

Proyecto para inscripción de ADR y BDR de Éxito

Grupo Éxito

Enero 2023

Nota importante

El siguiente material es una Presentación de antecedentes generales sobre Almacenes Éxito (la “Compañía”). La información contenida en este documento es un resumen y no pretende ser la información completa de la Compañía. El término “Presentación” se refiere a este documento, así como, cualquier presentación oral, cualquier sesión de preguntas y respuestas y cualquier material escrito u oral discutido o distribuido durante la reunión de presentación.

No se hace ninguna declaración o garantía, ya sea expresa o tácita, en cuanto a la integridad, precisión o confiabilidad de la información, declaraciones u opiniones contenidas en este documento, y no se debe confiar en la integridad, precisión o imparcialidad de la información presentada o contenida en esta Presentación, incluso en relación con datos estadísticos, predicciones, estimaciones o proyecciones contenidas en esta Presentación, los que se utilizan únicamente con fines informativos.

Esta Presentación ha sido preparada únicamente con fines informativos y no debe interpretarse como una recomendación para los inversionistas. No ha sido aprobada por ninguna autoridad reguladora o supervisora y no constituye ni forma parte de ninguna oferta, solicitud o invitación de ninguna forma para la suscripción o adquisición de acciones o cualquier otro valor, y ni esta Presentación ni ninguna información o declaración aquí contenida busca constituir la base de cualquier contrato o compromiso, y no puede ser invocado en relación con ellos.

Esta presentación es solo para su información.

Cierta información contenida en este documento se ha obtenido de varias fuentes de datos externas y dicha información no se ha verificado de forma independiente y está sujeta a cambios. No hay garantía de que la información contenida en esta Presentación sea precisa o completa y no engañosa.

La información incluida en esta Presentación está sujeta a actualización, finalización, revisión y enmienda y dicha información puede cambiar materialmente. Ninguna persona tiene la obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación y cualquier opinión expresada en relación con la misma está sujeta a cambios sin previo aviso.

NI LA COMPAÑÍA O CUALQUIERA DE SUS DIRECTORES, FUNCIONARIOS, EMPLEADOS, AGENTES, AFILIADOS O ASESORES ACEPTAN RESPONSABILIDAD ALGUNA POR CUALQUIER PÉRDIDA QUE SURJA DEL USO DE ESTA PRESENTACIÓN O SU CONTENIDO O QUE SURJA DE OTRO MODO EN RELACIÓN CON ELLO.

Las declaraciones contenidas en esta Presentación relacionadas con las perspectivas comerciales de la Compañía, las proyecciones de resultados operativos/financieros, las perspectivas de crecimiento de la Compañía y las estimaciones macroeconómicas y de mercado son meras previsiones y se basan en las creencias, planes y expectativas de la Administración en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas dependen en gran medida de los cambios en el mercado, el desempeño económico general de Brasil, la industria y los mercados internacionales y, por lo tanto, están sujetas a cambios.

Esta Presentación contiene declaraciones prospectivas. Las palabras “puede”, “hará”, “sería”, “debería”, “cree”, “anticipa”, “desea”, “espera”, “estima”, “pretende”, “prevé”, “planea”, “predice”, “proyectos”, “objetivos” y palabras y expresiones similares (o sus negativos) tienen por objeto identificar estas declaraciones prospectivas. Las declaraciones a futuro pueden contemplar predicciones futuras que son meras estimaciones y no garantías de desempeño futuro. Cualquier proyección, pronóstico, estimación u otra declaración a futuro en esta Presentación sólo ilustra un desempeño hipotético bajo suposiciones específicas de eventos o condiciones y no son indicadores confiables de resultados o desempeño futuros.

Agenda

1

Estructura
de la
Transacción

2

grupo **éxito**[®]

