

# Inscripción de ADR y BDR de Éxito

Grupo Éxito

Agosto de 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

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.

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.

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 Colombia, Uruguay y Argentina, 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.

Todas las Cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (COP) a menos que se enuncie lo contrario y en escala larga (billones representan 1.000.000.000.000).

# Agenda

1

Estructura  
de la  
Transacción

2

grupo **éxito**<sup>®</sup>

# Parte 1

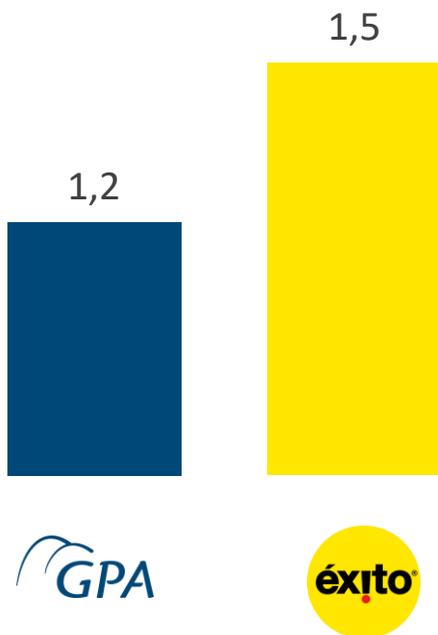
Estructura de la transacción



# Potencial desbloqueo de valor de Éxito

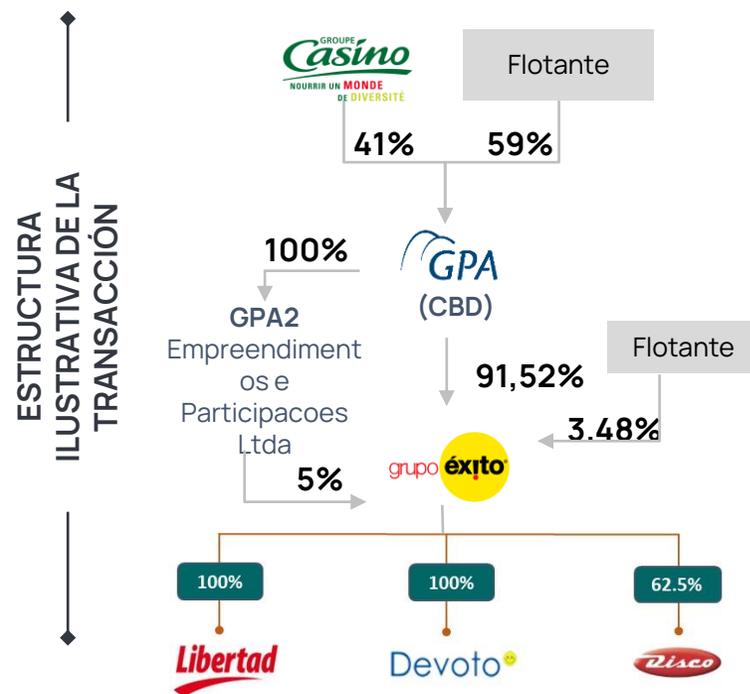
GPA posee ~97% de Éxito

Capitalización bursátil<sup>1</sup>( B USD)

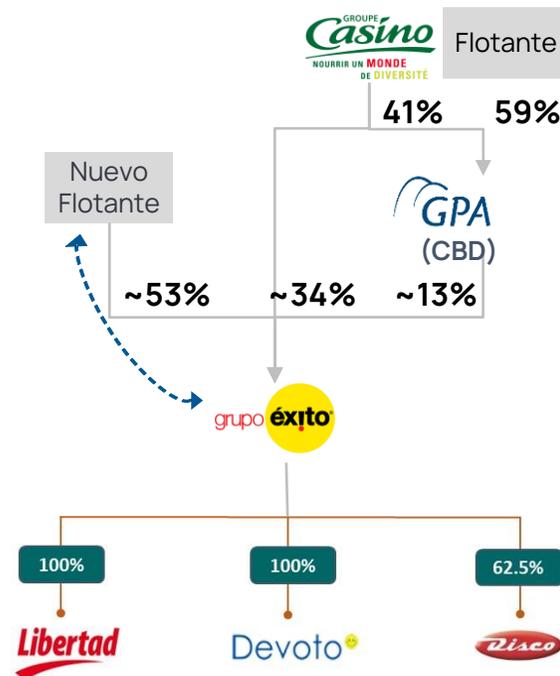


El valor actual de la acción del Éxito está claramente afectado por el bajo flotante en el mercado (~3,5%)

