

Proyecto para inscripción de ADR y BDR de Éxito

Grupo Éxito

Octubre 2022

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



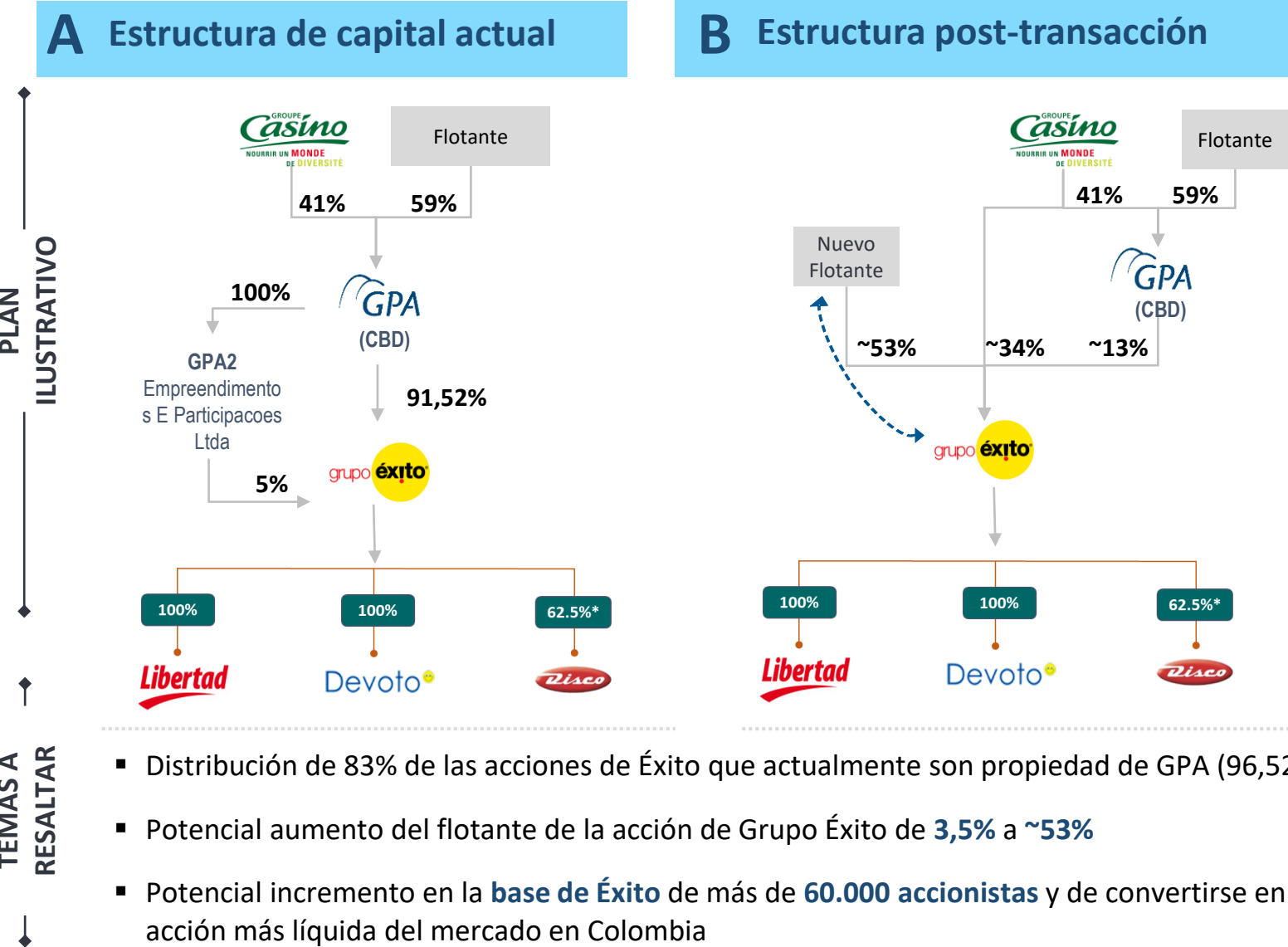
Parte 1

Estructura de la transacción



Estructura de capital: Actual y posterior a la transacción

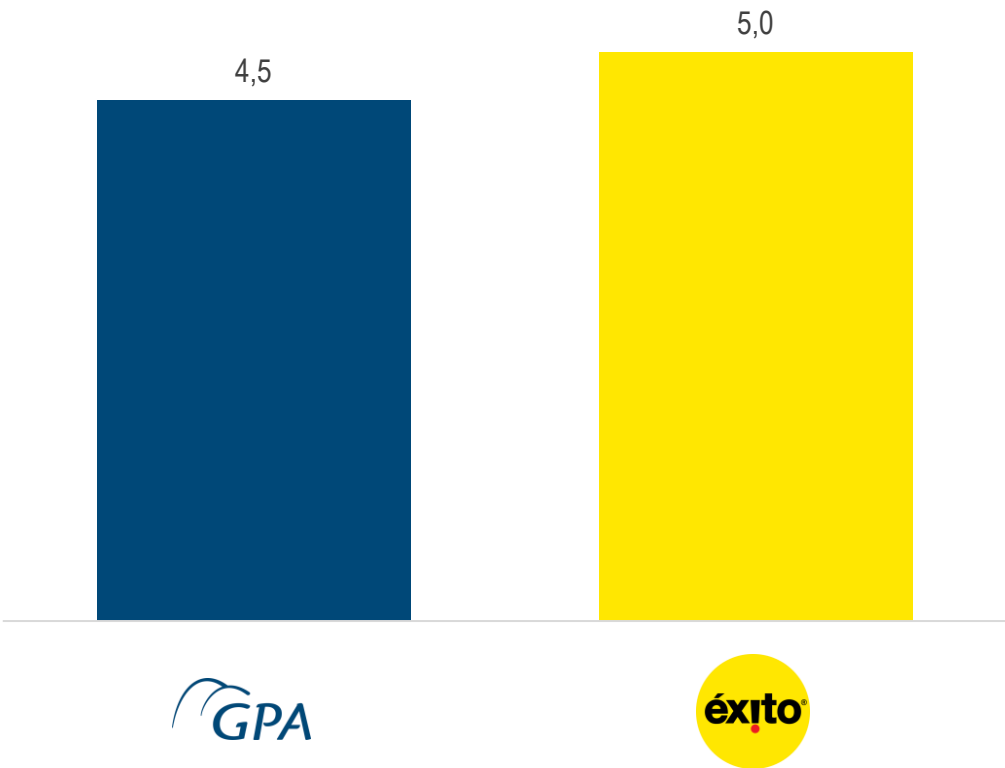
Resumen



Potencial de desbloqueo de valor, material para la acción de Éxito

La capitalización bursátil de Éxito es mayor a la de GPA (aun teniendo el ~97% del Éxito)

Capitalización bursátil (COP\$ billones)



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

Beneficios asociados



Potencial de **desbloqueo de valor** que beneficiaría a los accionistas de Éxito como resultado de **un aumento en la liquidez y visibilidad en el mercado** (tomar como referencia la operación similar que realizó GPA con su subsidiaria Assaí en 2021)



Mejor reconocimiento del mercado a la valoración actual de la acción (precio de cierre de 10.690 pesos del 23 de septiembre, múltiplo de 4,5 a 5,0 veces EV/EBITDA versus niveles históricos materialmente superiores cuando la acción tenía un flotante cercano al 45%)