Parte 1

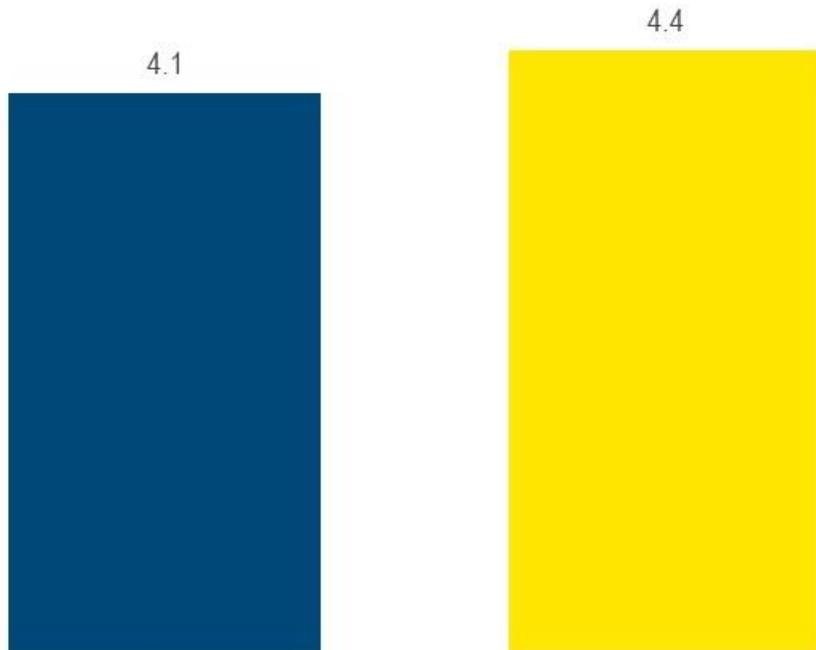
Estructura de la transacción



Potencial de desbloqueo de valor de Éxito

GPA posee ~97% de Éxito

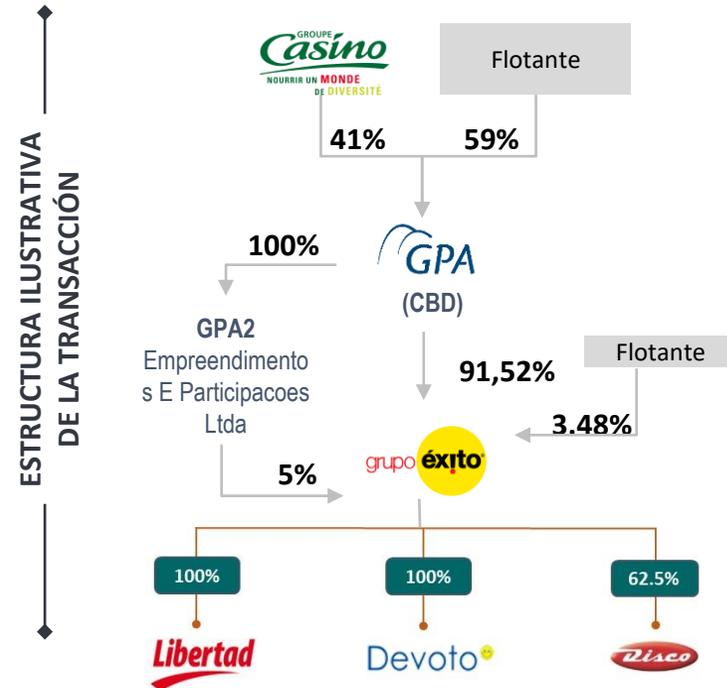
Capitalización bursátil (COP\$ billones)



El valor actual de la acción del Éxito está claramente afectado por el bajo flotante en el mercado (~3,5%)

Fuente: S&P Capital IQ, precio de cierre de la acción de COP \$3.400 en diciembre 29, 2022 (split de la acción de Éxito realizado en noviembre 21, 2022 a un ratio de 1:3 a COP \$3.510).

A Estructura de capital actual (1)



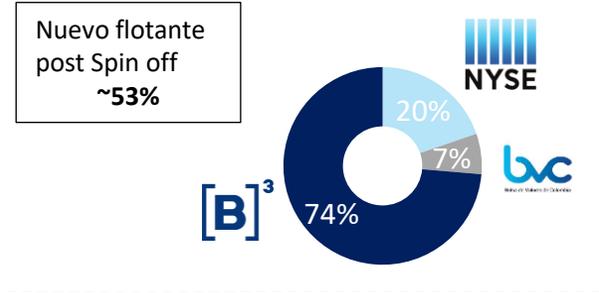
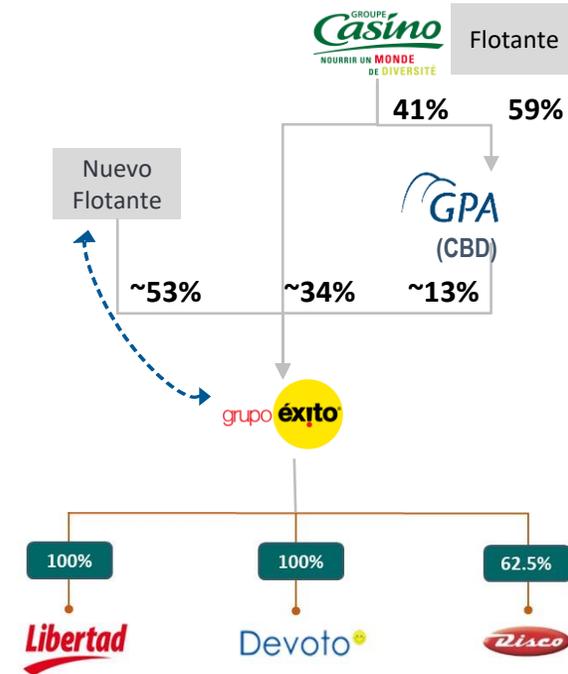
ESTRUCTURA ILUSTRATIVA DE LA TRANSACCIÓN

BENEFICIOS

- Distribución de ~83% de las acciones de Éxito que actualmente posee GPA (96,52%) a través de ADRs & BDRs (ambos nivel II)
- Potencial aumento en Éxito: flotante a ~53% y de la base accionistas (agregando ~60 mil actuales de GPA)
- Potencial desbloqueo de valor beneficiando a los accionistas de Éxito por aumento de la liquidez y visibilidad

Nota: Estructura de capital actual al 30 de septiembre de 2022.

B Estructura post-transacción



Nuevo flotante post Spin off ~53%

Caso de estudio | Desbloqueo de valor (Spin-off Assaí)

El *Spin-off* de Assaí en 2021 permitió el acceso al mercado de valores a las 2 compañías y un desbloqueo de valor



Historia

- Compañía de Cash & Carry con foco en clientes institucionales y en proveedores de servicios de alimentación en Brasil.
- En 2011 fue adquirida por GPA
- En 2016, Assaí se enfocó en clientes institucionales
- En 2021 Assaí fue segregada (*Spin-off*) y listada en Brasil (B3) y NYSE (ADR Nivel II)