## A Estructura accionaria actual<sup>1</sup>



## B Estructura post-transacción



ESTRUCTURA ILUSTRATIVA DE LA TRANSACCIÓN

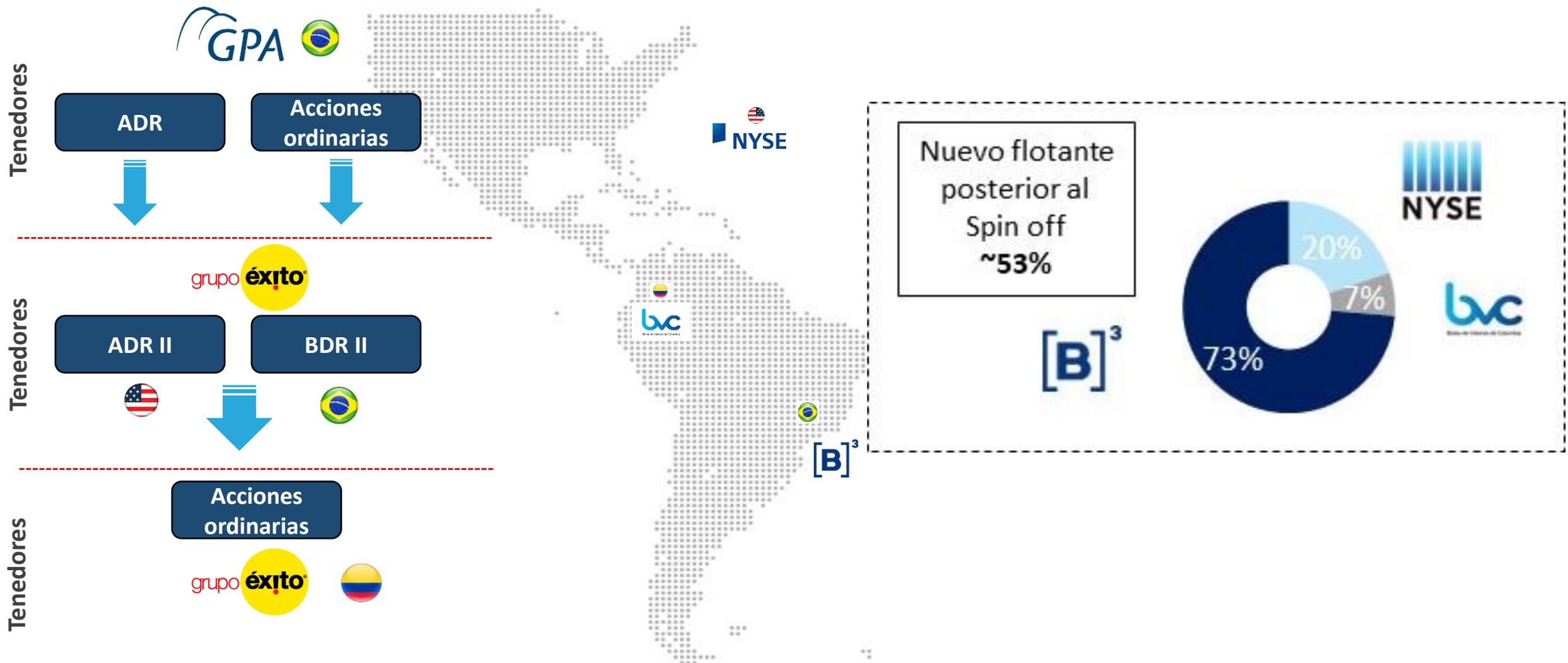
BENEFICIOS

- Distribución de ~86% 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 (adición de ~50 mil actuales de GPA)
- Potencial desbloqueo de valor beneficiando a los accionistas de Éxito por aumento de la liquidez y visibilidad

# 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



(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.

