetivos de transformación incluyen mejorar nuestra estrategia comercial y competitividad, ajustar nuestra estructura organizacional y fortalecer nuestra cultura empresarial.
- Estamos trabajando activamente de manera estratégica con nuestros proveedores que nos apoyan en nuestras iniciativas. Nuestro objetivo es mejorar la vida de nuestros clientes con una propuesta de valor ambiciosa a un gran precio.
- Al consolidar nuestros esfuerzos y aumentar el flotante en Colombia, buscamos optimizar las operaciones, reducir la complejidad y asignar los recursos donde puedan generar el mayor impacto.

Equipo Directivo



Juan Carlos Calleja
CEO Grupo Éxito



Carlos Mario Giraldo
Gerente General
Colombia



Jean Christophe Tijeras
Gerente General
Uruguay



Ramón Quagliata
Gerente General
Argentina





Objetivo de la propuesta:

Deslistar ADS de la NYSE en busca de una distribución más eficiente del flotante



Justificación de la propuesta

Una distribución más eficiente del flotante para todos los accionistas

- Enfoque en maximizar los rendimientos para todos los accionistas
- Facilitar una estructura más eficiente
- Deslistar y des registrar los ADS de la NYSE y aumentar el flotante en Colombia

Distribución accionaria a Diciembre 31, 2024

40,583 accionistas ~ 13.2% flotante:

BRA (BDS): 25,883 sh ~9.7% ~ 74%

US (ADS): 3,072 sh¹ ~ 1.6% ~ 12.2%

COL: 11,628 sh ~ 1.8% ~ 13.8%



Cronograma de la propuesta

Diciembre 20, 2024



- Autorización de la Junta Directiva de Grupo Éxito para retirar voluntariamente los ADS de la NYSE, des registrar bajo la Ley de Bolsa de Valores de los Estados Unidos de 1934 y determinar alternativas parade BDS.

- Notificación a JPMorgan para la terminación de los ADS después de dejar de cotizar en la NYSE

J.P.Morgan

- Aviso de terminación del programa por parte de JPMorgan, que contiene información relevante para todos los titulares de ADS sobre las acciones a tomar.

Diciembre 30, 2024



- Presentación del Formulario 25 ante la Comisión de Bolsa de Valores de los Estados Unidos (SEC) para retirar los ADS de la NYSE

Enero 8, 2025



- Desliste de las ADS luego de que el formulario 25 fuera declarado efectivo por la SEC



- Último día de cotización de los ADS en la NYSE
- A partir de esta fecha, los ADS de la compañía ya no cotizan en la NYSE

Enero 21, 2025

J.P.Morgan

- Fecha efectiva de la terminación de las ADS (la emisión se cierra, pero los libros de cancelación permanecen abiertos)



- Las acciones ordinarias continúan negociándose en la BVC.

Marzo 3, 2025

J.P.Morgan

- 41 días después de la finalización del programa de ADS, JPMorgan hará todos los esfuerzos razonables para vender los ADS restantes que hasta el momento no se hayan entregado para su cancelación.

Entre el desliste de los ADS de la NYSE y la terminación del programa, los ADS pueden seguir negociándose en el mercado extrabursátil con el nuevo ticker EXTOY (del 10 al 17 de enero de 2025)



Grupo Éxito:

Datos clave



Pilares estratégicos a largo plazo

Enfoques principales de creación de valor

Estrategia centrada en el cliente



Valor diferenciado y simplificación

- Seguir aportando un valor añadido diferencial a los clientes, con el surtido de productos más completo del mercado y la mejora de la experiencia de compra
- Migración paulatina a los principales segmentos: Éxito y Carulla en Colombia; Disco y Devoto en Uruguay; y Libertad en Argentina



Oportunidades inmobiliarias

- Fortalecer las sinergias con otros negocios del ecosistema de Grupo Éxito
- Maximizar el valor en Viva Malls en Colombia y Paseo Libertad en Argentina



Experiencia omnicanal con ventas incrementales

- Liderar las ventas digitales a través de una plataforma amigable para el usuario
- Brindar una experiencia personalizada con una variedad de alternativas de compra para todos los clientes