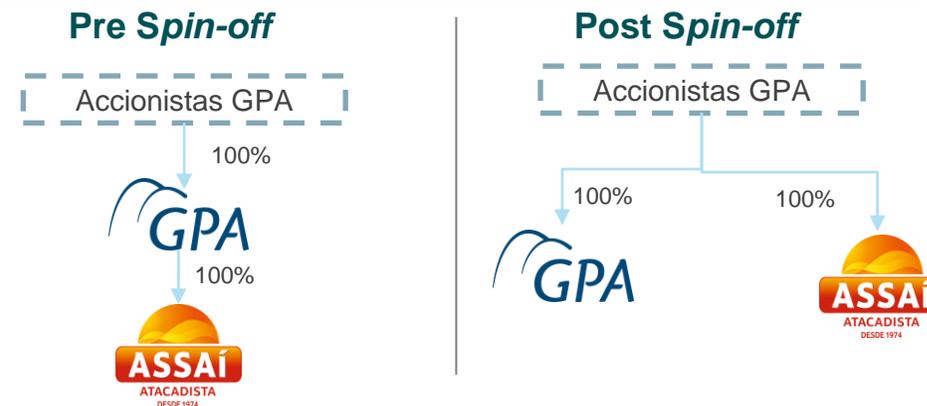
Títulos valores entregados



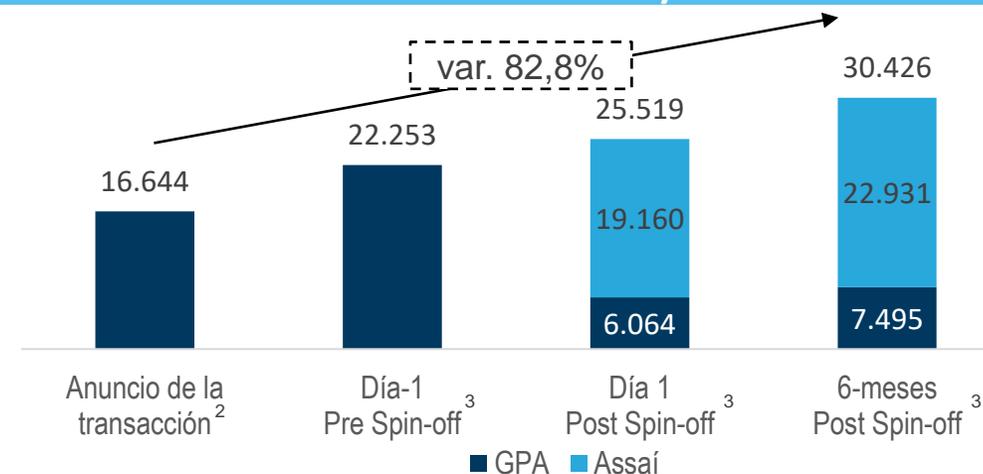
Beneficios

- Enfoque estratégico en los negocios particulares de cada compañía – Operaciones en diferentes mercados con oportunidades y modelos de negocio diferente
- Mejora en eficiencias operacionales – GPA enfocado en la calidad de sus productos, mientras Assaí enfocado en cadena de proveedores y logística
- Mejora en asignación de recursos – Cada compañía logra condiciones de financiación más atractivas de manera independiente
- Creación de valor para inversionistas – Valor intrínseco de cada compañía es reconocido con base en el desempeño de cada compañía

Estructura corporativa¹



Desbloqueo de valor (Capitalización bursátil de Assaí en BRL M)

