

Grupo Éxito - Pilares Estratégicos de Inversión



Plataforma líder en retail de alimentos en Colombia y Uruguay

Liderazgo y diversificación
Marcas del más alto reconocimiento
Estructura financiera optimizada
Sólida generación de flujo de caja



Ecosistema integral, incluyendo negocios complementarios relevantes y estrategias de monetización

Tiendas físicas
Omnicanal
Centros comerciales Viva
Tuya
Puntos Colombia
Otros



Pioneros en innovación con nuevos modelos y marcas propias

Éxito WOW
Carulla Fresh Market
Surtimayorista
Taeq / Frescampo
Arkitect / Finlandek



Plataforma potente con capacidad omnicanal y digital

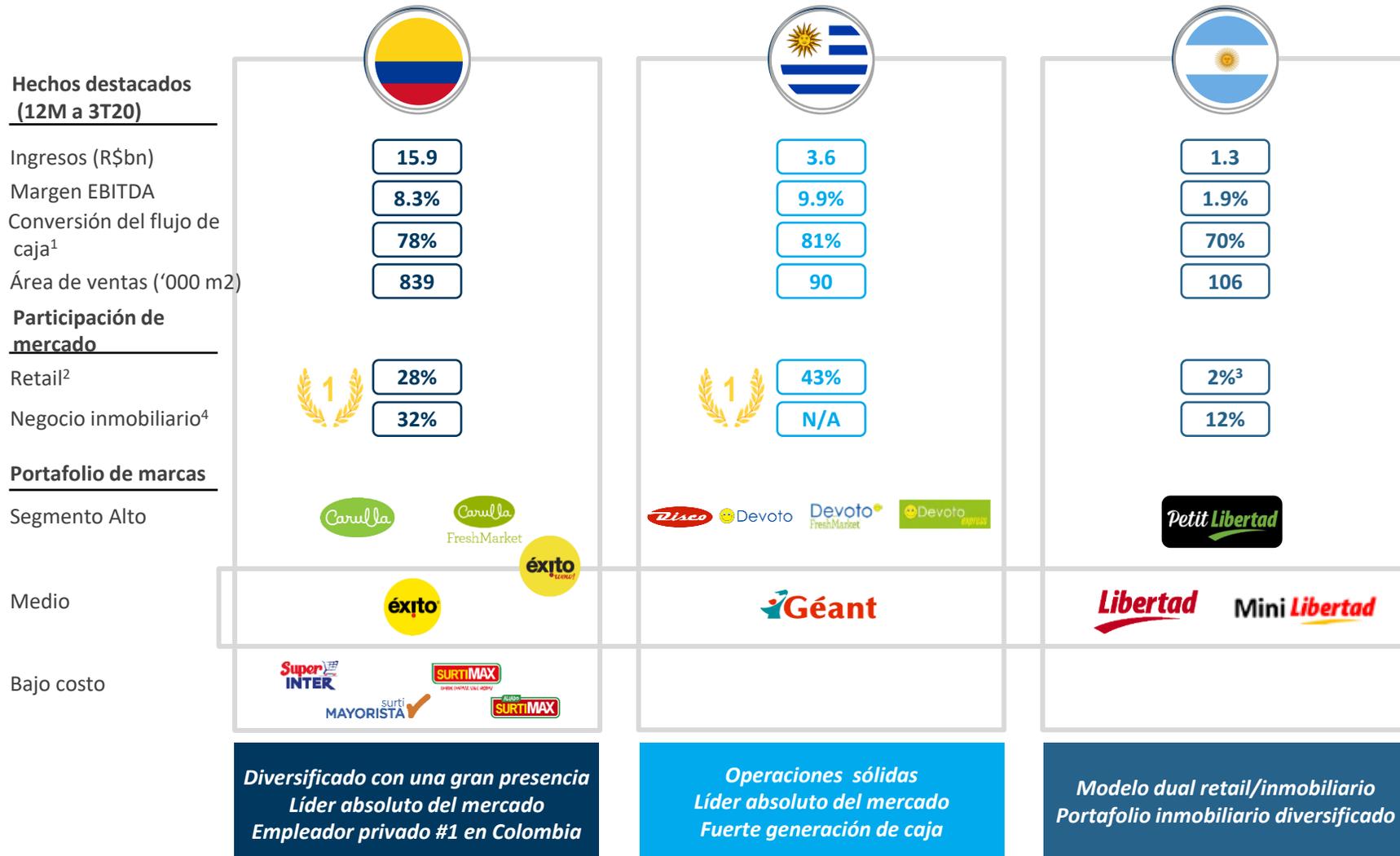
Sólida plataforma
Gran cobertura digital
Generación de valor esperado de las iniciativas en curso