## Cronograma indicativo de la Transacción

- 1** Anuncio del análisis preliminar de la Junta Directiva **Septiembre 5, 2022**
- 2** Aprobación del registro de BDR en al CVM y autorización de la B3 **Abril 4, 2023**
- 3** Aprobación de ADR – 20F registrado **Julio 25, 2023**
- 4** Aprobación de transferencia de acciones por la SFC **Agosto 8, 2023**
- 5** Registro de BDR (22) –Registro de ADR (23) **Agosto 22/23, 2023**
- 6** BDR "regular way" & ADR "Cuando se emitan" inician negociación **Agosto 23, 2023**
- 7** ADR's "regular-way" inician negociación **August 29, 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 (9,5%)<sup>1</sup>

- 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

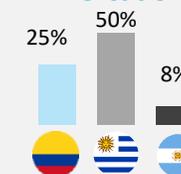


- ✓ #1 *retailer* multi formato en Colombia y Uruguay
- ✓ Operador de centros comerciales más grande en Colombia<sup>2</sup>
- ✓ Oportunidades de crecimiento relevantes



639 tiendas

Participación de mercado<sup>5</sup>



% de ventas<sup>3</sup>



% de EBITDA<sup>3</sup>



**USD\$5.3 B<sup>3</sup>**  
Ingresos Operacionales

**USD\$1.4 B<sup>3</sup>**  
Utilidad Bruta  
margen 25,8%

**USD\$415 M<sup>3</sup>**  
Margen EBITDA  
recurrente 7,9%

**USD\$-183 M**  
Deuda Financiera Neta<sup>4</sup>

Notas: (1) Participación sobre ventas consolidadas en 1S23. (2) Líder en términos de ventas. (3) Cifras considerando resultados 12 meses y un promedio de TC de \$4.144,79. (4) DFN calculada como créditos bancarios +cartas de crédito – caja y equivalente en promedio 12 meses. (5) Fuentes: Nielsen (Colombia incluyendo el mercado formal a junio 2023) y Uruguay incluyendo Grupo Disco, Tata, TI y El Dorado) y Scentia (Argentina) a mayo de 2023.

# Expansión en innovación - Éxito Wow, Carulla Fresh Market y Surtimayorista

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

Tiendas de la  
marca



Formatos y  
propuesta de  
valor

Hiper, supermercados &  
Tiendas de conveniencia  
Relación calidad/precio  
Servicio al cliente de alta calidad

Supermercados y tiendas de  
conveniencia  
Los mejores productos premium y  
frescos  
La mejor Experiencia de compra

Tiendas Cash and Carry  
Propuesta de valor de bajo costo  
Altos retornos  
Enfoque en consumidores  
institucionales y finales

Nuevas tiendas del  
modelo/formato



Part en las ventas  
de la marca 2023

**35.3%**  
(+203 pb YoY)

**61.0%**  
(+40 bps YoY)

**5.5%** (+48 bps, part sobre  
las ventas de Colombia)

Incremento en  
ventas vs.  
tiendas regulares

**+27,2 p.p. después de 24  
meses**

**+14,7 p.p. después de 24  
meses**

**2,3x después de 24 meses**

ROI<sup>1</sup>

**67,9%**

**19,3%**

**32,9%**

Video: <https://streamable.com/4f9puv>  
Market research:  
<https://app.box.com/s/qpfwv9psqw0qqfoy7f2aarjkn2oy7tn5>

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

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

Cifras 12 M a junio 30 de 2023

Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como EBITDAR adicional / inversión de las tiendas de más de 13 meses de operación ras su remodelación en 2018 y 2019 (17 Wow, 16 Fresh Market y 21 Surtimayorista)