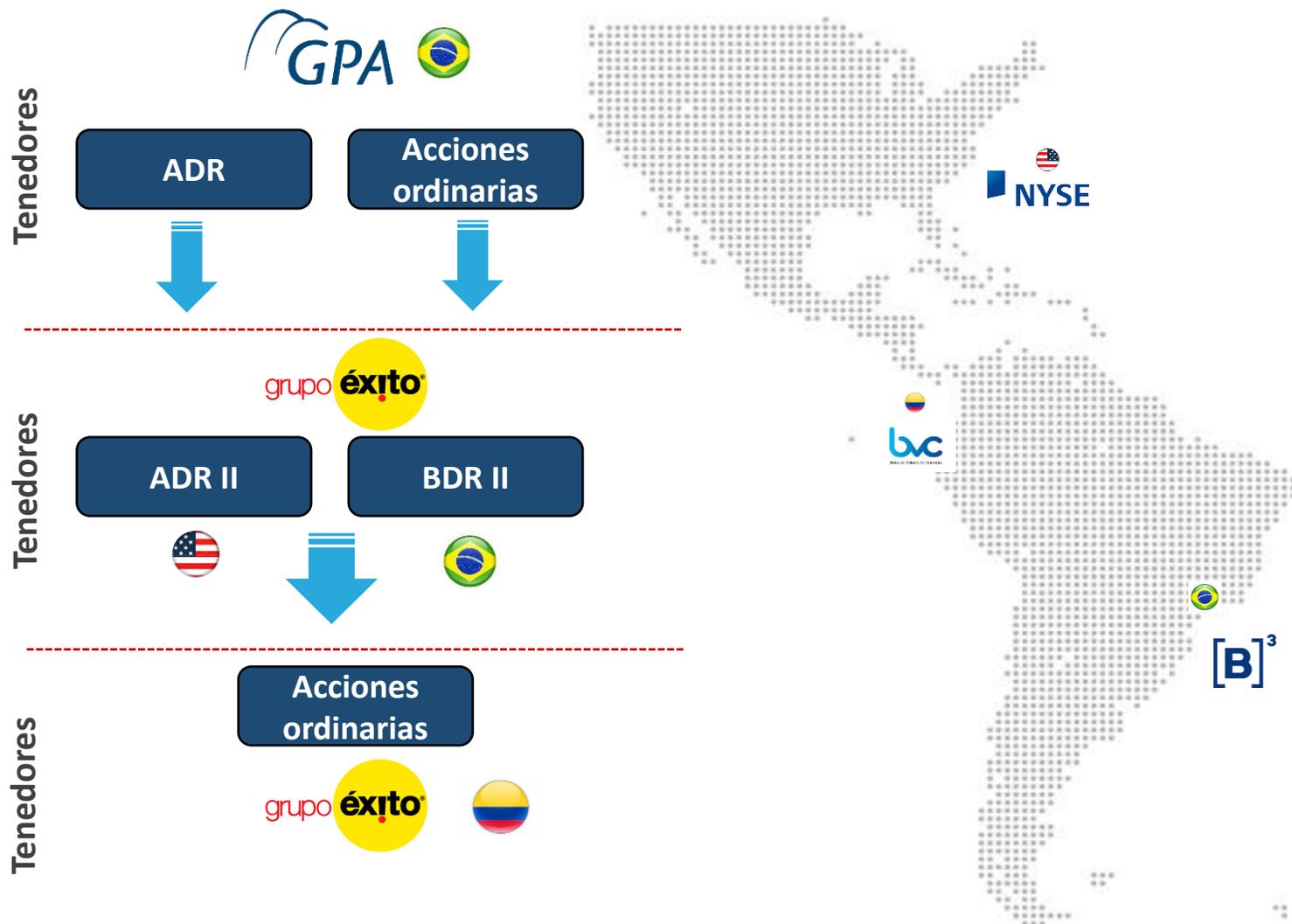


(1) Pre Spin-off: Estructura simplificada después de la reorganización (2) Bloomberg :Capitalización bursátil al 09/09/2020, la fecha se refiere a la publicación de GPA acerca del inicio de los estudios del spin-off de Assaí y GPA (3) Capitalización bursátil al cierre de cada periodo

La transacción propuesta conlleva un cambio en la estructura y participación en varios mercados lo que implica una ampliación y diversificación de la base de accionistas



Éxito mejoraría su flotante y aumentaría su liquidez en la BVC, lo que podría tener un potencial efecto en la dinámica del precio de la acción



Efecto ⁽¹⁾ en Éxito

Pre

Inversionista	%
GPA	96,5%
Flotante	3,5%
Total	100,0%

La reducción de capital de GPA mediante una cesión del ~83% de las acciones del Éxito permitiría diversificar la base de accionistas e incrementar la liquidez de la acción

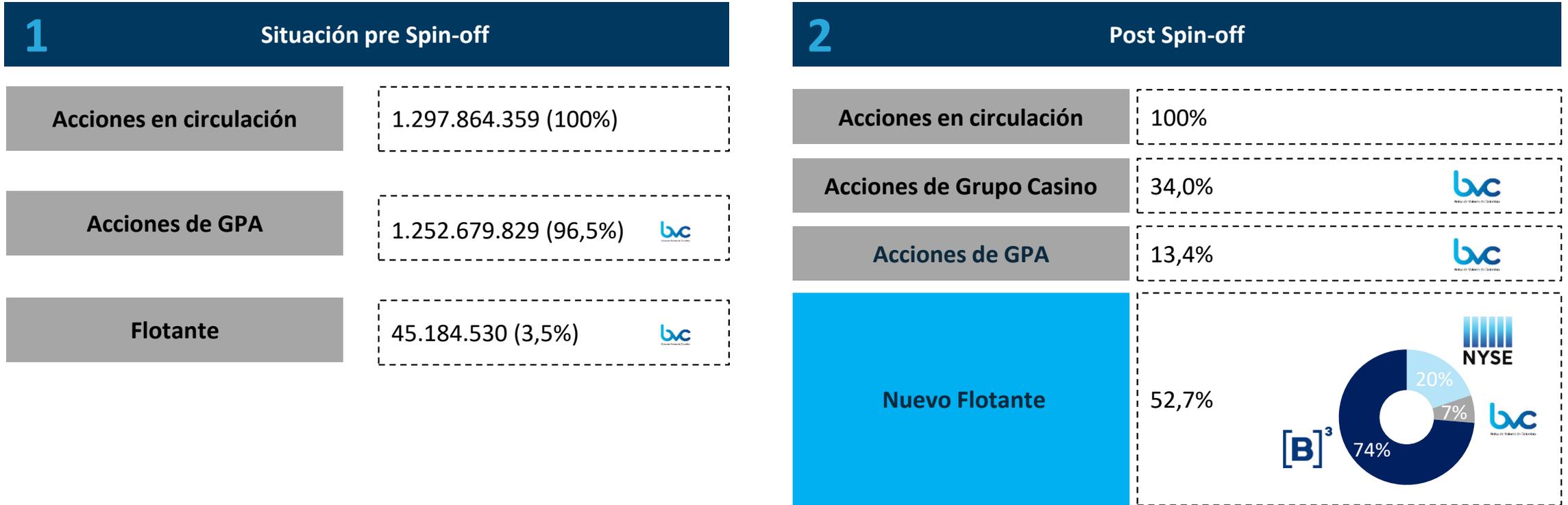
Post

Inversionista	%
Grupo Casino	34,0%
GPA	13,4%
Institucional activo	16,7%
Institucional pasivo	6,6%
Inversionistas individuales	8,6%
Retail brasileño	17,3%
Retail colombiano	3,5%
Total	100,0%

Flotante 52,7%

(1) Éxito asume la actual estructura accionaria de GPA con la participación de ~83% que se distribuirá en la Transacción, tras la finalización del Spin off

Efecto de la Transacción en la acción del Éxito en el mercado de valores Colombiano



Implicaciones

- Las acciones de Éxito que GPA va a transferir a sus inversionistas serán en forma de ADRs y BDRs
- Inversionistas podrán convertir/operar/trasladar y tener las acciones en las diferentes jurisdicciones donde el Éxito estaría inscrito
- Cancelación o creación de títulos en forma de ADRs y BDRs mediante instructivos de los bancos depositarios y custodios locales que surjan para tal efecto, siguiendo los lineamientos generales establecidos en otros programas que actualmente existen