Grupo Éxito: Líder absoluto del retail de alimentos en Colombia y Uruguay



Liderazgo en el mercado, con una adecuada cobertura de clientes y mercados

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población



Estudio de reputación con clientes

Marca de alta reputación y fuerte reconocimiento



Fuente: Follow Brand



Fuente: Merco

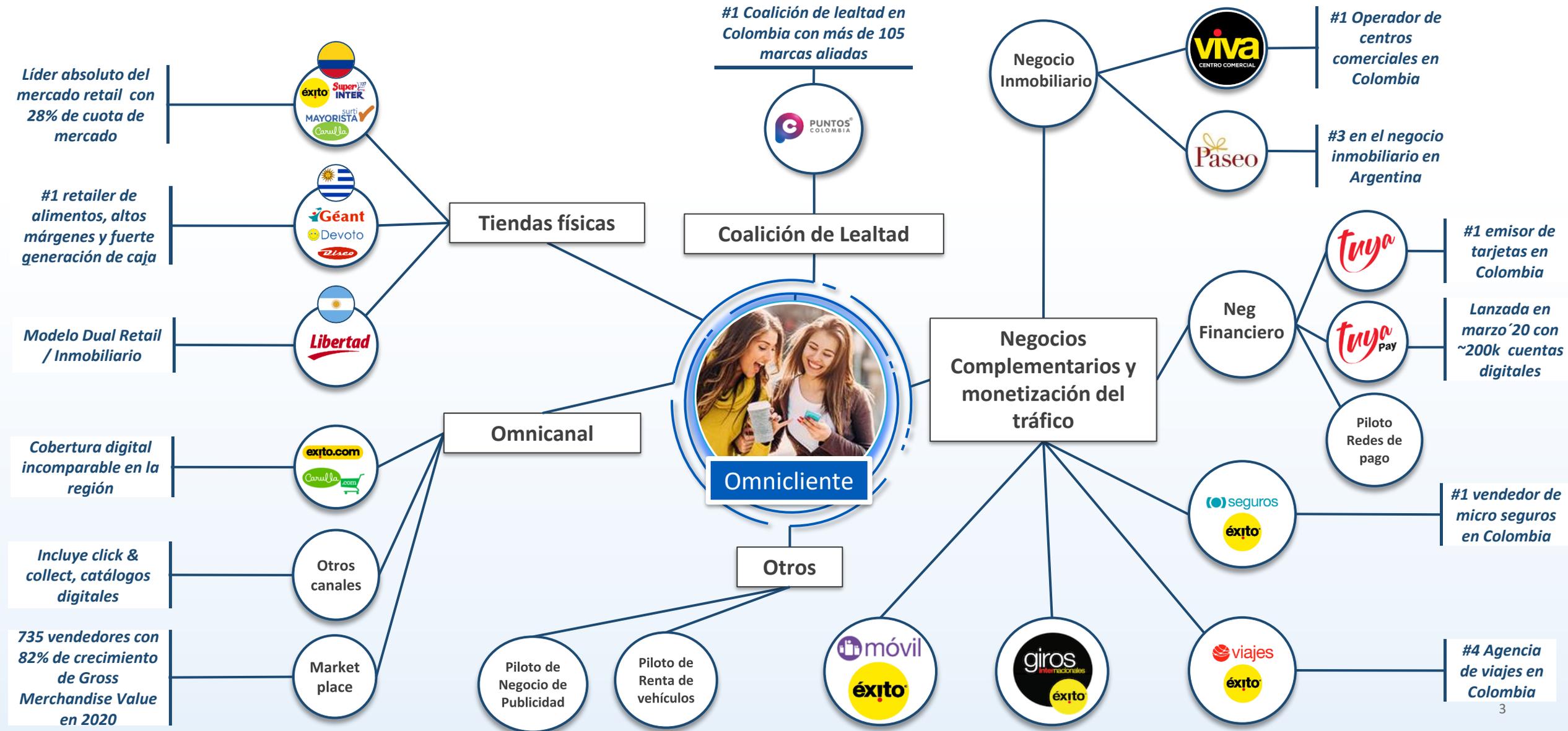
Ecosistema integral



Notas: 1. Calculado como (EBITDA-Capex)/EBITDA. 2. Cuota de mercado de Colombia de SuperSociedades, incluyendo discounters, a 2019. Cuota de mercado de Uruguay por IDretail/GDU, a 2019. Cuota de mercado de Argentina por Nielsen, a febrero de 2019. 3. Cuota de mercado en el país. La cuota de mercado para las zonas en las que está presente Grupo Éxito es del 15%. 4. Cuota de mercado basada en AUM inmobiliario; 5. Incluye: Tuya Pay, Paseo, emprendimientos de negocio de publicidad, de renta de autos, y Éxito Móvil, entre otros.