Independencia de GPA y Éxito, una estructura de gobierno corporativo simplificada y alternativas de financiación adicionales



No se esperan afectaciones operacionales como resultado de la transacción

Cronograma indicativo de la Transacción

- 1** Anuncio del análisis preliminar por parte de las Juntas Directivas **5 de septiembre**
- 2** Preparación de la transacción (validación de acreedores, aprobaciones requeridas, listado de ADRs y BDRs, entre otros) **Hasta diciembre 2022**
- 3** Periodo de aprobación de los órganos de gobierno corporativo de GPA / Éxito y Reguladores (ADRs y BDRs) **Primer trimestre 2023**
- 4** Cierre de la transacción **Primer semestre 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 (12,1%)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



601 tiendas 1S22

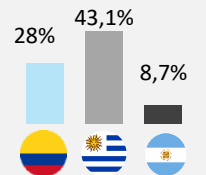
COP\$18,7 bn³
Ingresos Operacionales
+20,7% vs 2021

COP\$4,8 bn³
Utilidad Bruta
margen 25,3%

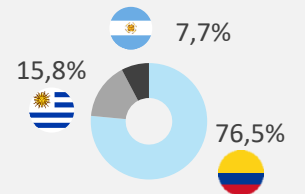
COP\$1,6 bn³
EBITDA Recurrente
margen 8,8%