Cronograma indicativo de la Transacción

- 1** Anuncio del análisis preliminar por parte de las Juntas Directivas **6 de septiembre de 2022**
- 2** Preparación de la transacción (validación de acreedores, aprobaciones requeridas, listado de BDRs ⁽¹⁾ y ADRS⁽²⁾, entre otros) **Diciembre de 2022- Primer trimestre de 2023**
- 3** Periodo de aprobación de los órganos de gobierno corporativo de GPA / Éxito y Reguladores (ADRs y BDRs) **Primer trimestre de 2023**
- 4** Cierre de la transacción **Primer semestre de 2023**



Parte 2

Grupo Éxito

Grupo Éxito: tesis de inversión



Plataforma de *retail* líder en Colombia y Uruguay

- Liderazgo y diversificación
- Fuerte generación de caja
- Marcas *Top-of-mind*



Innovación con nuevos formatos y modelos de negocio

- Formatos: Éxito WOW, Carulla Fresh Market y Surtimayorista
- Marcas propias: Alimentos y no-alimentos



Principal plataforma omnicanal en LatAm (9,7%)¹

- Plataforma sólida
- Alta penetración digital
- Potencial valorización de las iniciativas en curso



Monetización de activos y de tráfico

- Viva | Negocio inmobiliario
- Puntos Colombia | Programa de lealtad
- Tuya | Servicios financieros

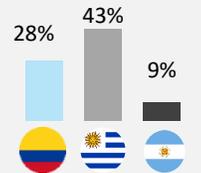


- ✓ #1 *retailer* multi formato en Colombia y Uruguay
- ✓ Operador de centros comerciales más grande en Colombia²
- ✓ Oportunidades de crecimiento relevantes

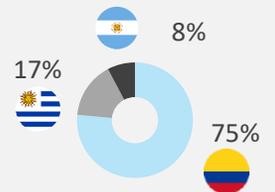


602 tiendas 9M22

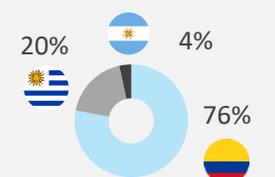
Participación de mercado



% de ventas³



% de EBITDA³



USD\$3.9 B³
Ingresos Operacionales

USD\$1.0 B³
Utilidad Bruta
margen 25,7%

USD\$340 M³
Margen EBITDA
recurrente 8,6%

USD\$87 M
Deuda Financiera Neta ⁽⁴⁾

Seguimiento a la Estrategia de Sostenibilidad a Nov 2022

Iniciativas ASG para generar valor a través del crecimiento económico, desarrollo social y protección ambiental



Cero desnutrición

- **Mega SOCIAL:** Trabajar para la erradicación de la desnutrición crónica infantil en Colombia al 2030
- **48,566 niños beneficiados** con los programas de nutrición y complementarios en 26 departamentos y 167 municipios
- **181,869 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias



Mi planeta

- **14.000** tons de emisiones de CO2 reducidas (3 8% menos vs huella total de CO2 en 2021)
- **20.517** tons de material y 987 tons de material reciclable recogido postconsumo
- **1 millón** de árboles donados por los clientes, proveedores y empleados



Comercio sostenible

- **90%** de frutas y verduras **comprados localmente**
- **\$11,500 millones** comprados a 23 **proveedores** de municipios vulnerables bajo la marca Paisana
- **80 proveedores** y 61.026 hectáreas monitoreadas para Ganadería Sostenible



Somos íntegros

- **8a** Compañía colombiana con los más altos estándares de reputación, según Merco
- **69/100** en el S&P Global Evaluación de Sostenibilidad Corporativa
- **20 Graffitis** pintados en los almacenes por artistas locales



Nuestra gente

- 51% mano de obra femenina
- Sello de Oro Equipares otorgado por el Ministerio de Trabajo y la ONU
- Celebración de **‘Mes de la diversidad’** con más de **30 actividades**



Vida sana

- Eliminación de más de **30 ingredientes** de los productos Taeq, nuestro compromiso con la salud de los consumidores
- **Taeq** reconocida como segunda marca saludable en Colombia
- **400 referencias** con cambios en los empaques, etiquetado y eco-diseño

Expansión en innovación - Éxito Wow



Oportunidades de expansión que contribuyen al EBITDA y en retornos a mediano plazo

Tiendas totales



210



Formatos y propuesta de valor

Hipermercados, supermercados y tiendas de conveniencia
Relación calidad-precio
Servicio al cliente de alta calidad

Tiendas del nuevo modelo/formato



26 (+6 T/T)

% en las ventas de la marca 3Q

33% (+249 bp T/T)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+26,8 p.p. después de 24 meses

ROI ⁽¹⁾

54%



“Donde el protagonista definitivo no es el formato, ni el producto, ni siquiera el precio, es el cliente” - **Laureano Turienzo** – *Presidente Asociación Española de Retail*





Video:
<https://streamable.com/28jdo2>

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



Expansión en innovación - Carulla Fresh Market



Oportunidades de expansión que contribuyen al EBITDA y en retornos a mediano plazo

Tiendas totales

Carulla 104

Formatos y propuesta de valor

Supermercados y tiendas de conveniencia

Lo mejor en productos premium y frescos
La mejor experiencia

Tiendas del nuevo modelo/formato

Carulla FreshMarket 26 (+4 T/T)

% en las ventas de la marca 3Q

53% (+650 pb T/T)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+11,8 p.p. después de 24 meses

ROI (1)

15%



Cifras a Septiembre 30, 2022.