Ecosistema integral con grandes sinergias

Negocios complementarios y actividades de monetización contribuyen con ~20-30% del EBITDA de Colombia



Grupo Éxito ha sido el pionero en innovación en Colombia



Éxito Wow

Innovando los hipermercados – “WOW” un modelo de experiencias



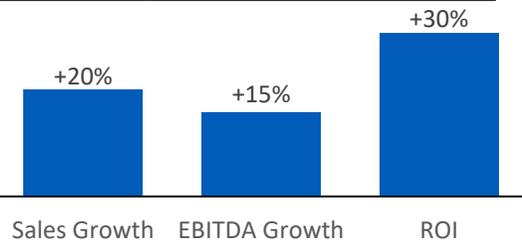
11 tiendas

21.0% de las ventas de la marca (3T20)

+16.5 p.p. de aumento en ventas versus tiendas no convertidas

Reconocido por el British Institute of Grocery Distribution como "Tienda del Mes", en octubre de 2020 (Éxito Wow Laureles)

Métricas de post-conversión del 1 año¹



Potencial para convertir 43 tiendas a Éxito Wow y 101 más a Éxito WOW Econo



Carulla FreshMarket

Premium – Propuesta en frescos y sostenibilidad



13 tiendas

28.3% de las ventas de la marca (3T20)

+12.5 p.p. de aumento en ventas versus tiendas no convertidas

Reconocido por el British Institute of Grocery Distribution Entre los "16 mejores supermercados para visitar en 2019"

Métricas de post-conversión del 1 año¹



Potencial para convertir 34 tiendas a Carulla FreshMarket y 46 más Carulla FreshMarket Midi

Crecimiento Sostenible: Las tiendas continúan creciendo doble dígito en el Segundo año post-conversión

Nota: 1. Considera tiendas solo del formato standard

Sólido portafolio de marcas propias con capacidad de crecimiento y sinergias cruzadas entre nuestros negocios en los diferentes países



Alimentos



Taeq

Posicionada como la 3ª marca saludable en Colombia



Frescampo

Marca relevante en el segmento de bajo costo en el mercado colombiano



Más de 5 mil referencias

al 3T20



~17% de participación de la marca propia

en 9M20

No alimentos



Vestuario

Arkitekt, Bronzini y People están entre las 10 marcas líderes de ropa en Colombia



Productos de Hogar

Marca relevante de productos para el hogar, con presencia internacional



Más de 46 mil referencias

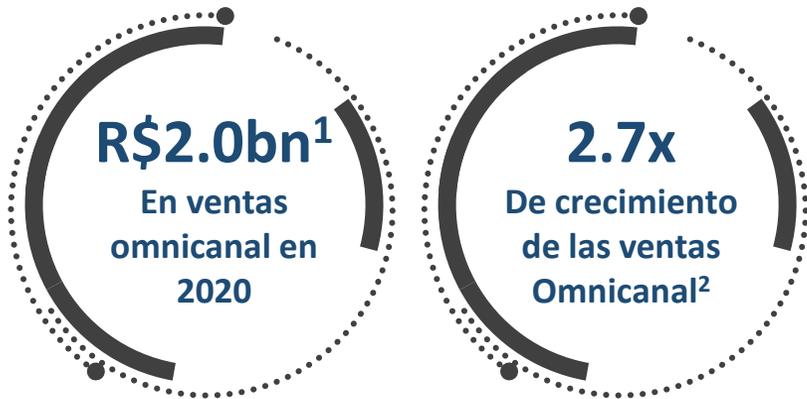
al 3T20



~34% de participación de marcas propias de vestuario y productos de Hogar

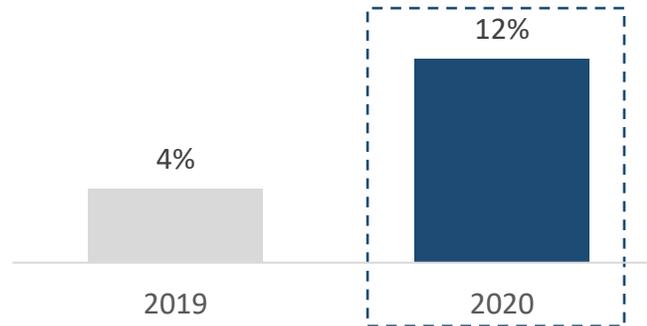
en 9M20

No hay otro operador en Latinoamérica con tanta penetración Omnicanal como Grupo Éxito en Colombia