# Aliados and Misurtii app



Foco en el canal tradicional

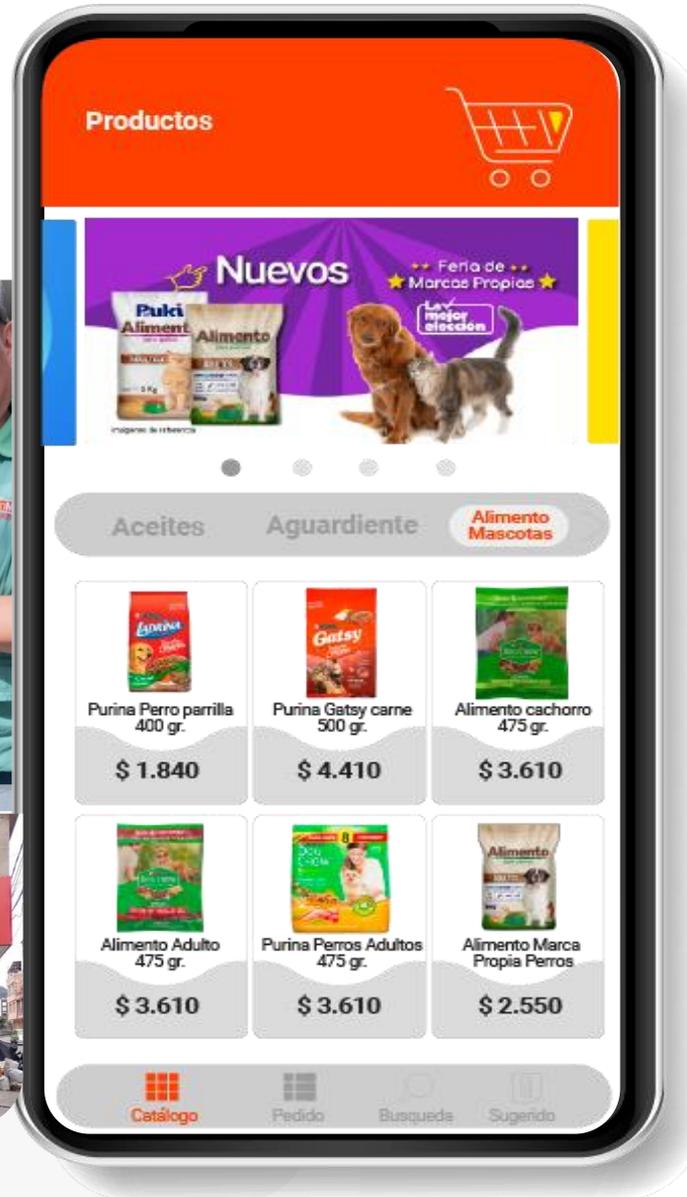
USD56M sales

+1,700 Aliados



12M 2023

Red de aliados +10%  
Ventas +28%  
EBITDA +3%



App

Distribuidora digital enfocada en canal tradicional y tiendas de barrios

+16 M USD en ventas  
+17.000 clientes activos

Crecimiento 2022/21

Tenderos +21%

Venta +82%

Pedidos +117%

Presencia en **6** departamentos del país

# Seguimiento de la estrategia omnicanal<sup>1</sup>



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

Datos Relevantes	Ventas totales	Participación en ventas <sup>2</sup>	Pedidos
	\$1,8 B	12,2%	13,3 M
	(+14,4% vs 12M jun 22)	(vs. 11,7% 12M jun 22)	(+69,6% vs 12M jun 22)



- ✓ **E-commerce**  
 178 millones de visitas (+9,5% vs 12M jun 22)



- ✓ **Apps**  
 1,8 millones de descargas (+34%)



- ✓ **Compra y Recoge**  
 24% participación sobre GMV<sup>3</sup> omnicanal en 12M jun 23



- ✓ **Última milla & Domicilios**  
 “Turbo” domicilio en 10-minutos (52% participación en las ventas a través de Rappi)



