

Inscripción de ADR y BDR de Éxito

Grupo Éxito

Mayo 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**[®]

Parte 1

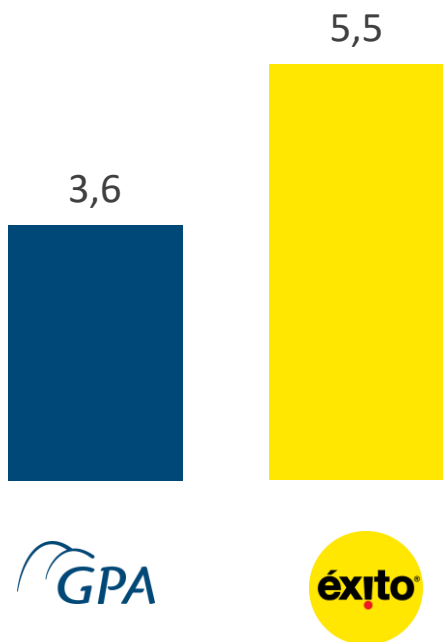
Estructura de la transacción



Potencial de desbloqueo de valor de Éxito

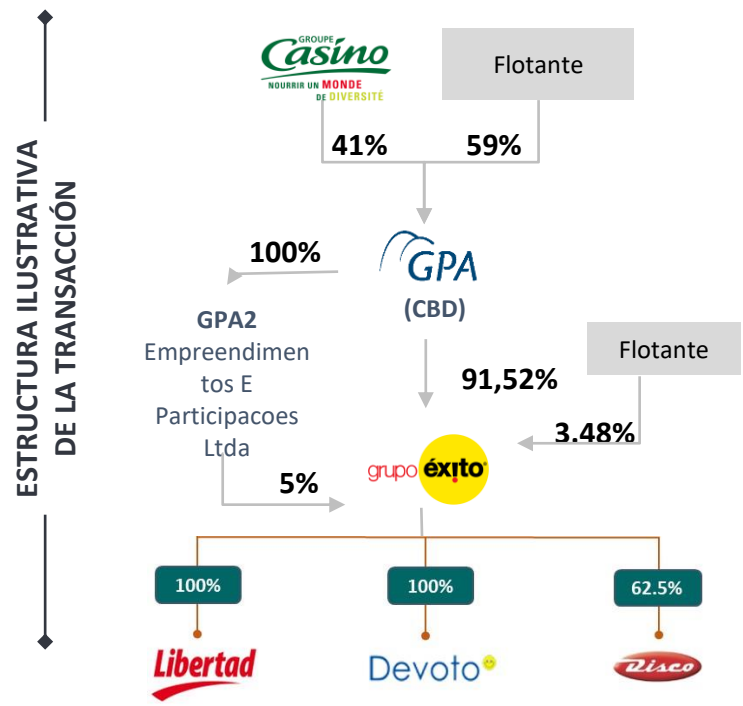
GPA posee ~97% de Éxito

Capitalización bursátil (COP\$ billones)

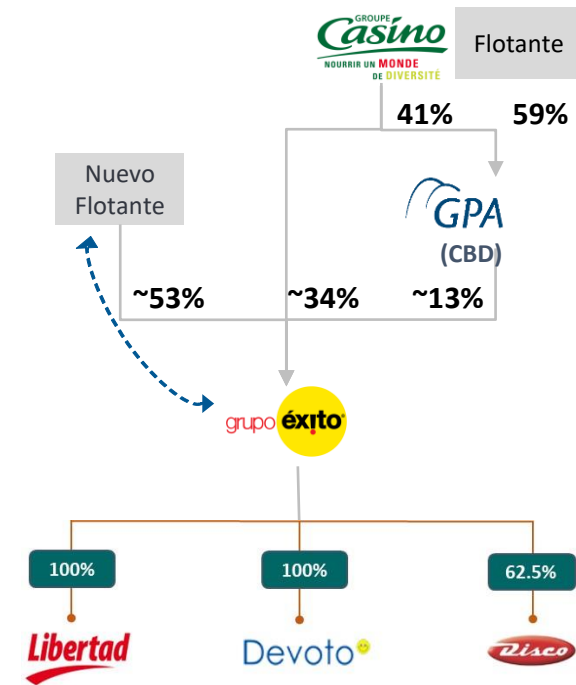


El valor actual de la acción del Éxito está claramente afectado por el bajo flotante en el mercado (~3,5%)

A Estructura de capital actual¹



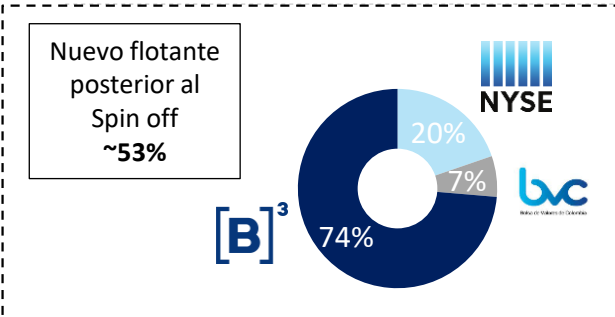
B Estructura post-transacción



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



Fuente (1): S&P Capital IQ, Marzo 31, 2022 (Precio por acción de Éxito: \$4.100 y de GPA: \$14,73 BRL (tasa de cambio COP a BRL: 914,2489)).