Eficiencias en gastos

- Crear una estructura operativa más ágil y optimizar los procesos para que sean más ágiles y dinámicos
- Más eficiencias a través de esfuerzos continuos en la gestión de costos y los niveles de merma y avería
- Fortalecer las relaciones comerciales con los proveedores clave



Grupo Éxito: sólida plataforma de *retail* en Sur América

LTM24 Resultados Consolidados¹

Ingresos
COP \$21 B (USD \$5.05 B)

Participación Omnicanal²
11.4%

EBITDA Recurrente
COP \$1.5 B COP (USD \$363 M)
7.2% *margen*



Colombia

Ingresos: **COP \$16 B**
Margen EBITDA: **6.6%**
Tiendas: **509**

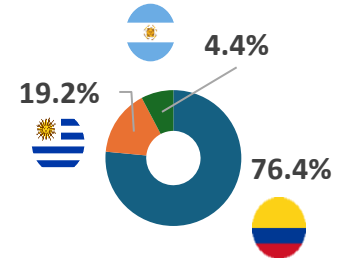
Uruguay

Ingresos: **COP \$4 B**
Margen EBITDA: **11.0%**
Tiendas: **99**

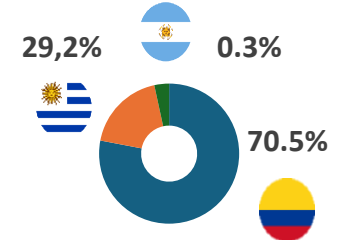
Argentina

Ingresos: **COP \$0.9 B**
Margen EBITDA: **0.5%**
Tiendas: **27**

Participación en ventas



Participación en EBITDA



Enfoque estratégico en Colombia

Optimización de procesos y eficiencias en costos y gastos

9M24

509 tiendas

(842,000 m² área de venta)



+1.5%

Ventas en M. local



5.7%

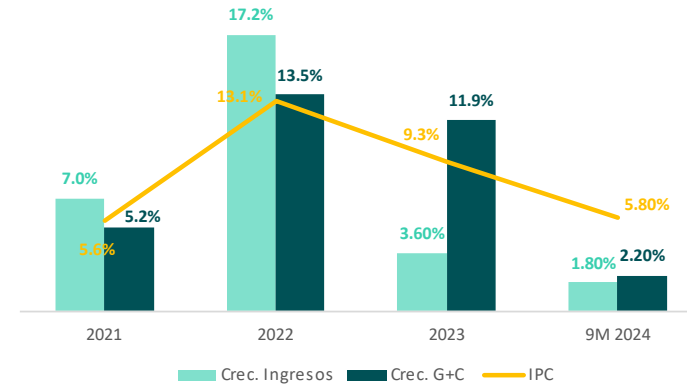
Margen EBITDA

2.2%

9M24 Crecimiento de gastos
(por debajo de la inflación
~5.81%)

Acciones clave

- Simplificación de la estructura
- Eficiencias en la logística
- Reducción del consumo de energía
- Renegociación de contratos
- Mejora de los niveles de merma y avería
- Sinergias y colaboración con proveedores



Ahorros capturados

COP \$103,000 M durante 3T24

COP \$228,000 M durante 9M24

Enfoque estratégico en Colombia

Lograr el potencial de ventas en cada tienda, al promover los estándares de la propuesta de valor en toda la plataforma.

Unificación de marcas

Implementar una propuesta de valor diferenciada y mejorar todas las tiendas para liberar completamente su potencial de ventas



24 Tiendas reconvertidas a la fecha
(potencial de 150 tiendas, 29% del total)



+12.7% Evolución de las ventas



+9% Crecimiento de las ventas de alimentos

Proceso de migración gradual a las principales marcas: Éxito y Carulla



Mejora del surtido

Masificación del surtido en todas las regiones

2,095 Nuevos productos incluidos en promedio por tienda

+30% Incremento en PLUs disponibles en la estantería

4.63% Participación de nuevos PLUs en ventas de PGC

Enfoque estratégico en Colombia

Estrategia comercial centrada en proporcionar ahorros a los clientes



High and Low

"Mejor percepción de precios en momentos clave de compra"