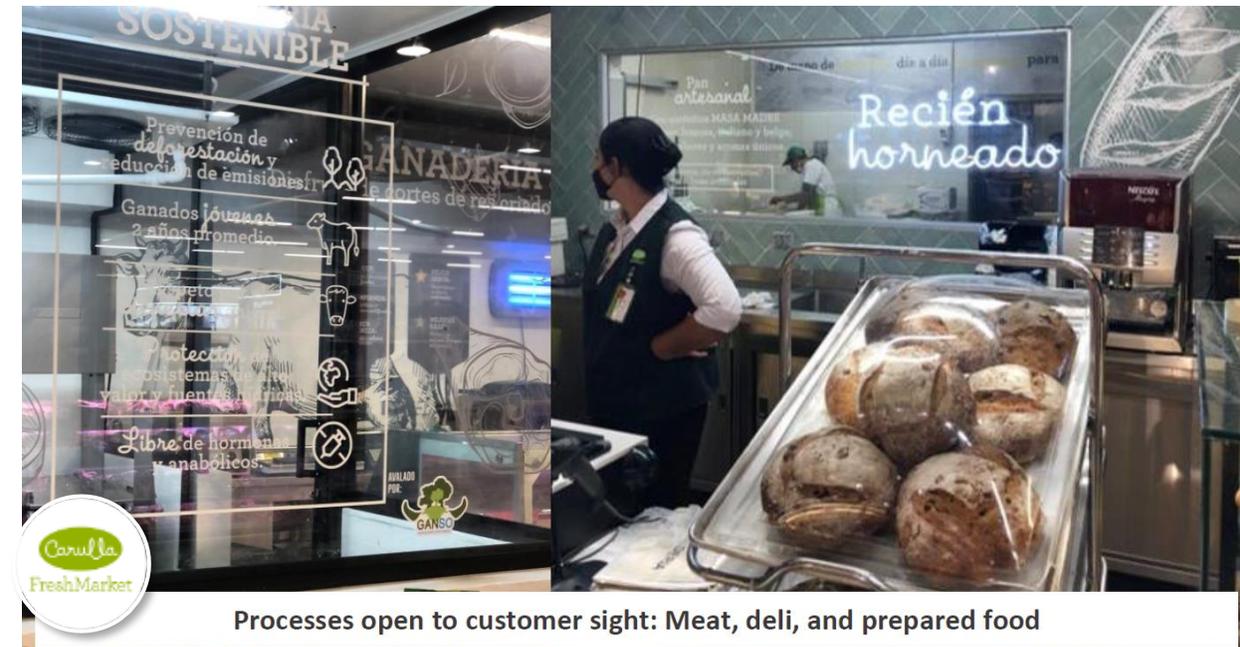
Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como el adicional EBITDAR/Inversión en las 12 tiendas Fresh Market de más de 13 meses de operación tras su remodelación en 2018 y 2019



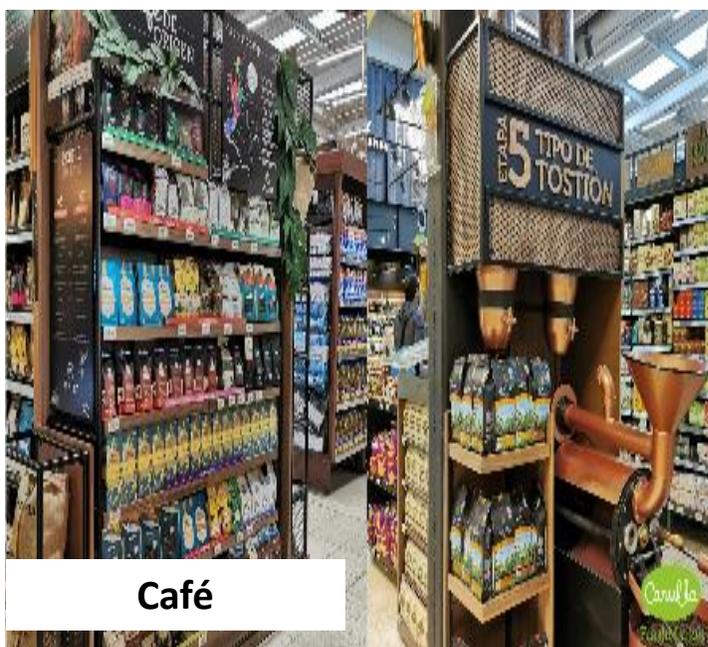
Salud y Belleza



Cervezas



Processes open to customer sight: Meat, deli, and prepared food



Café

Video:
<https://streamable.com/3f86bf>

Expansión en innovación - Surtimayorista



Oportunidades de expansión que contribuyen al EBITDA y en retornos a mediano plazo

Tiendas totales



42

Formatos y propuesta de valor

Formato Cash and Carry
"Donde comprar cuesta menos"
Altos retornos

Tiendas del nuevo modelo/formato



% en las ventas de la marca 3Q

5,4% (+83 pb de participación en las ventas de Colombia (T/T)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

2,3 veces después de 24 meses

ROI (1)

22%





Video:
<https://streamable.com/x4uqrv>



Seguimiento de la estrategia omnicanal¹



Líder omnicanal en Colombia y LatAm con fuerte crecimiento en ventas y pedidos

Datos Relevantes 9M22

Ventas totales
COP \$1,2 bn (+19,1% vs 9M21)

Participación en ventas²

12% vs 9M21
(vs 12,2% 9M21)

Pedidos
9,2 millones (+58,6% vs 9M21)



✓ **E-commerce**
119 millones de visitas



✓ **Apps**
1,1 millones de descargas (+15% 9M)