Nota: Estructura accionaria a Dic 31 de 2022.

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)

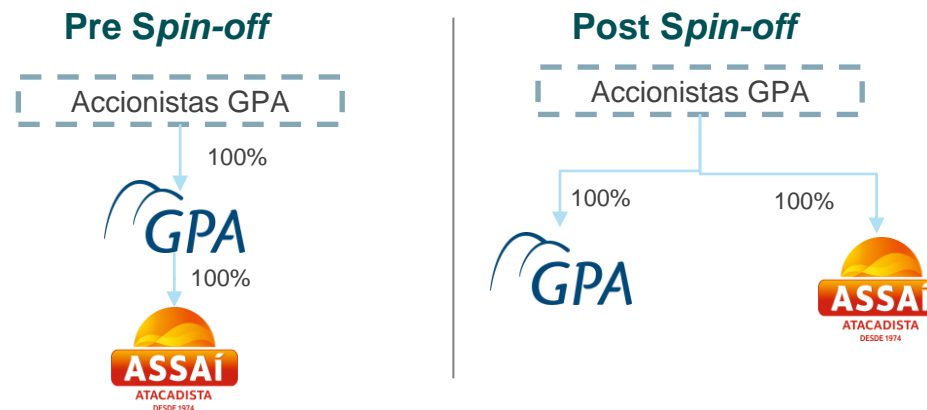
Títulos valores entregados



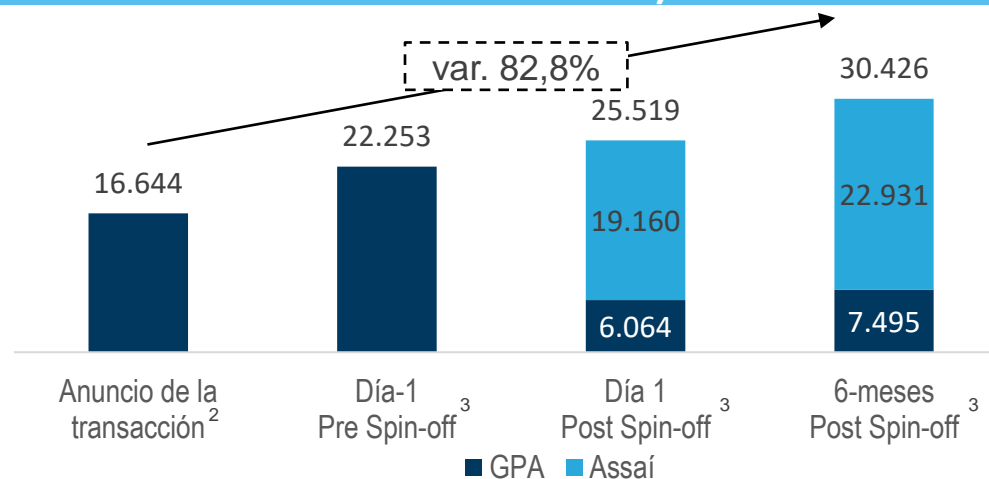
Beneficios

- 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 Accionaria¹



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

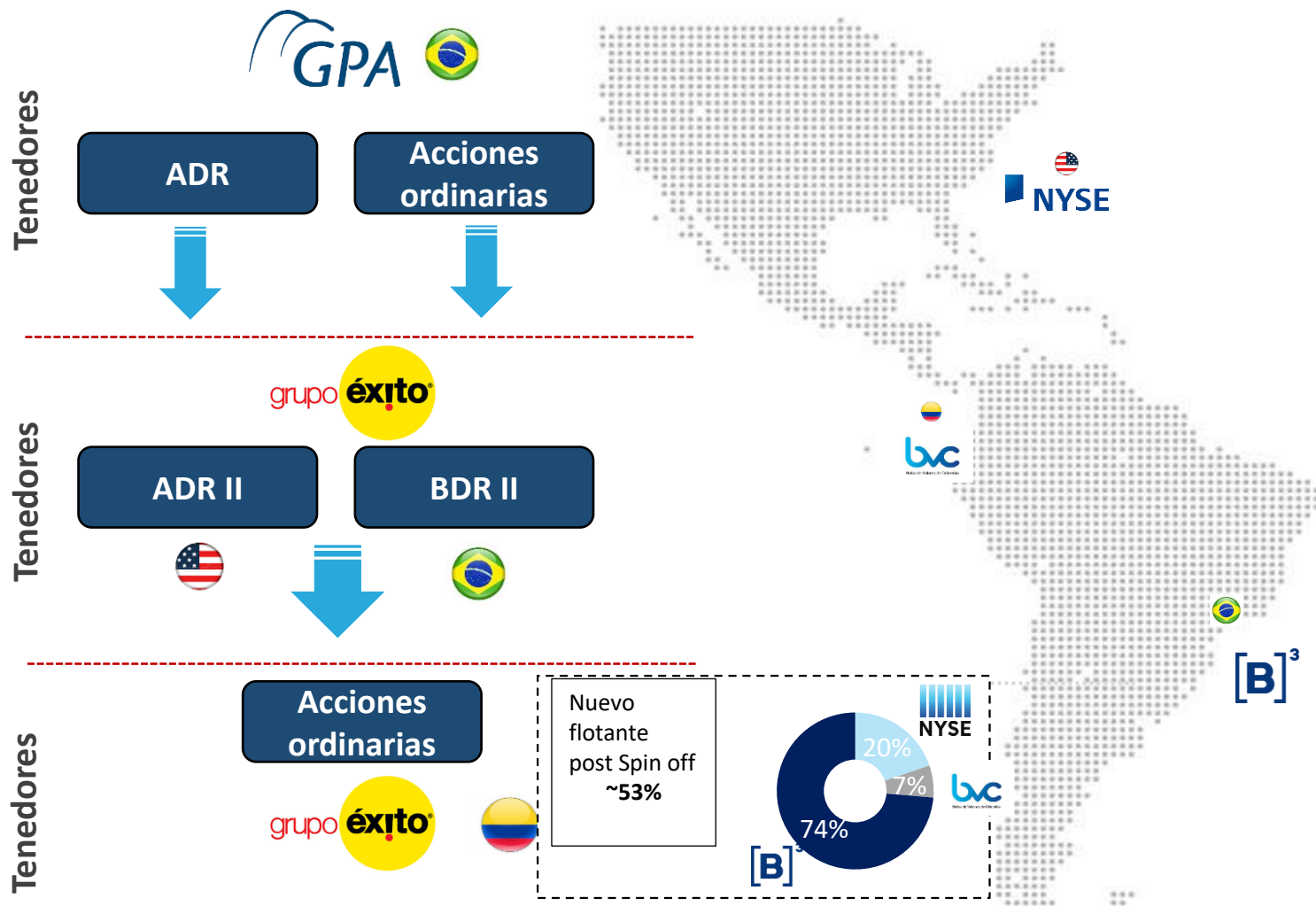


(1) Pre Spin-off: Estructura simplificada después de la reorganización (2) Bloomberg :Capitalización bursátil al 09/09/2020, fecha de comunicado de GPA informando sobre la posibilidad de un Spin-off entre Assaí y GPA. (3) Capitalización bursátil al cierre de cada periodo