"Días de precios especiales"
evento promocional en todas las marcas

Días temáticos

Día temático	Unidades desde la implementación	Aumento promedio de ventas mismo día
"Martes del campo"	8.5 M	+16%
"Miércoles de carnes frescas"	5.0 M	+39%
"Viernes de celebración"	3.5 M	+33%



Precios insuperables

+14.3% Crecimiento de ventas
10.5% Participación en las ventas totales
+53% Crecimiento de las ventas de PLUs de Marcas Nacionales
+1,000 Productos ofrecidos al precio más bajo del mercado

9M24

COP \$1.6 B

En Ventas retail (+4,4%)



14.7%

Participación en ventas



17 M

Órdenes (+24%)

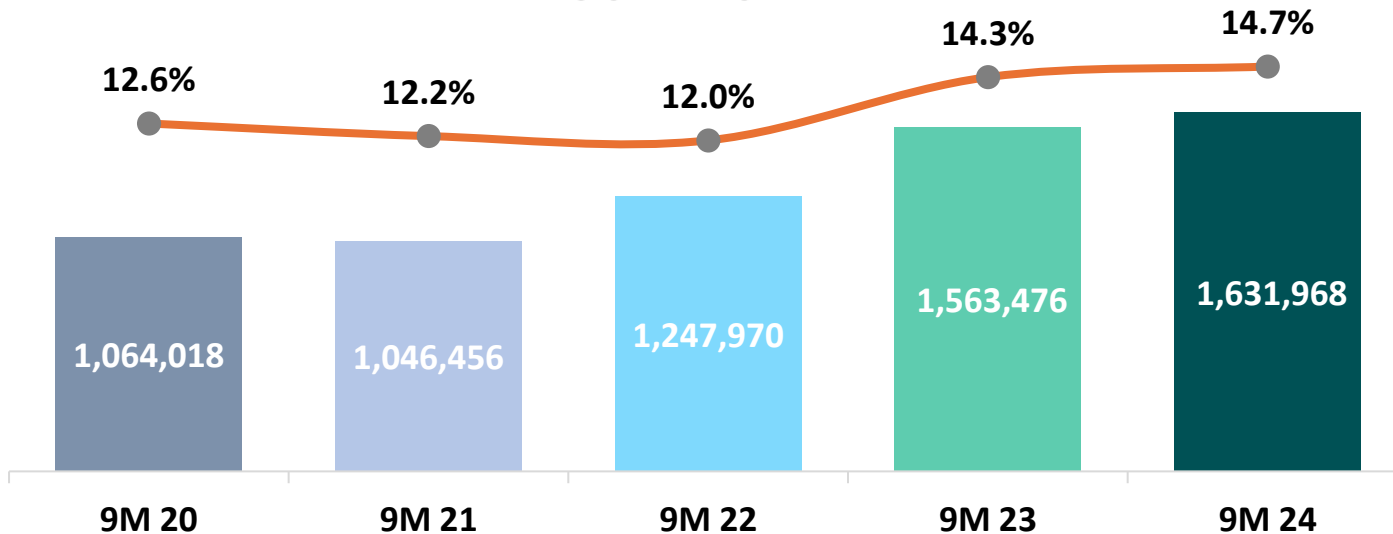


13.3%

Participación en Ventas de Alimentos(+11%)

Destacados

Ventas omnicanal y participación en las ventas



- **Ventas no alimentos:** +3.0% in 3T24 mostró signos de recuperación
- **Participación no alimentos** 18.2% durante 9M24
- **Apps:** 9M24 COP \$130,900 M (+35%)
- **Órdenes 9M24** 549,000 (+42%)
- **Misurtii app 9M24** COP \$78,700 M (+46%)
- **Órdenes 9M24** 115,000 (+3.2%)