- ✓ **Marketplace**  
 26% participación GMV<sup>3</sup> omnicanal de no alimentos  
 1.725 vendedores

### Alimentos:

- Ventas +29%
- 11,1% participación en ventas

### No Alimentos:

- Ventas -4%
- 14,5% participación en ventas

## Ventas omnicanal y participación sobre las ventas



# Palancas de penetración de mercado

## Focos para crecer venta de Alimentos

### Oportunidades en el mercado tradicional

#### Penetración de mercado



Moderno Tradicional

- ✓ \$11 B USD
- ✓ +205.000 puntos de venta como clientes potenciales

#### Aliados



+\$56 M USD Ventas



+1.700 Aliados

#### Aplicación Mi Surtii



+\$16 M USD ventas

+ 17.000 clientes activos

### Expansión del modelo Cash and Carry



#### Portafolio actual

- 59 tiendas (~42.000 m<sup>2</sup>)
- Ventas: \$176 USD M



### Estrategia de precios

#### Portafolio de insuperables y Proyecto Acqua

Mejor precio en 213 subcategorías

#### Formatos Innovadores



+27,2 p.p. en ventas  
**Precio y Calidad**



FreshMarket

+14,7 p.p. en ventas  
**Frescura y experiencia**

Remodelaciones en curso



### Última Milla

16,6 M de órdenes  
(+77% vs 12M jun 22)

#### Alianza con Rappi



~159 M USD  
Contribución positiva al margen



"Turbo"

#### Entregas en 10-Minutos

52% participación de las ventas de Rappi

### Marca Propia



ekono



# La retardada coyuntura del crédito de consumo ha provocado un aumento de las provisiones, pero empieza a mostrar signos de mejora



- **2.0 M** tarjetas colocadas  
#3 en tarjetas emitidas
- **\$3.9 Bn** portfolio de créditos
- **AAA rating** for 13 años consecutivos por **FitchRatings**

La deteriorada cartera de préstamos del sector bancario, está viendo los primeros signos de mejora de los resultados crediticios y de reducción de las tasas de morosidad

DIGITAL FIRST BY



Los niveles de provisión y cobertura de riesgos siguen siendo significativamente mejores que los requisitos legales



- **387** marcas aliadas (+186% vs 1S22)
- **+6.5 M** clientes activos (+11.5%)
- **+2 M** descargas de la app
- **+18.9 MM** puntos redimidos
- **33%** en aliados

## Plataforma de lealtad PCO

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

**# 1 Poder de marca según Kantar**

Presente en **1** de cada **3** hogares



# Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico

Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de Éxito

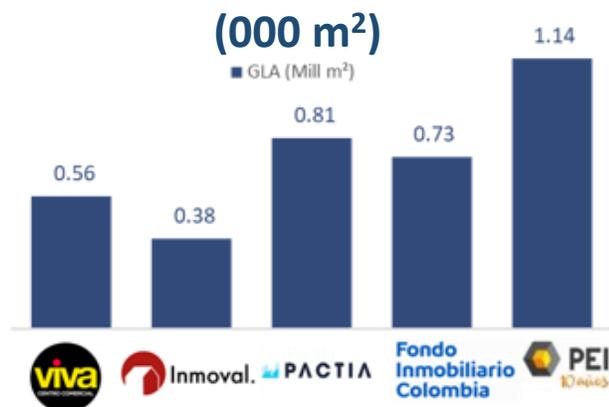
## Negocio inmobiliario

**771,000 m<sup>2</sup> de área arrendable, 33 activos**  
**(558.000 m<sup>2</sup> a través del vehículo de inversión Viva Malls)**