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

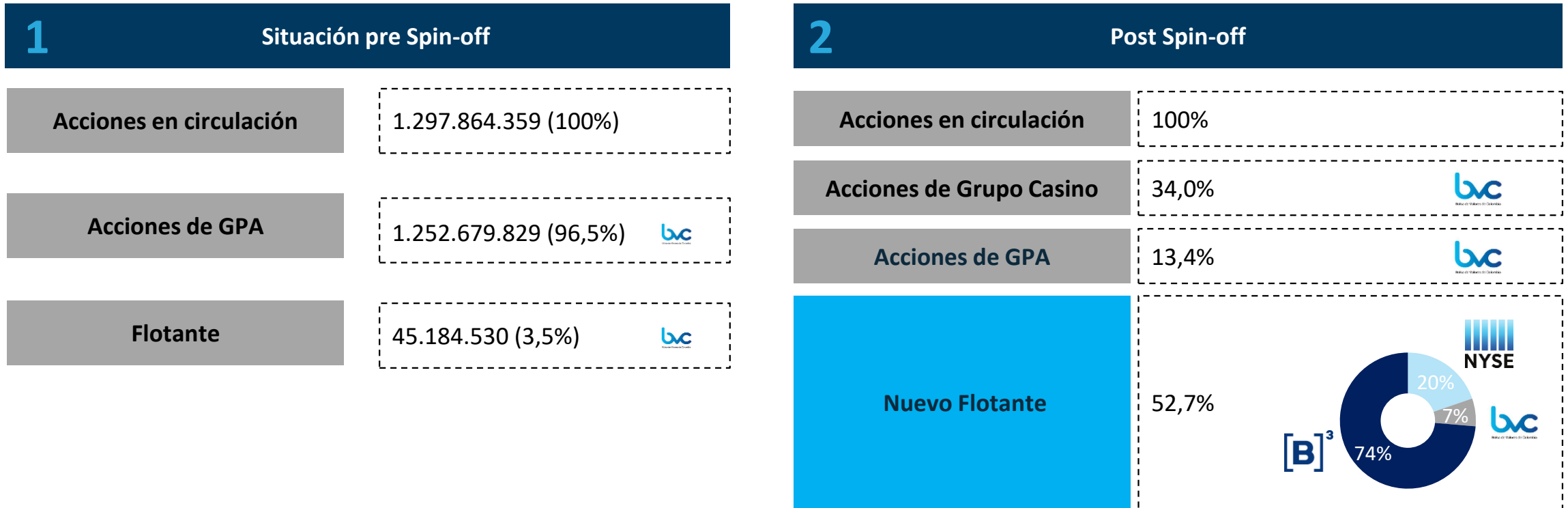
Post

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



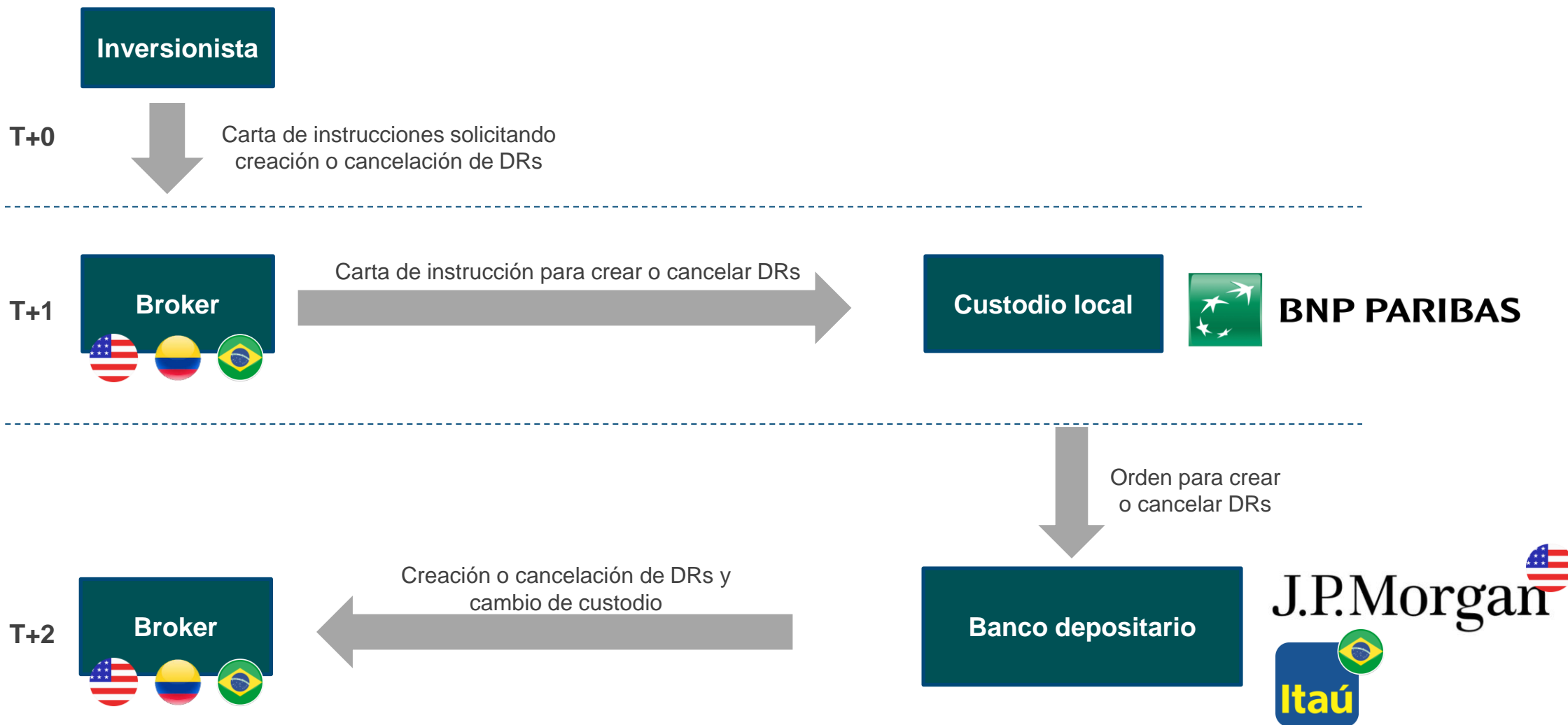
Implicaciones

- 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 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 los acreedores de GPA **Abril 17, 2023**
- 4** Aprobación de ADR (pendiente) **Segundo trimestre de 2023**
- 5** Finalización de la transacción **Segundo trimestre de 2023**

Flujo de conversión de DRs





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 (9,6%)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

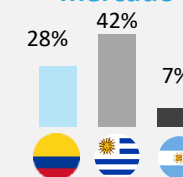


- ✓ #1 *retailer* multi formato en Colombia y Uruguay
- ✓ Operador de centros comerciales más grande en Colombia²
- ✓ Oportunidades de crecimiento relevantes

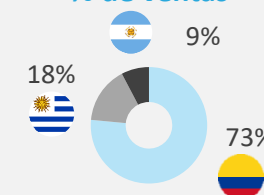


619 tiendas

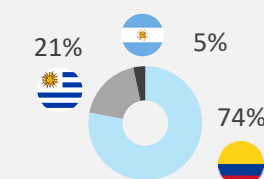
Participación de mercado



% de ventas³



% de EBITDA³



USD\$4.9 B³
Ingresos Operacionales

USD\$1.2 B³
Utilidad Bruta
margen 25,4%

USD\$391 M³
Margen EBITDA
recurrente 8,1%

USD\$116 M
Deuda Financiera Neta ⁽⁴⁾

Notas: (1) Participación sobre ventas consolidadas en 2022 (2) Líder en términos de ventas (3) Cifras considerando resultados de 2022 y un promedio de TC de \$4.255,44 (4) DFN calculada como créditos bancarios +cartas de crédito – caja y equivalentes (5) Fuentes: Nielsen (Colombia incluyendo el mercado formal y Uruguay incluyendo Grupo Disco, Tata, TI y El Dorado) y Scentia (Argentina)