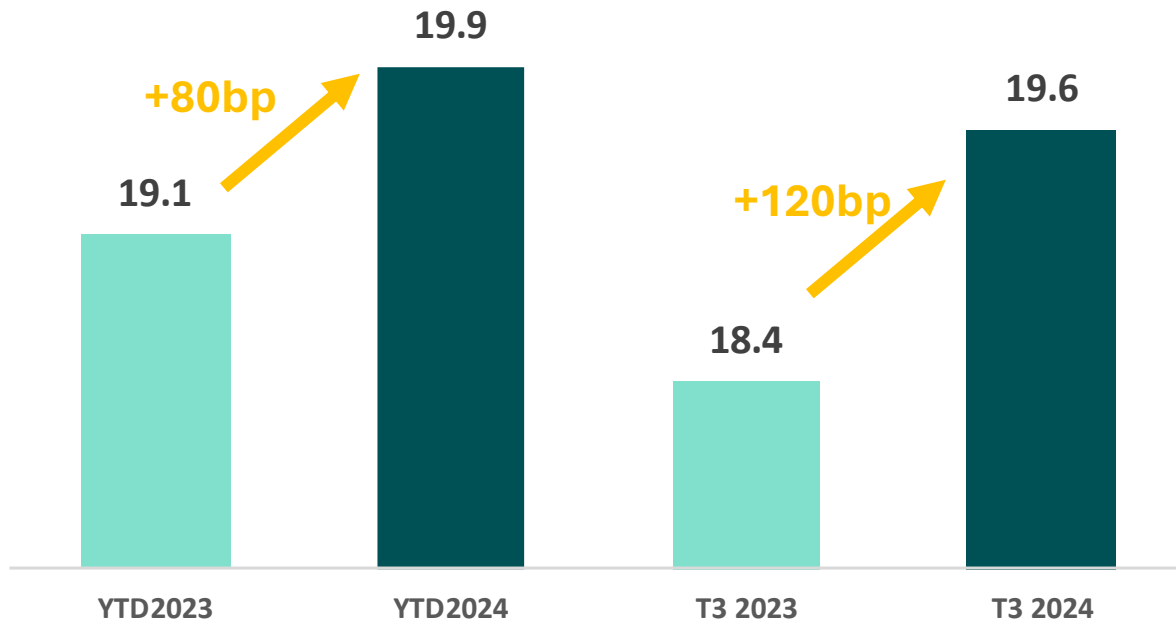
(1) Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual; la base se ajustó con nuevos canales incluidos: SOC y Midescuento



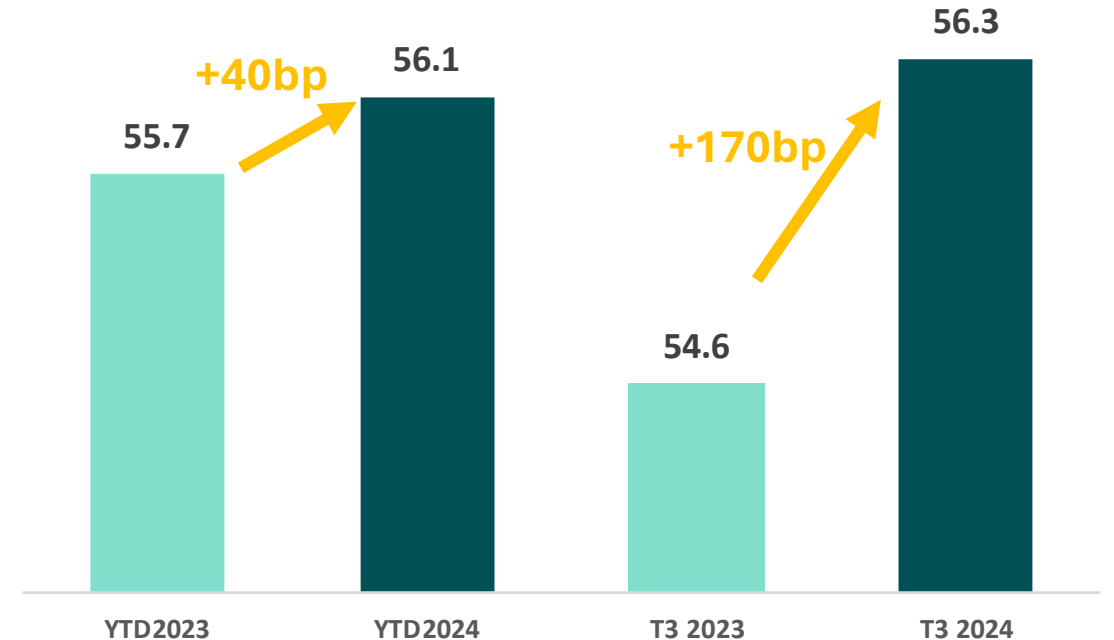
Evolución de la participación de mercado