Penetración omnicanal incomparable

Participación Omnicanal sobre las ventas (%)



Éxito continuará fortaleciendo la estrategia Omnicanal en 2021

- 1 Incrementar la monetización de la Plataforma
- 2 Mantener el crecimiento doble dígito y la alta penetración en 2021
- 3 Incrementar la penetración de la categoría de vestuario
- 4 Continuar invirtiendo en innovación y omnicanalidad (~ 30% del CAPEX total en 2020)

Positiva contribución al margen de las tiendas físicas



E-commerce
+240% en tráfico



Marketplace
735 vendedores



Catálogos Digitales
+3.6% en ventas



Última milla & Domicilios
85% del total de órdenes en 2020



Click & Collect
+800 mil órdenes en 2020

Hechos destacados Omnicanal (2020)



2.8x alimentos / 2.6x no alimentos
crecimiento en 2020



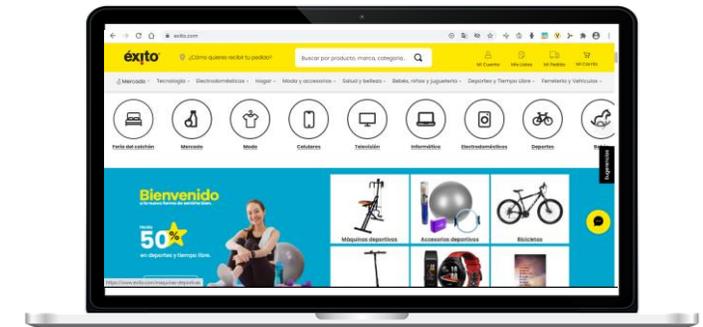
9% alimentos / 20% no alimentos
penetración en 2020



Más de 8.5 millones de órdenes
en 2020



164 millones de visitas
en 2020, versus 86 millones en 2019

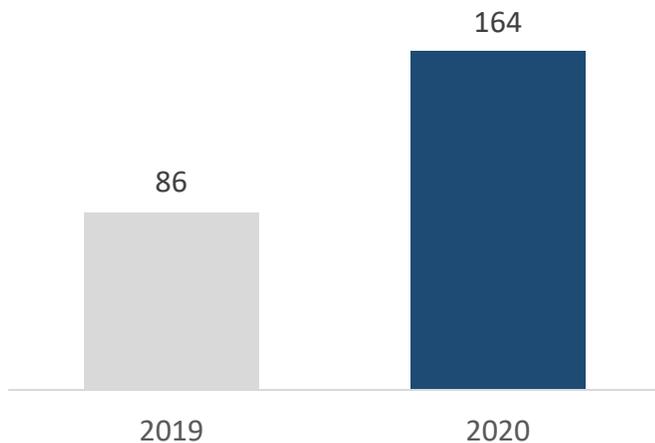


Presencia digital indiscutible, con un significativo aumento de las iniciativas y la transformación digital en Colombia



Destacada presencia digital

Visitas a Éxito.com y carulla.com (millones)



Fuerte posicionamiento en Comercio electrónico, con ~70% de las ventas omnicanal realizadas a través de nuestra plataforma logística y de selección de productos



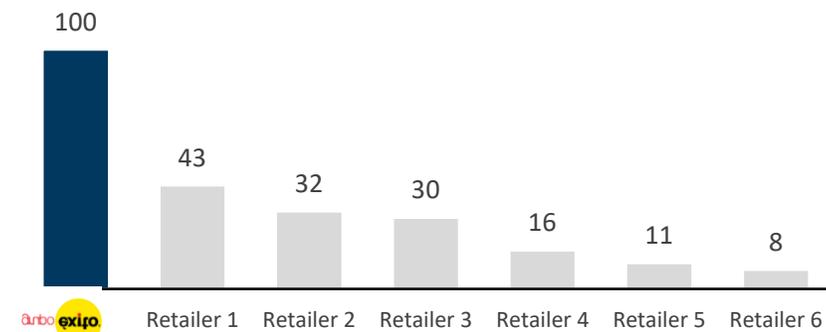
Mi Descuento con ~568 mil clientes registrados¹