Expansión en innovación - Éxito Wow

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

Tiendas totales



209



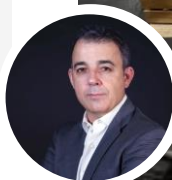
Formatos y propuesta de valor

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

Tiendas del nuevo modelo/formato



30 (+11 a/a)



“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*

% en las ventas de la marca en 2022

34,2% (+49 pb a/a)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+27 p.p. después de 24 meses



ROI ⁽¹⁾

62.4%



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

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



107

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



30 (+8 a/a)

% en las ventas de la marca 3Q

59,6% (+136 pb a/a)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+9,3 p.p. después de 24 meses

ROI ⁽¹⁾

19,4%





Salud y Belleza



Cervezas



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



Café

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





Expansión en innovación - Surtimayorista

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

Tiendas totales



46



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

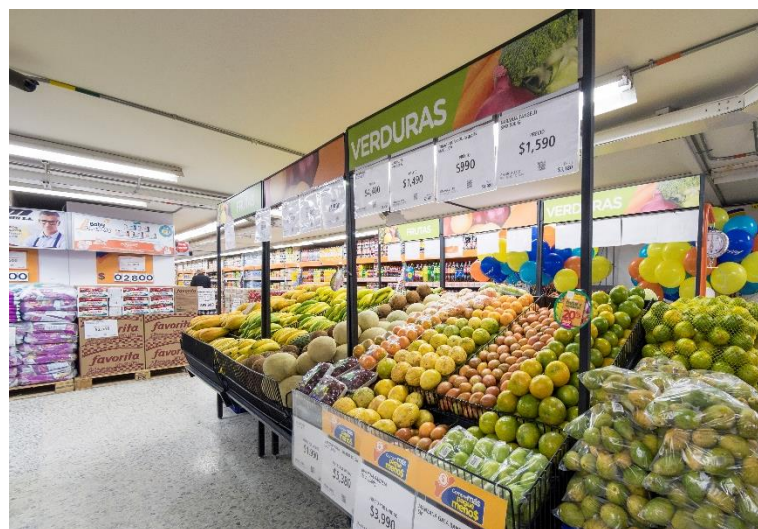
5,2% (+59 pb de participación en las ventas de Colombia a/a)

Aumento en ventas vs tiendas regulares

2,3 veces después de 24 meses

ROI (1)

24,1%





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



Aliados y misurtii



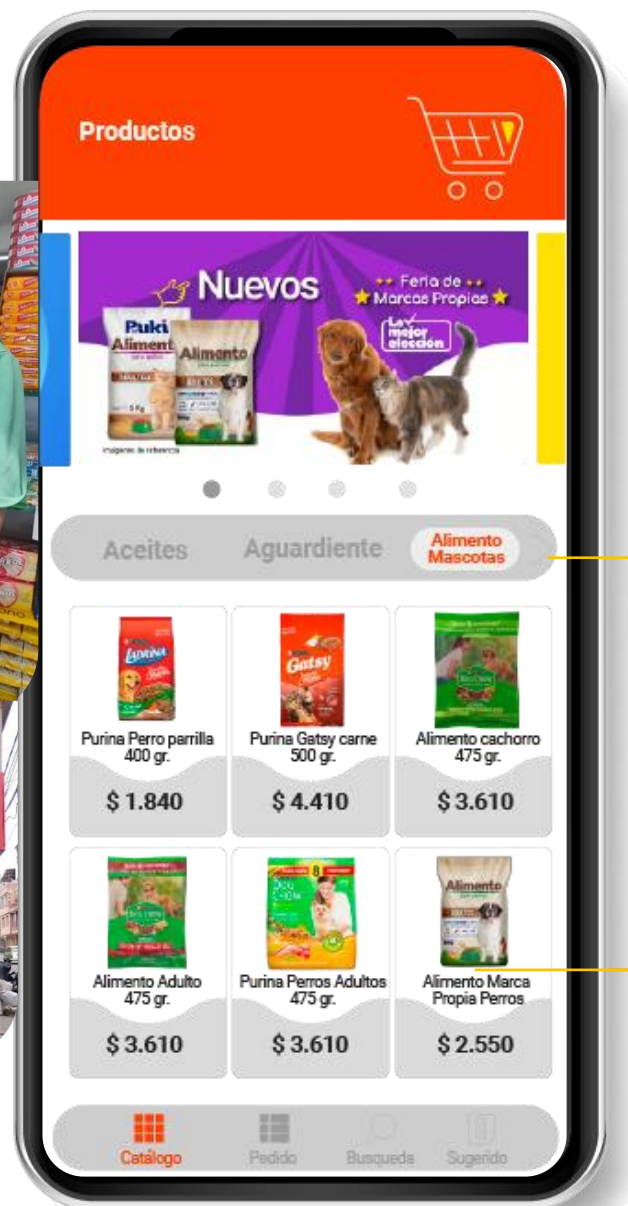
Distribuidora enfocada en canal tradicional