LFL – Grupo Éxito en Colombia

Alimentos



No Alimentos



Negocios Complementarios Colombia

Creación y valor compartido

Negocio Inmobiliario¹



El negocio complementario más importante y que contribuye a los márgenes

806,000 m2 de GLA
(33 Activos)

Tasa de ocupación 97.3%
(vs. 96.7% y/y)

Ingresos recurrentes por alquiler y tasas administrativas (+8.2% consol, +9.9 Col 9M24)

Viva Malls¹



- 17 Activos
- 580,000 m2 de GLA (72% participación en el total del negocio inmobiliario)
- 98.2% Tasa de ocupación

- Operador #1 de centros comerciales en Colombia
- Viva Malls: Empresa conjunta con el FIC², 51% participación
- Margen EBITDA recurrente³ de 64.4%
- Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable
- Proyectos pilotos robustos

Negocios Complementarios Colombia

Creación y valor compartido



7,6 M
Clientes activos (+12% y/y)

COP \$273,000 M
Redimidos

#1 Poder de marca según Kantar

Presente en 1/3 de los hogares colombianos

Servicios para los usuarios:

- Emisión/canje en más de 4.000 aliados
- Pago de QR y servicios del día a día a través de canje de puntos

Servicios para aliados:

- Incentivos para empleados
- Nuevos productos: Negocio de servicios de medios y Analítica como servicio



**+1.3 M Tarjetas
en stock**



COP\$ 2.3 B
Cartera de
Préstamos



Clasificación AAA

Otorgada por 14 años consecutivos por
FitchRatings

- 12% de participación en nuestras ventas en Colombia
- Los niveles de provisiones y la cobertura de riesgos muestran una mejora
- NPL30 reducido en 390bp vs Dic. 2023

9M24

99 tiendas
(94,000 m2 área de Ventas)



+5.7%
Ventas en Moneda local




11.1%
Margen EBITDA



Fresh Market

 **32** tiendas

 **59.6%** de las ventas totales

 **+50bp** por encima de las tiendas normales

Enfoque estratégico

Renovamos nuestras tiendas convencionales más importantes reforzando frescos y cárnicos

Priorizar la expansión en las principales ciudades del interior con formatos de supermercado, trabajando con socios estratégicos donde servimos como inquilino ancla

Continuar mejorando la rentabilidad a través de negociaciones comerciales mejoradas y acuerdos con proveedores de servicios

Continuar fortaleciendo nuestra estrategia en nuestro portafolio de PGC

Operaciones Internacionales: Argentina

9M24

27 tiendas
(103,000 m2 área de venta)



+142%
Ventas en Moneda local



-0.2%
Margen EBITDA

**Modelo dual: Retail / Neg
Inmobiliario**

Paseo
LIBERTAD



15 activos inmobiliarios
195,000 m² of GLA
94.7% de ocupación

Enfoque estratégico

Recuperar participación de mercado a través de mejoras en la propuesta comercial a los clientes

Plan de mejora del margen comercial basado en alianzas con proveedores y ofertas “High-Low”

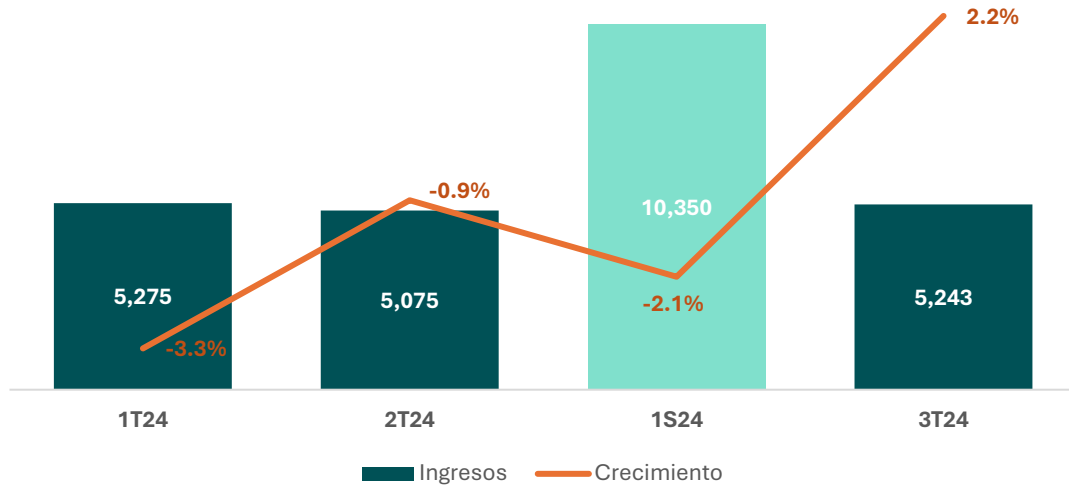
Mejor rentabilidad apalancada en el crecimiento y un plan de eficiencias de costos operacionales