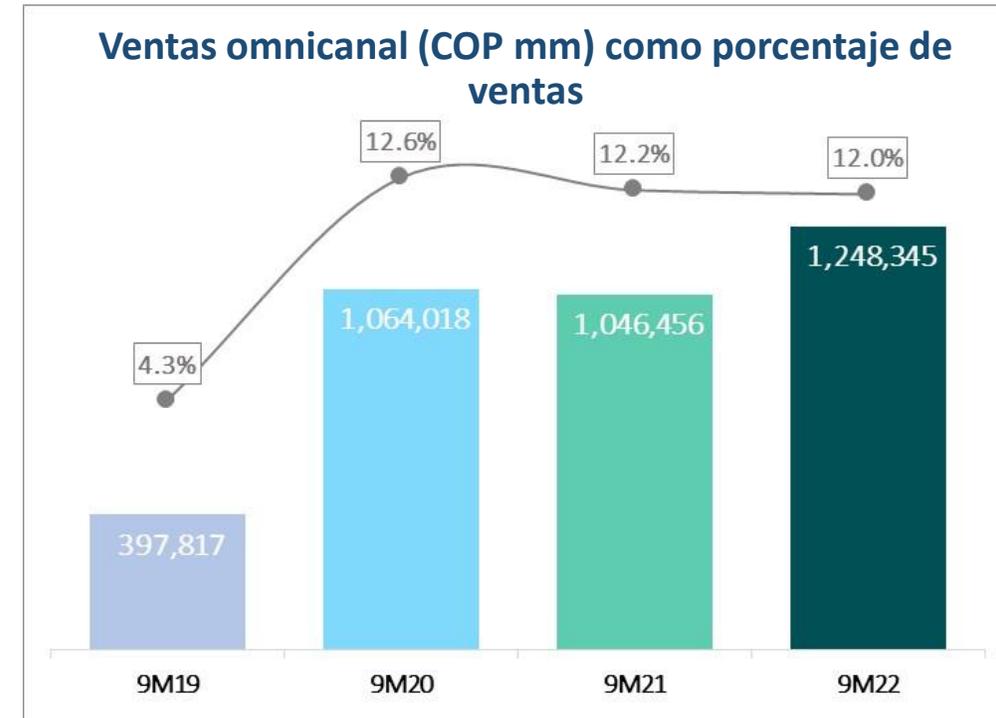
✓ **Compra y Recoge**
27% participación sobre GMV³ omnicanal



Última milla & Domicilios
"Turbo" domicilio en 10-minutos (37% participación en las ventas a través de Rappi)



Marketplace
✓ 22% participación GMV³ omnicanal de no alimentos
✓ 1.500 vendedores



Estrategia sólida y clara para capturar valor del mercado tradicional



Capturar ventas de tiendas de barrio

Expansión Cash and Carry

Estrategia de precio e innovación en formatos

Portafolio de marcas propias

Servicio de última milla

Participación de mercado (moderno vs tradicional)

Oportunidad de expansión en el mercado tradicional

Modern	53%
Traditional	47%

- USD 11 bn
- +260.000 puntos de venta como clientes potenciales

Aliado Surtimax

Aliado Super Inter

+USD 40 mm sales
1.585 aliados

App MiSurtii

+USD 20 mm en ventas
+8.000 clientes activos

- 42 tiendas (~41k m2)
- USD 135 mm ventas 12M

- 4,4% EBITDA
- 5,7% EBITDAR

Portafolio de productos "insuperables" & Proyecto Acqua

Los mejores precios en 190 subcategorías

1. Construir percepción de precios bajos

2. Mayor penetración de productos

- +38% ventas año corrido
- 5.5% participación en ventas alimentos
- ~300 SKUs

+26,8 p.p. de ventas
Precio & calidad

+11,8 p.p. de ventas
Frescura & experiencia

Avances en remodelación de tiendas Super Inter y Surtimax

Sales growth YTD

+40%	+41%	+20%	+42%	+11%

Ordenes 9,2 mm
+58,6% 9M22

Alianza con Rappi
Última milla & Domicilios

>USD 100 mm
Margen de contribución positivo

"Turbo"
Domicilios en 10 minutos

37% participación en ventas de Rappi a sep/22

Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico



Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de Éxito

Negocio inmobiliario

758.000 m² de área arrendable, 34 activos
(568.000 m² a través del vehículo de inversión Viva Malls)

- ✓ #1 operador de centros comerciales en Colombia
- ✓ VIVA Malls: Negocio conjunto con FIC¹, 51% participación, 18 activos
- ✓ VIVA Malls representó 40% de otros ingresos² y 13% del EBITDA recurrente² a nivel consolidado 9M22
- ✓ Margen EBITDA recurrente² de 59,6%³
- ✓ Valoración de Viva Malls de COP\$ 2,7 bn (~USD \$590 mm), 1,5 veces el valor en libros (considerando un 8% a 9% de cap rate)
- ✓ Tasa de ocupación 96,3%² (cerca a niveles prepandemia)



Área arrendable principales fondos inmobiliarios (000 m²)³



Nota: (1) Fondo Inmobiliario Colombia (2) Datos a Septiembre 30, 2022 (3) Un menor margen cuando se compara con el cálculo de otros participantes inmobiliarios puros, ya que nuestros ingresos netos incluyen el ajuste de costos y gastos según la NIIF 15.