+52 M USD en ventas

1,671 Aliados

Crecimiento 2022/21

Red Aliados	8%
Venta	21%
EBITDA	77%



Distribuidora digital enfocada en **canal tradicional y tiendas de barrios**

+14 M USD en ventas
+14,000 clientes activos

Crecimiento 2022/21

Tenderos 324%
Venta 172%
Pedidos 265%

Presencia en **6** departamentos del país

Seguimiento de la estrategia omnicanal¹



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

Datos Relevantes 2022

Ventas totales

\$1,8 B

(+18,2% vs 2021)

Participación en ventas²

12,0%

(vs. 11,9% en 2021)

Pedidos

13,3 M

(+69,6% vs 2021)



E-commerce

- ✓ **172 millones** de visitas (+11% vs 2021)



Apps

- ✓ **1,6 millones** de descargas (+22,6%)



Compra y Recoge

- ✓ **28,6% participación** sobre GMV³ omnicanal en 2022



Última milla & Domicilios

“Turbo” domicilio en **10-minutos** (**41,3%** participación en las ventas a través de Rappi)



Marketplace

- ✓ **22% participación** GMV³ omnicanal de no alimentos
- ✓ **1.400 vendedores**

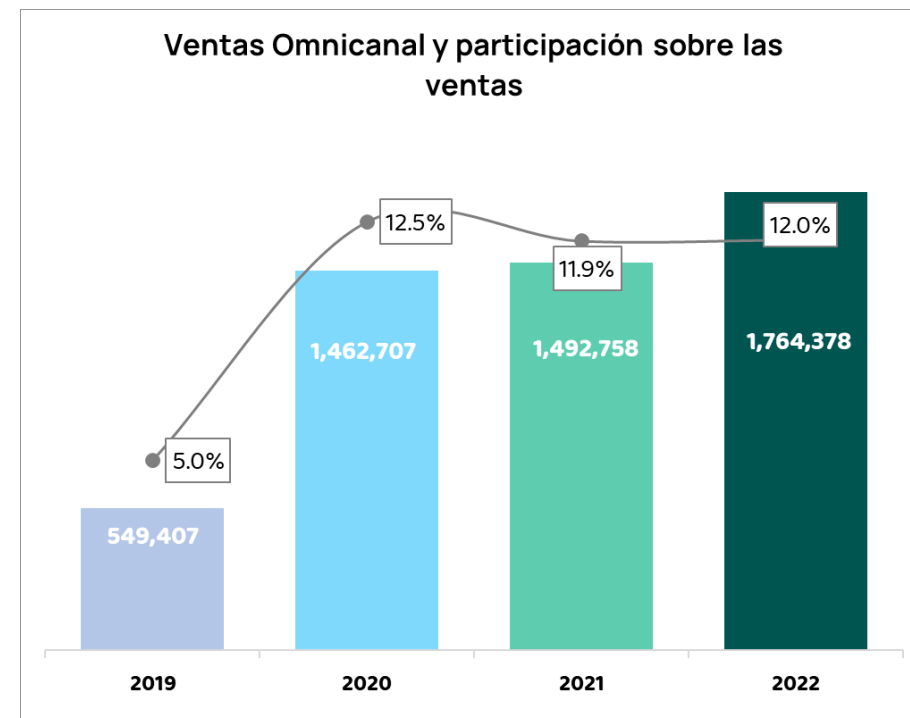
Alimentos:

- **Ventas +25%**
- **10,5% participación en ventas**

No Alimentos:

- **Ventas +10%**
- **15% 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
- ✓ +260.000 puntos de venta como clientes potenciales

Aliados



+\$52 M USD Ventas



+1.671 Aliados

Aplicación Mi Surtii



+ \$14 M USD ventas
+ 14.000 clientes activos

Expansión del modelo Cash and Carry



Portafolio actual

- **46** tiendas (~42.000 m²)
- Ventas: **\$176 USD M**
- **4,4%** EBITDA
- **6,1%** EBITDAR



Estrategia de precios

Portafolio de insuperables y Proyecto Acqua

Mejor precio en **213** subcategorías

Formatos Innovadores



+27 p.p. en ventas
Precio y Calidad



FreshMarket

+9,3 p.p. en ventas
Frescura y experiencia

Remodelaciones en curso de Super Inter y Surtimax



Última Milla

13,3 M de órdenes
(+69,6% vs 2021)

Alianza con Rappi



+ ~\$128 M USD
Contribución positiva al margen



“Turbo”