Monetización de activos, basada una mayor intensidad de nuestra propuesta inmobiliaria y crecimiento del GLA.

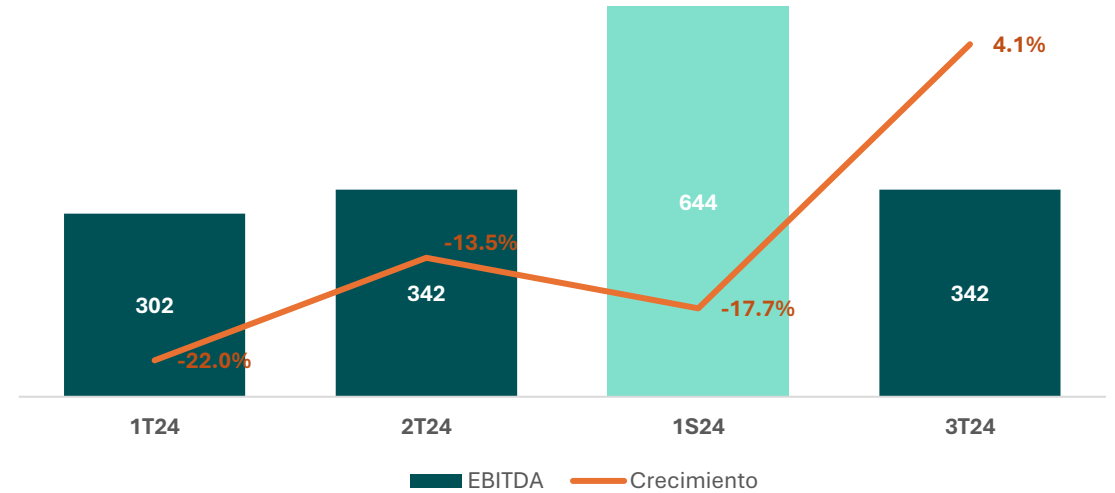


Financieros: Grupo Éxito Consolidado

Ingresos Neto
(MM COP)



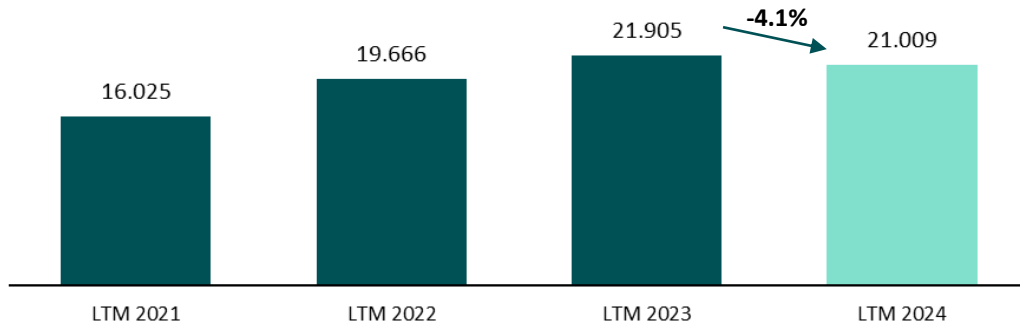
EBITDA recurrente
(MM COP; %)