COP\$0,5 bn
Deuda Financiera Neta⁴

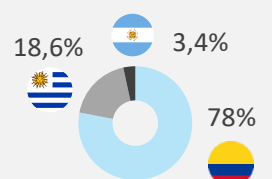
Participación de mercado



% de ventas³



% de EBITDA³



Expansión en innovación - Éxito Wow



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

Tiendas totales



213



Formatos y propuesta de valor

Tiendas del nuevo modelo/formato

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



20 (+1 T/T)



“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

Participación en las ventas de la marca

30,1%

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+30,8 p.p. después de 24 meses

ROI ⁽¹⁾

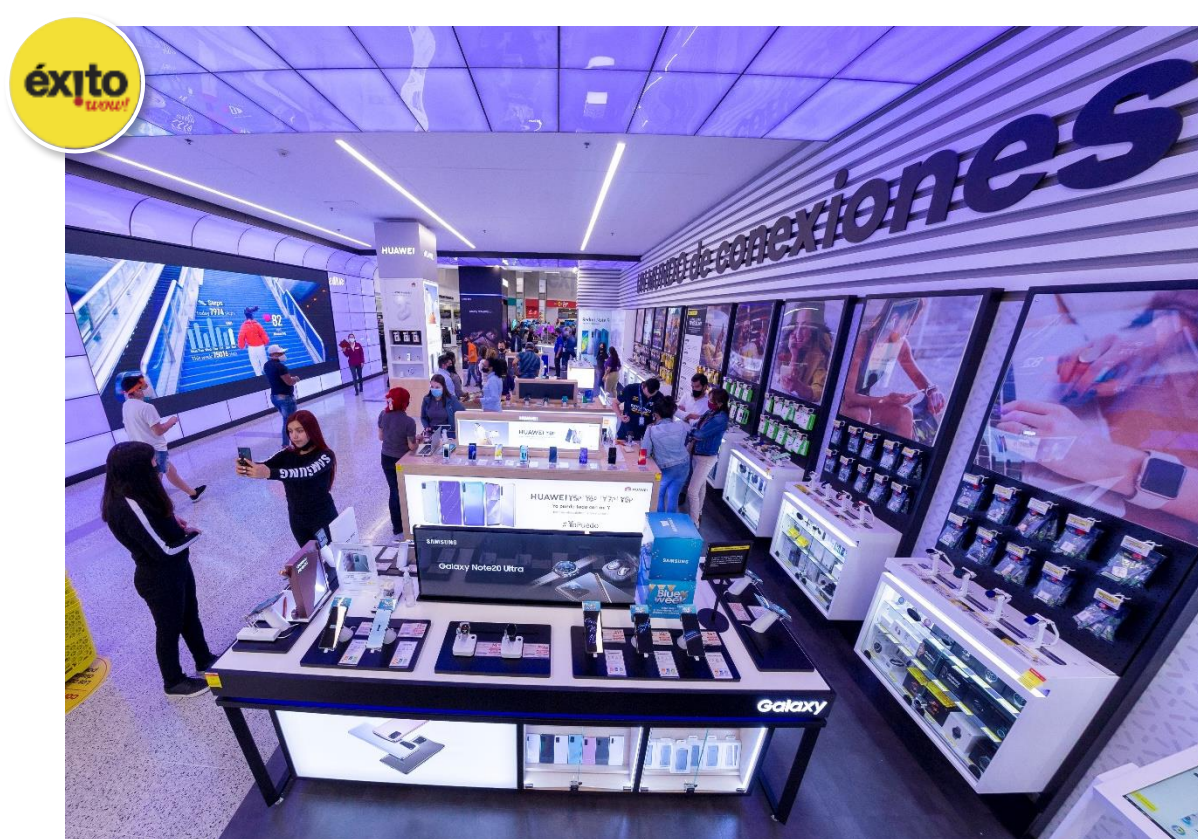
52%

Expansión tiendas a 5 años y potenciales conversiones

+31 Full / +99 Econo
(inc. 6 tiendas de La 14)



Cifras a Junio 2022
Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI), calculado como EBITDAR/Inversión adicional en las 14 tiendas Wow de más de 13 meses de operación tras su remodelación en 2018 y 2019



Expansión en innovación - Carulla Fresh Market



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

Tiendas totales

Carulla 101



Formatos y propuesta de valor

Tiendas del nuevo modelo/formato

Participación en las ventas de la marca

Aumento en ventas vs tiendas regulares

ROI (1)

Expansión tiendas a 5 años y potenciales conversiones

Supermercados y tiendas de conveniencia
Lo mejor en productos premium y frescos
La mejor experiencia