Entregas en 10-Minutos

41,3% participación de las ventas de Rappi

Marca Propia



ekono





Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico

Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de Éxito

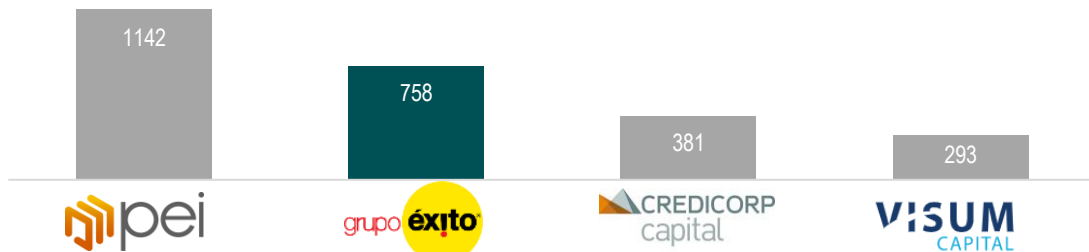
Negocio inmobiliario

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 **39,8% de otros ingresos²** y **13,3% del EBITDA recurrente²** a nivel consolidado en 2022
- ✓ **Margen EBITDA recurrente² de 63,9%³**
- ✓ Valoración de Viva Malls **2,9 B (~USD \$596 M)**, **1,4 veces el valor en libros** (considerando un *cap rate* de 7% a 8%)
- ✓ **Tasa de ocupación 96,5%²**



Área arrendable principales fondos inmobiliarios (000 m²)³



Nota: (1) Fondo Inmobiliario Colombia (2) Datos a diciembre 31 de 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 (78,4% al ajustarlo) (4) Cifras considerando la TC de cierre de \$ 4.810,2 por dólar en 2022.



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





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
- 2,1 millones tarjetas emitidas
- Cartera total de COP \$4,5 bn (+25,6% vs 2021)
- Valoración de Tuya mediante indicadores de mercado alcanza **2,5 veces su valor en libros**
- Menor nivel de créditos NPL 30 (un dígito alto)



Programa de lealtad

- ✓ +161 marcas aliadas
- ✓ 6,2 millones de clientes activos² (+14%)
- ✓ +35,6 millones de puntos redimidos (30% en aliados)
- ✓ Ingresos en 2022 de ~USD75 M
- ✓ Margen EBITDA de un dígito bajo



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

- ✓ **94 tiendas** con un área total de ventas de ~92.000 m²
- ✓ **Operación más rentable** con margen EBITDA superior del 9,9%
- ✓ **Pioneros en el concepto Fresh Market** en la región, con una experiencia de compra diferenciadora

- ✓ Alta **generación de caja**



Fresh Market



Modelo dual
Retail / Inmobiliario

- ✓ **33 tiendas** en 9 provincias del país con un área total de ventas de ~105.000 m²
- ✓ **Ventas +800 pb** por encima de la inflación y **EBITDA recurrente +93 pb** vs 2021
- ✓ Atractiva cobertura de activos

Negocio Inmobiliario

- ✓ ~**170.000 m²** de área arrendable
- ✓ **92,6%** de ocupación
- ✓ **3^{er} jugador** inmobiliario en el país



Logros de la Estrategia de Sostenibilidad en 2022

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



Zero Malnutrition

Cero desnutrición

- **60.046 niños beneficiados** con los programas de nutrición y complementarios
- **200.403 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **27 departamentos y 192 municipios**



My Planet

Mi planeta

- **VIVA y Carulla FreshMarket** certificadas **carbono neutral** por el Icontec
- **43% de** reducción de la huella de carbono (Objetivos 1 y 2)
- **20.517 tons de material** y **986 tons de material reciclable** posconsumo
- **1 millón de árboles** donados por clientes, proveedores, empleados y aliados



Sustainable Trade

Comercio sostenible

- **88%** de frutas y verduras **compradas localmente**
- **82** proveedores **~80 mil** hectáreas monitoreadas en Ganadería sostenible
- Certificación **Gold Sustainable Fashion** otorgada por CO2 ZERO
- **130 millones** de unidades de la marca *Paissana* vendidas, de municipios afectados por el conflicto armado.



Governance & Integrity

Somos íntegros

- **8a** Compañía colombiana con los más altos estándares de reputación, según Merco
- Puntuación **69/100** en el 2022 S&P Global Corporate Sustainability Assessment
- Finalización¹ de las operaciones de **recompra, desmaterialización y split de las acciones**



Our people

Nuestra gente

- **51% de** base de empleados **son mujeres**
- **Sello Oro Equipares** otorgado por el Ministro de Trabajo y las Naciones Unidas
- Celebración del **‘Mes de la Diversidad’** con más de **30 actividades**



Healthy Lifestyle

Vida sana

- Eliminación de más de **30 ingredientes** de los productos Taeq como parte de nuestro compromiso con la salud de los consumidores
- **Taeq catalogada como la 2ª marca más saludable en Colombia**
- **400 referencias** incluyeron cambios en empaque, marcación y eco-diseño