- ✓ #1 operador de centros comerciales en Colombia
- ✓ **VIVA Malls:** Negocio conjunto con FIC<sup>1</sup>, 51% participación, 17 activos
- ✓ **VIVA Malls** representó **42,8% de otros ingresos<sup>2</sup>** y **13,3% del EBITDA recurrente<sup>2</sup>** a nivel consolidado en 2022
- ✓ **Margen EBITDA recurrente<sup>3</sup> de 55,8%<sup>3</sup>**
- ✓ Valoración de Viva Malls **\$2,9 B (~USD \$700 M)**, **1,4 veces el valor en libros** (considerando una *cap rate* de 7% a 8%)
- ✓ **Tasa de ocupación 96,6%<sup>2</sup>**



## SPV<sup>5</sup> de Fondos inmobiliarios en Colombia 1T23



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

# Operaciones internacionales: Uruguay y Argentina

Inversión estratégica con un portafolio diversificado en la región

Liderando en el mercado más premium de LatAm

- ✓ **94 tiendas** con un área total de ventas de ~92.000 m<sup>2</sup>
  - ✓ **Operación más rentable** con margen EBITDA del 10.6% 12m a junio 23
  - ✓ **Pioneros en el concepto Fresh Market** en la región, con una experiencia de compra diferenciadora
  - ✓ Alta **generación de caja**
- Fresh Market   Devoto



Modelo dual

Retail

- ✓ **36 tiendas**, en 9 provincias, área total de ventas de ~109.000 m<sup>2</sup>
- ✓ **Expansión** enfocada en el formato **Cash & Carry**
- ✓ **Apertura del primer Fresh Market** en Buenos Aires
- ✓ **Ventas por encima de la inflación**, EBITDA recurrente 12 meses a junio +41pb
- ✓ Atractiva cobertura de activos

Negocio Inmobiliario

- ✓ **~189.000 m<sup>2</sup>** de área arrendable
- ✓ **93%** de ocupación
- ✓ **3er jugador** inmobiliario en el país

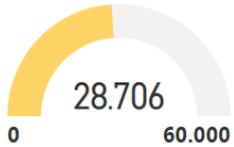


# Logros de la Estrategia de Sostenibilidad en 1S23

Iniciativas ASG para generar valor: crecimiento económico, desarrollo social y protección ambiental



## Cero desnutrición

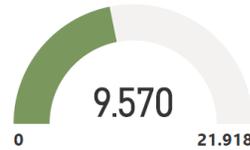


**Niños beneficiados** de programas de nutrición y complementarios

- **59,719 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **23 departamentos**



## Mi Planeta



**Tons material reciclable** de la operación

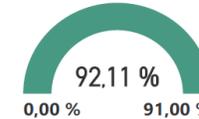
**Tons de material reciclable** posconsumo



**62,516 árboles** plantados gracias a donaciones de nuestros clientes, proveedores, empleados y aliados



## Comercio sostenible



de frutas y verduras **compradas localmente** y

**128 proveedores directos georeferenciados** en nuestra cadena de suministro para productos como **aguacate, coco, plátano y tomate**



## Somos íntegros

- **Recocidos por MERCO Talento** como la mejor compañía de **retail** para trabajar.
- **Avances en el proyecto del spin-off**



## Nuestra gente

Obtenido el Sello Oro Equipares

- **51%** base de empleados **son mujeres**
- **42%** mujeres en posiciones de liderazgo
- **1,552** empleados reconocidos como **población diversa**



## Vida sana

- Planes para mejorar las **condiciones de bienestar del 70% de la muestra de empleados**
- Encuesta **psicosocial** realizada a los empleados de las tiendas