Video:
<https://streamable.com/7f5s46>



Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico



Monetización del tráfico mediante servicios financieros y el programa de lealtad

tuya

Retail Financiero (1)

- Alianza 50/50 con Bancolombia
- 2,5 millones tarjetas emitidas
- Cartera total de COP \$4,6 bn (+46%)
- Valoración de Tuya mediante indicadores de mercado alcanza **2,2 veces su valor en libros**
- Menor nivel de créditos NPL 30 (un dígito)



Programa de lealtad

- ✓ +158 marcas aliadas
- ✓ 6,1 millones de clientes activos² (+16,6%)
- ✓ +26 millones de puntos redimidos (30% en alianzas)
- ✓ Ingresos 9M22 de ~USD 46 M
- ✓ Margen EBITDA de un dígito medio



PUNTOS COLOMBIA
SIEMPRE PUEDES TENER MÁS

éxito

Operaciones internacionales: Uruguay y Argentina

Inversión estratégica con un portafolio diversificado en la región

Liderando en el mercado más premium de LatAm

- ✓ **90 tiendas** con un área total de ventas de 92.000 m²
- ✓ **Operación más rentable** con margen EBITDA 12M superior al 10%
- ✓ **Pioneros en el concepto Fresh Market** en la región, con una experiencia de compra diferenciadora
- ✓ Alta **generación de caja**

Fresh Market



- Modelo representa el 51,4% de las ventas
- +8,9 pb por encima de tiendas tradicionales
- 23 tiendas
- Mejor tendencia de consumo

Modelo dual
Retail / Inmobiliario

- ✓ **25 tiendas** en 9 provincias del país
- ✓ **Ventas** creciendo por encima de la inflación, **EBITDA positivo** y atractiva cobertura de activos

Negocio Inmobiliario

- ✓ **~170.000 m²** de área arrendable
- ✓ **90,3%** de ocupación
- ✓ **3^{er} jugador** inmobiliario en el país



Éxito, una oportunidad única de inversión



#1 retailer en Colombia y Uruguay

#1 operador de centros comerciales en Colombia

#1 e-commerce de alimentos en Colombia



Estrategia sostenible **centrada en el cliente y en la innovación de formatos:** Wow, Fresh Market y Surtimayorista



Estrategia **omnicanal sólida** con incrementos exponenciales de la participación sobre las ventas consolidadas



Monetización del tráfico y activos como fuente de crecimiento, principalmente el negocio inmobiliario, financiero y el programa de lealtad

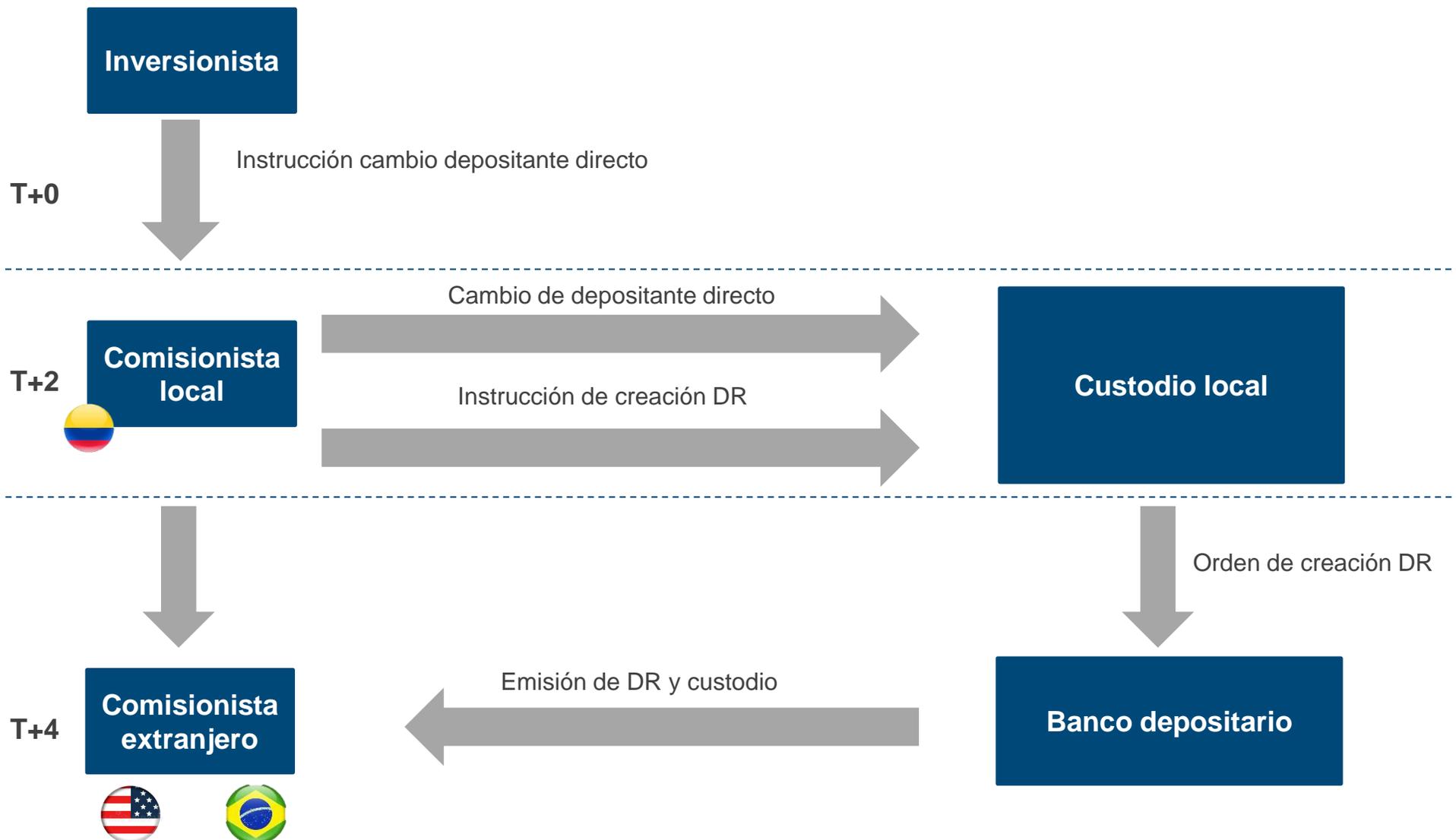




Apéndice

Grupo Éxito

Flujo de conversión de DRs



María Fernanda Moreno

Directora Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

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

Teresita Alzate

Ejecutiva Relación con Inversionistas

+(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”.