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

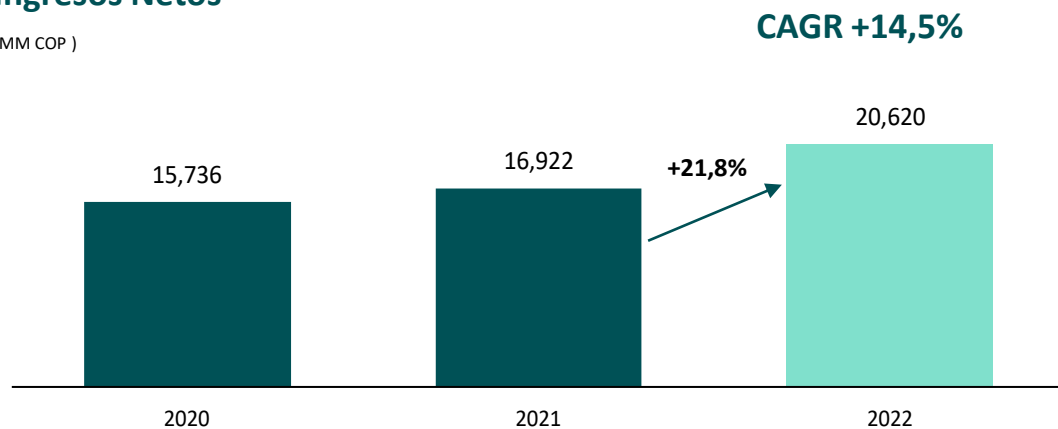




Información financiera Grupo Éxito

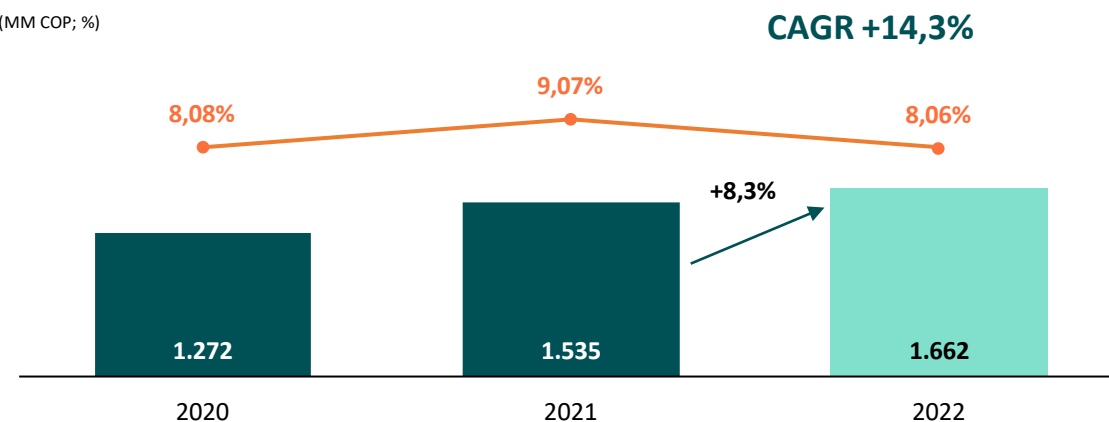
Ingresos Netos

(MM COP)



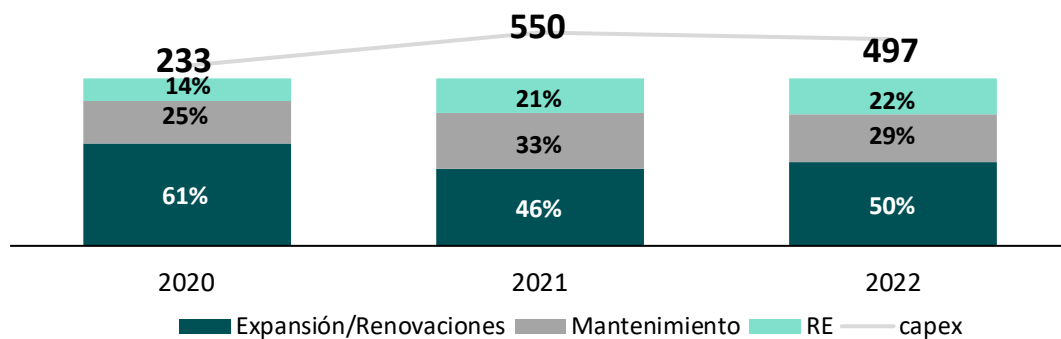
EBITDA Recurrente y margen

(MM COP; %)



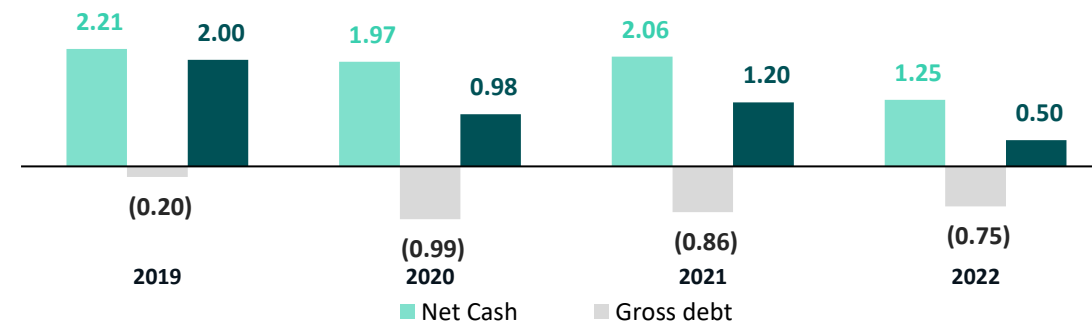
CapEx en LATAM

(MM COP)



Deuda Neta Holding

(B COP)



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".