Carulla FreshMarket 22

46,5%

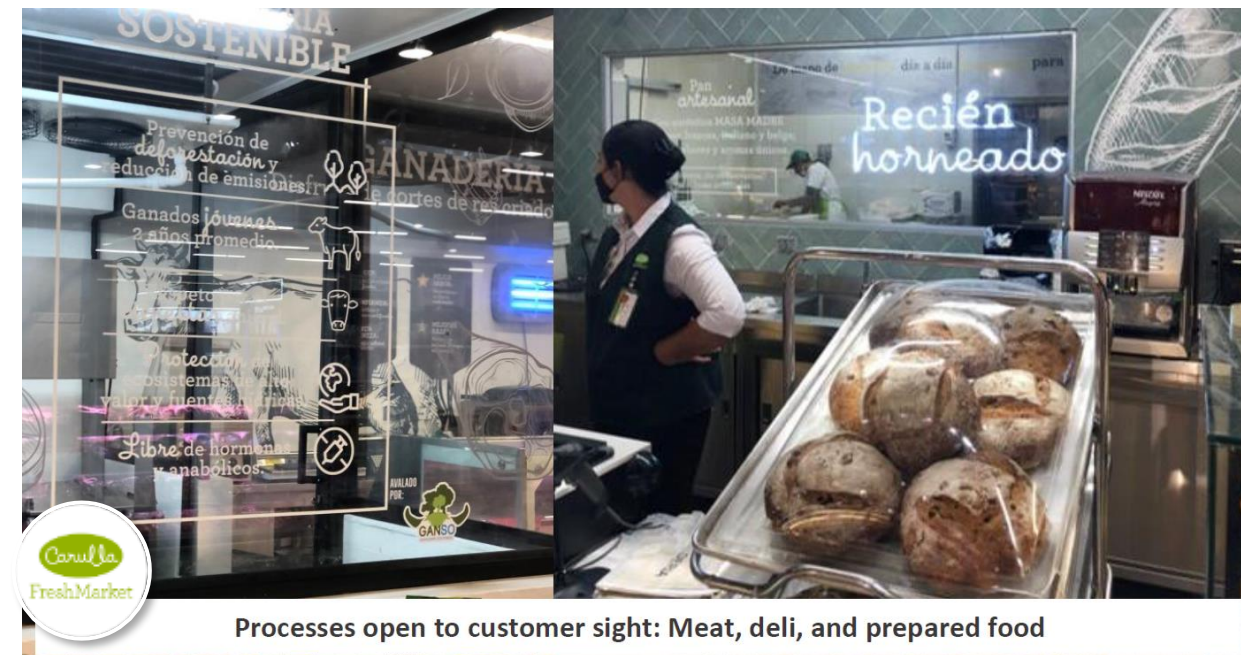
+13,9 p.p. después de 24 meses

18,4%

+16 full / +42 Midi



Cifras a Junio 2022
Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como EBITDAR/Inversión adicional en las 8 tiendas Fresh Market de más de 13 meses de operación tras su remodelación en 2018 y 2019



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

Expansión en innovación - Surtimayorista



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

Tiendas totales



41



Formatos y propuesta de valor

Cash and carry
Donde comprar cuesta menos
Altos retornos

Tiendas del nuevo modelo/formato



Participación en las ventas de la marca

5,3%

Aumento en ventas vs tiendas regulares

2,2 veces después de 24 meses

ROI (1)

21,7%

Expansión tiendas a 5 años y potenciales conversiones

+71

Cifras a Junio 2022
Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como EBITDAR/Inversión adicional en las 12 tiendas Surtimayorista de más de 13 meses de operación tras su remodelación en 2018 y 2019



Seguimiento de la estrategia omnicanal¹



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

Datos Relevantes 12M 1S22

Ventas totales
COP \$1,6 bn (+17% 1S22)

Participación en ventas²
11,7% 12M
12,1% 1S22

Pedidos
9,6 millones (+36,2% 1S22)



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



✓ **Apps**
788.000 descargas
(+17%)



✓ **Compra y Recoge**
26% participación sobre GMV³ omnicanal
✓ **Whatsapp** +413.000 transacciones,
COP\$147.000 millones