# 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

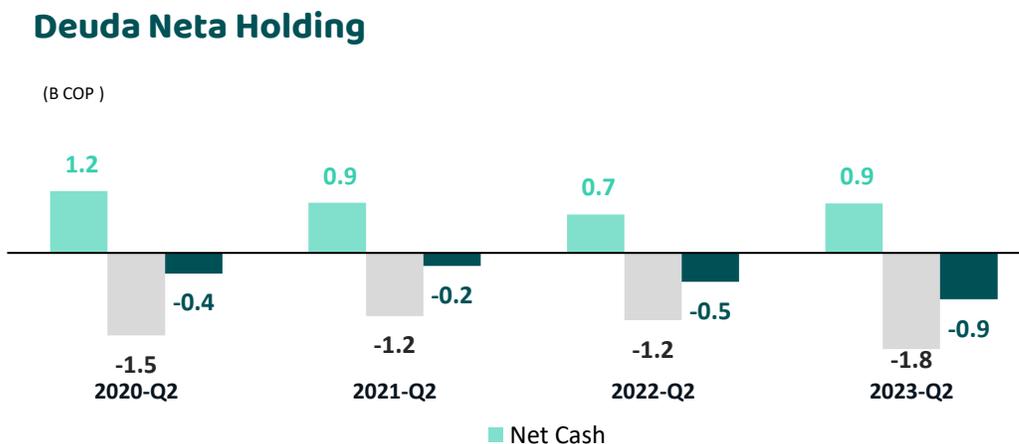
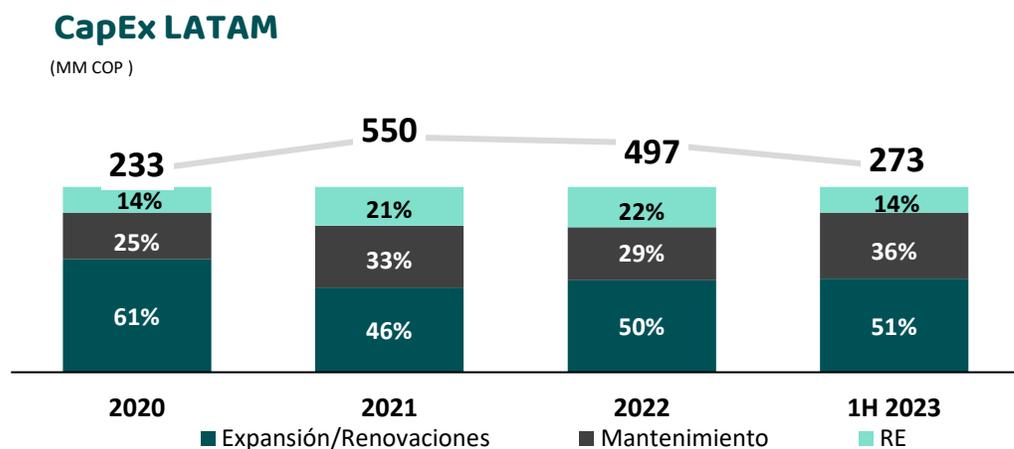
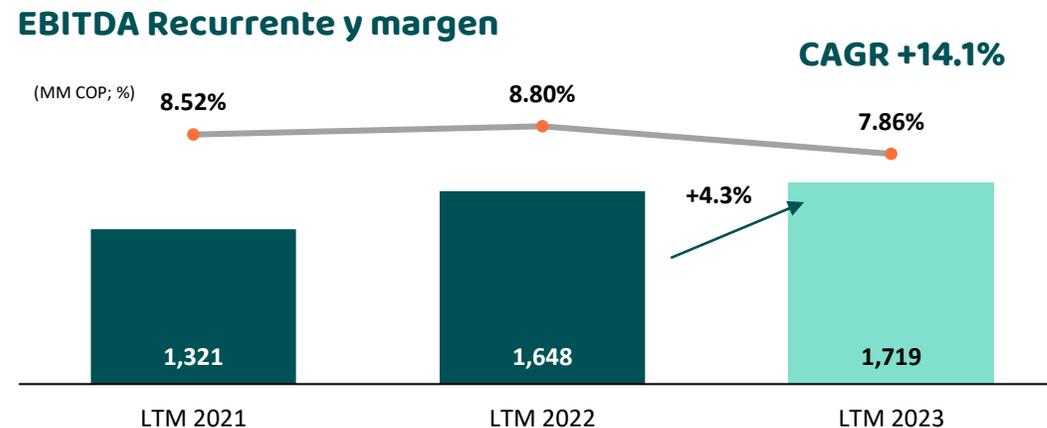


**Monetización** del tráfico y activos como fuente de crecimiento, principalmente el negocio inmobiliario, financiero y el programa de lealtad