Financieros: Grupo Éxito Consolidado

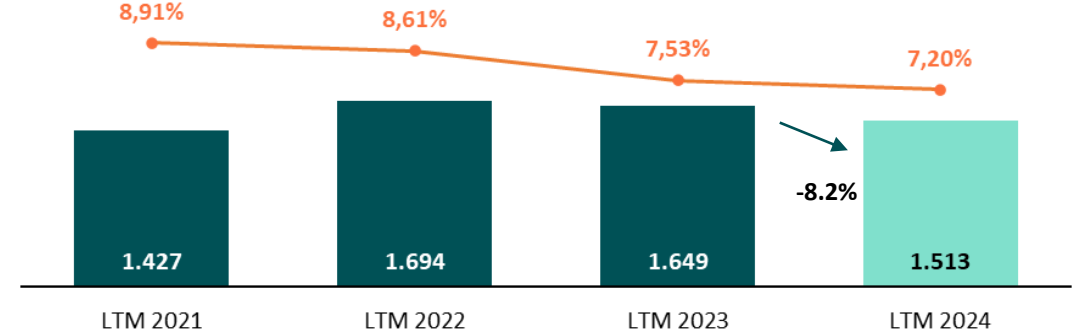
Ingreso Neto¹
(MM COP)

CAGR +9.4%

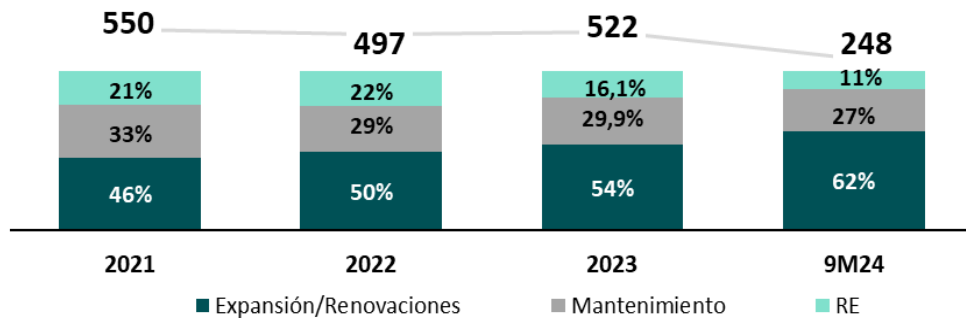


EBITDA y margen recurrente
(MM COP; %)

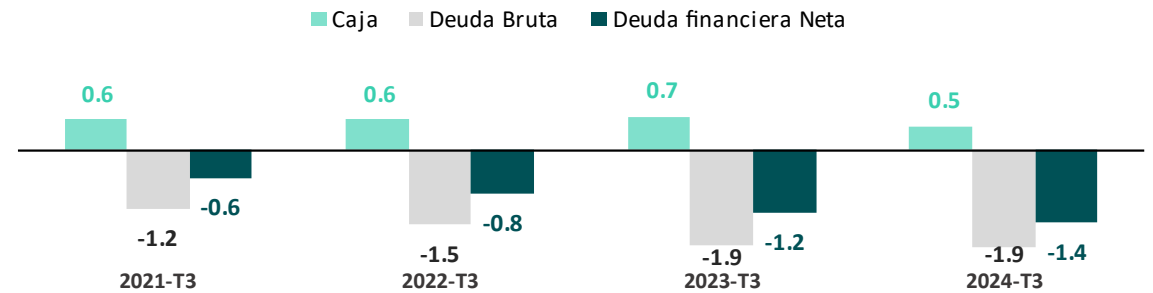
CAGR +2.0%



CapEx LATAM
(MM COP)



Deuda financiera neta a nivel Holding
(B COP)



Note: 1.LTM últimos 12 meses al 3T con propósito de comparaciónn.

Puntos clave

Retailers líderes en Colombia y Uruguay



#1 operador de centros comerciales in Colombia

#1 e-commerce de alimentos en Colombia



Estrategia sostenible centrada en la creación de valor para el cliente y la percepción de precios



Estrategia omnicanal con crecimientos exponenciales de participación



Monetización del tráfico y activos en el negocio inmobiliario, financiero y el programa de lealtad



Eficiencia, productividad y simplificación en todos los niveles y en la region (mentalidad de dueños)



Intereses, gobierno y estrategia alineados con los de los accionistas



Grupo Éxito

www.grupoexito.com.co

+(574) 6049696 Ext 306560

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

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

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”.