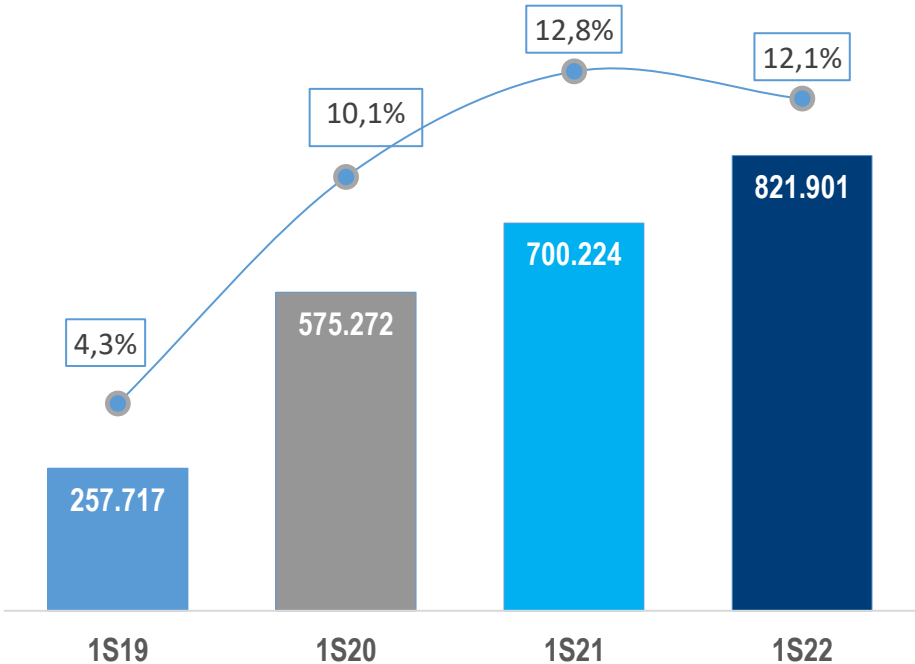


Última milla & Domicilios
“Turbo” domicilio en 10-minutos
(34,6% participación en las ventas a través de Rappi)



Marketplace
✓ 23% participación GMV³ omnicanal de no alimentos
✓ 1.300 vendedores

Ventas omnicanal (COP mm) como porcentaje de ventas(%)



Notas: 12M 1S22 – últimos doce meses, considera resultados desde 2T22, 1T22, 4T21 and 3T21 (1) Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual (2) Datos ajustados respecto a las cifras reportadas en 2020 debido a la inclusión de B2B virtual en la base (3) GMV: Valor Bruto de la Mercancía

Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico



Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de la acción de Éxito

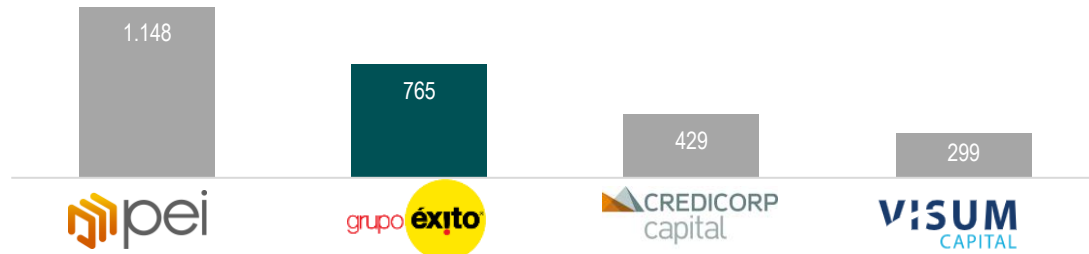
Negocio inmobiliario

765.000 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 FIC⁽¹⁾, 51% participación, 18 activos
- ✓ **VIVA Malls** representó **38,3% de otros ingresos⁽⁴⁾** y **12,3% del EBITDA recurrente⁽⁴⁾** a nivel consolidado
- ✓ **Margen EBITDA recurrente⁽⁴⁾ de 62,9%**
- ✓ Valoración de Viva Malls de **COP\$ 2,7 bn, 1,6 veces el valor en libros** (considerando un 8% a 9% de *cap rate*)
- ✓ **Tasa de ocupación 93.1%⁽³⁾** (cercana a niveles prepandemia)



Área arrendable principales fondos inmobiliarios (000 m²)³



Nota: 12M – últimos doce meses, considera resultados desde 2T22, 1T22, 4T21 and 3T21. (1) Fondo Inmobiliario Colombia (2) 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 (3) A Junio 2022 (4) Datos a últimos doce meses, considera resultados desde 2T22, 1T22, 4T21 and 3T21



Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico



Monetización del tráfico mediante servicios financieros y el programa de lealtad



Retail Financiero

- Alianza 50/50 con Bancolombia
- 2,6 millones tarjetas emitidas
- Cartera total de COP \$4,4 bn (+36%)
- Valoración de Tuya mediante indicadores de mercado alcanza **2 veces su valor en libros**
- Menor nivel de créditos NPL 30 (un dígito)