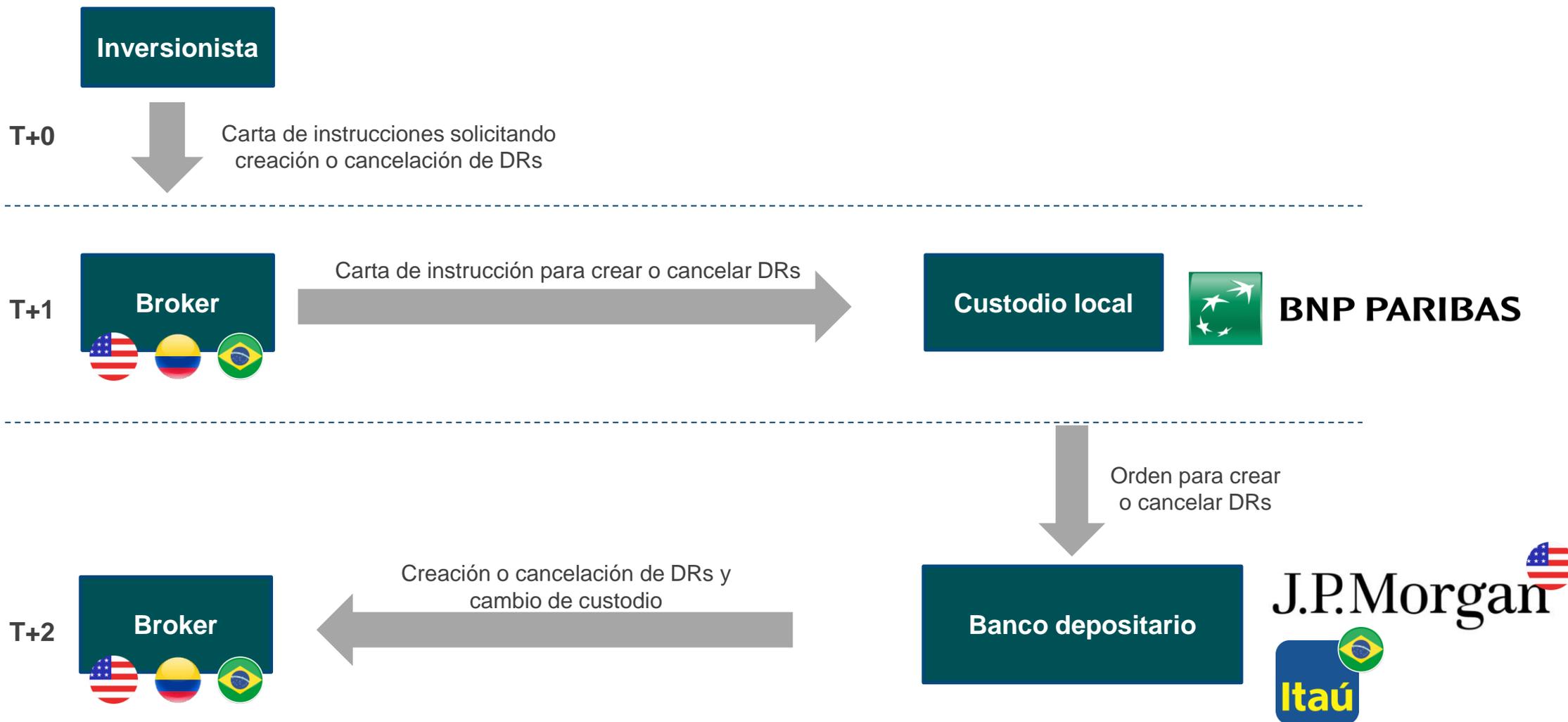


# Información financiera Grupo Éxito

## Resultados consolidados



# Flujo de conversión de DRs



## María Fernanda Moreno

Directora Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

[mmorenor@grupo-exito.com](mailto: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](mailto:teresita.alzate@grupo-exito.com)

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

[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)  
[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto: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”.