Programa de lealtad

- ✓ +135 marcas aliadas
- ✓ 5,9 millones de clientes activos¹ (+17,9%)
- ✓ +16,3 millones de puntos redimidos (28% en alianzas)
- ✓ Margen EBITDA de un dígito alto



Operaciones internacionales: Uruguay y Argentina

Inversión estratégica con un portafolio diversificado en la región

Liderando en el mercado más premium de LatAm

- ✓ **91 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 dual Retail / Inmobiliario

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

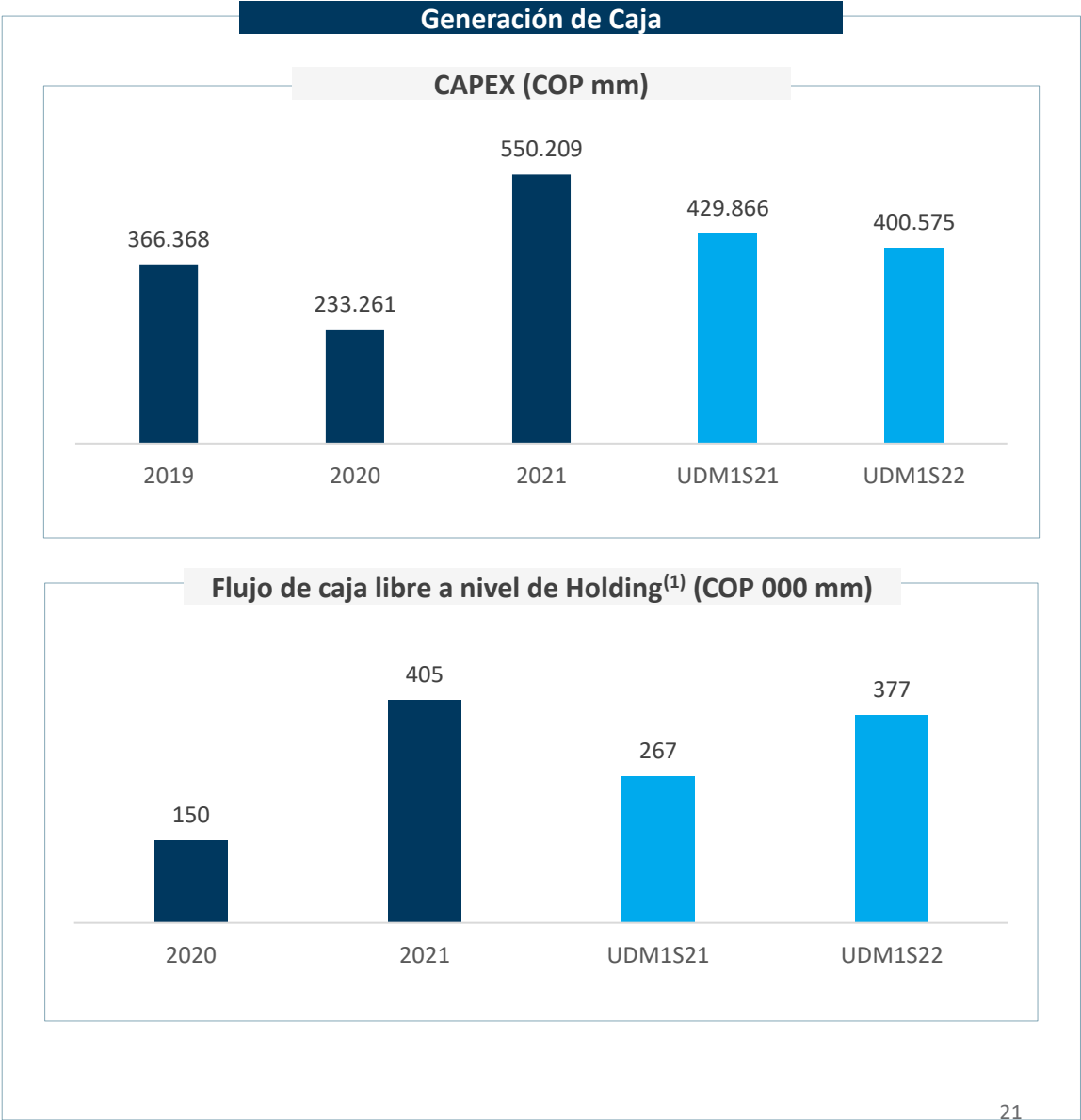
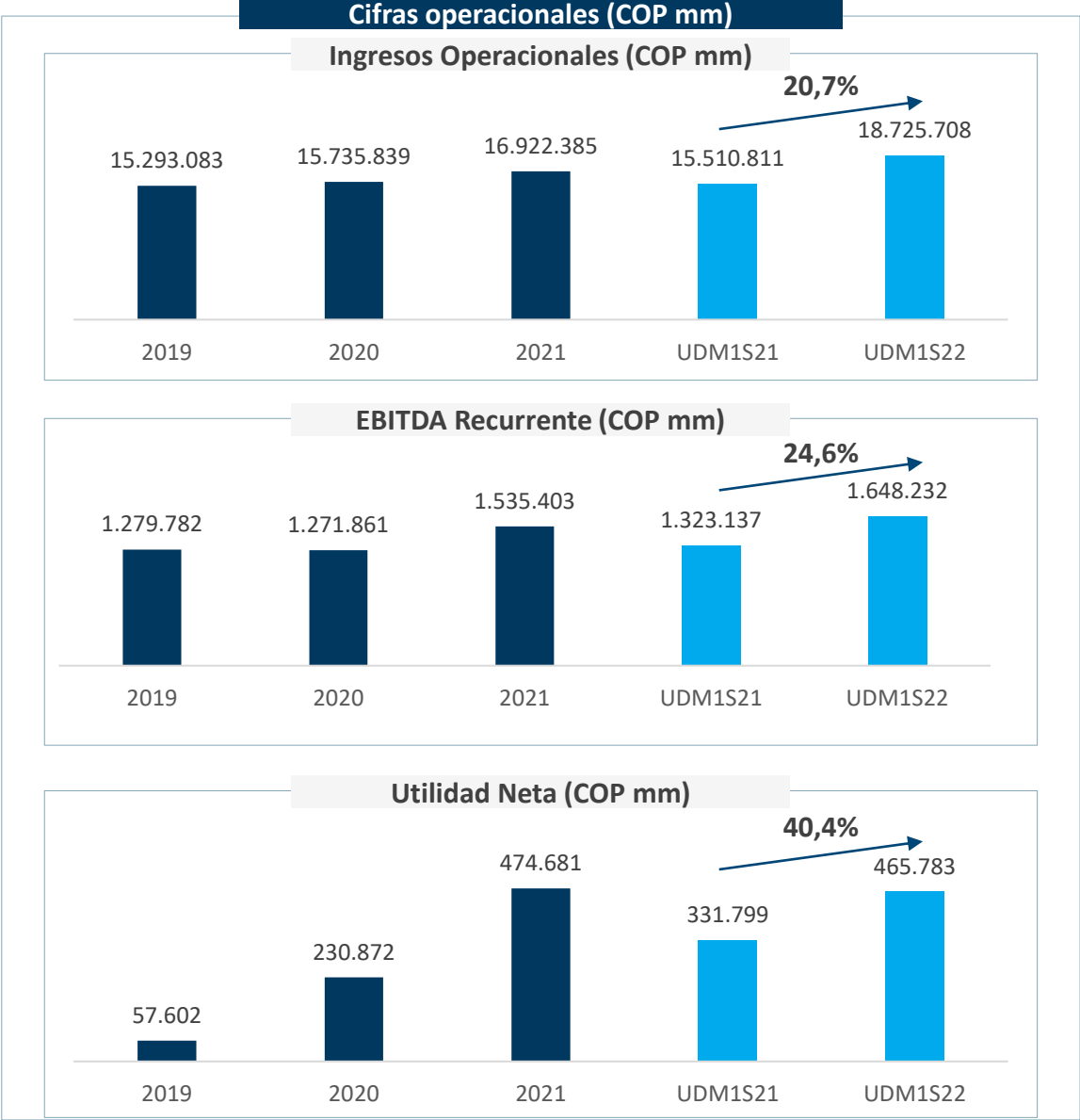
Negocio Inmobiliario

- ✓ **3^{er} jugador** inmobiliario en el país
- ✓ **~170.000 m²** de área arrendable
- ✓ **15 centros comerciales**
- ✓ **88%** de ocupación
- ✓ Alto nivel de ventas de arrendatarios



Resultados financieros | 1S2022

El sólido desempeño operacional continúa favoreciendo un flujo de caja positivo para los accionistas



Nota: UDM datos a últimos doce meses, considera resultados desde 2T22, 1T22, 4T21 and 3T21 (1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias en Colombia

Datos relevantes para la tesis de inversión de los accionistas



#1 *retailer* en Colombia y Uruguay

#1 operador de centros comerciales en Colombia

#1 e-commerce de alimentos en Colombia



Estrategia consistente y 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



Materialidad de la monetización del tráfico como fuente de crecimiento, principalmente el negocio inmobiliario, financiero y programa de lealtad

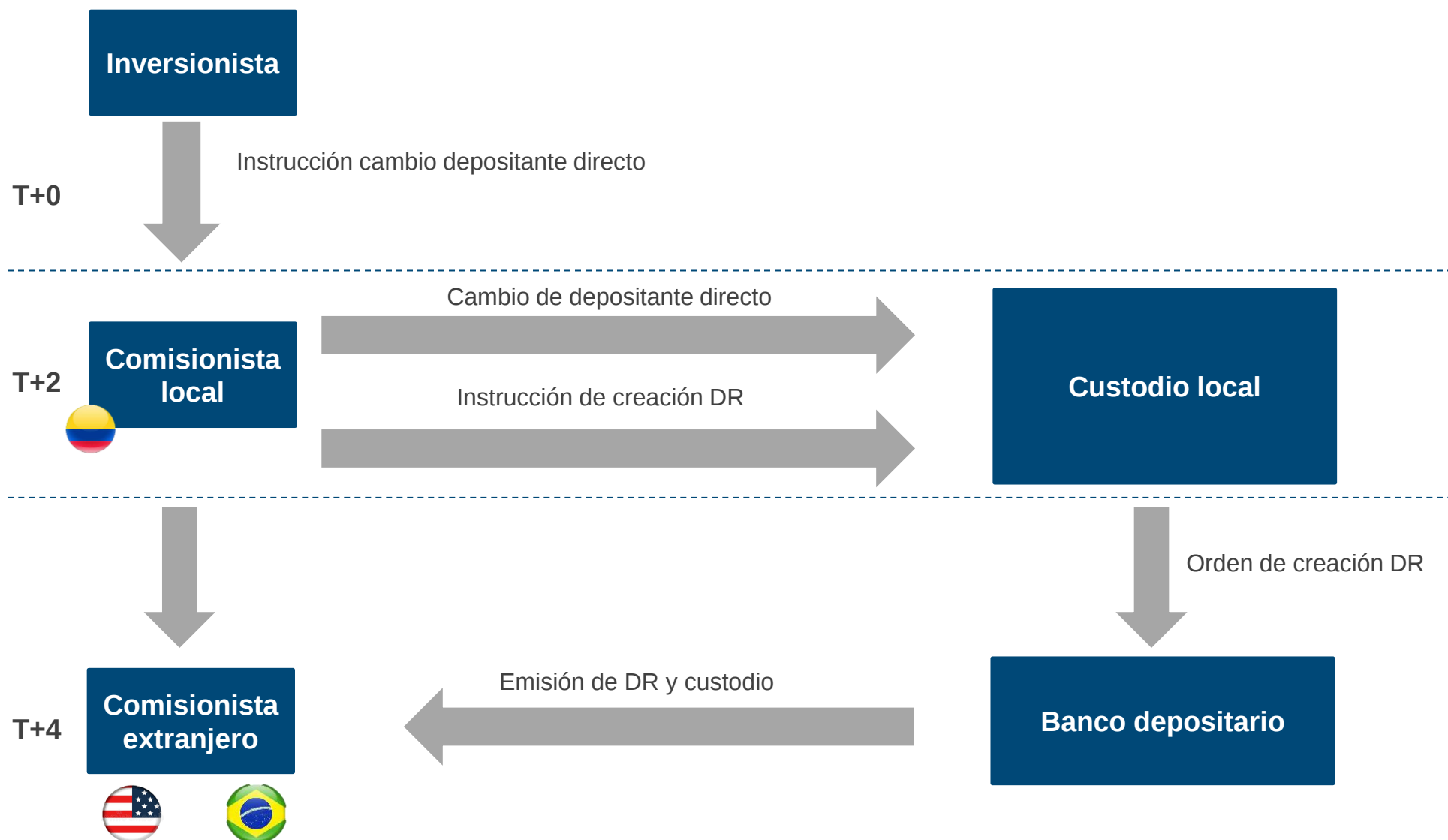




Apéndice

Grupo Éxito

Flujo de conversión de DRs



María Fernanda Moreno R.
Head of Investor Relations

+574 6049696 Ext 306560

mmorenor@grupo-exito.com

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

www.grupoexito.com.co
exitoinvestor.relations@grupo-exito.com