Inversión continua en análisis de datos para mejorar la experiencia del cliente

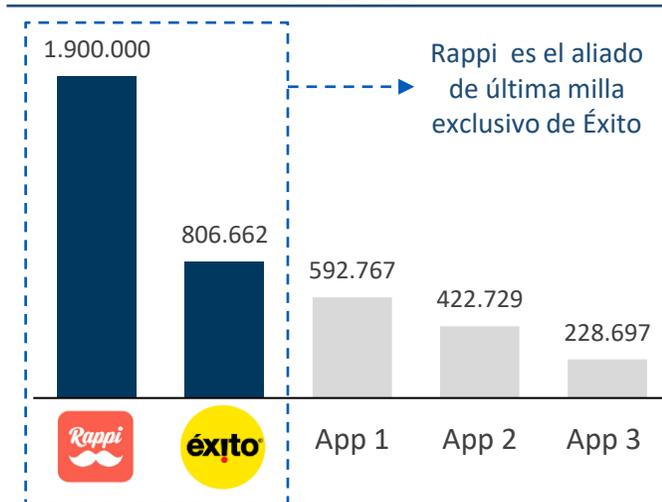
El retailer más conocido en internet (Google)

Search interest relative to Éxito (LTM average as of January 7, 2021)



Fuente: Google Trends (Colombia)
Nota: 1. A Sep 2020

Descargas de aplicaciones en Colombia en 2020



Rappi es el aliado de última milla exclusivo de Éxito

Carulla SmartMarket: el primer laboratorio inteligente de retail en Colombia



Iniciativas exitosas desarrolladas en el laboratorio para implementarse en otras tiendas



Trabajo con 12 startups



Ubicado en Bogotá

Paga Conmigo	Smile ID	Etiquetas electrónicas	Circuito de ventas 3D
Check & Go	E-sommelier	Realidad aumentada	Listo para llevar



Escanea y lleva



Asistente virtual

Viva Malls: El operador de centros comerciales más grande de Colombia



Descripción del negocio



Hechos destacados

- Alianza con F.I. Colombia (Éxito posee 51%)
- Opera 34 activos, con 32% de participación



Tasa de ocupación superior al 92% en 2020



763 mil m2 de áreas arrendables A 2020



Más de 23% de crecimiento (CAGR) del EBITDA desde 2017 a 2020

Iniciativas innovadoras



- Experiencia gastronómica diversificada Incluye marcas como Johnny Rockets, 100 Montaditos, y El Corral



- Espacio dedicado a los amantes de autos
- Incluye marcas como: Chevrolet, Ford, Mazda, Jeep, entre otros

Marketplace online y Omnicanal



- Parque de diversiones ubicado en Viva Envigado con más de 6,000 m2



Activos exclusivos



Viva Envigado

~ 94% de tasa de ocupación
+31.8 millones de visitantes desde la apertura en 2018
El más grande centro comercial de Colombia



Viva Tunja

~99% de tasa de ocupación
+4.9 millones de visitantes desde la apertura en 2019
Premio "Oro" en Diseño y Desarrollo



Viva Barranquilla

Más de 93% de tasa de ocupación
Apertura en 2016



Viva Laureles

Más de 99% de tasa de ocupación
Apertura en 2012

El liderazgo de mercado permite que Viva Malls sea la vía de entrada al mercado colombiano para marcas internacionales



Tuya y Puntos Colombia: Monetización del tráfico y programa de fidelización



Tuya

Subsidiaria de servicios financieros de Éxito que ofrece tarjeta de crédito y soluciones de billetera móvil; 50%/50% alianza con Bancolombia



2.7 millones de tarjetas de crédito emitidas con más de 320 mil emitidas en 2020



Penetración cercana al 18% de las ventas de Éxito en 2020



~R\$6.2 billones de facturación en 2020¹



Sólido portafolio de crédito con cerca de 18% de tarjetas en categoría B o superior en 2020



Tuya Pay (billetera digital)

Servicio de billetera digital ofrecido por Grupo Éxito en alianza con Bancolombia e integrado con el sistema POS de Éxito



~200 mil usuarios a Diciembre de 2020
rápida expansión desde su lanzamiento en Marzo 2020



Puntos Colombia

Programa para monetizar la fidelización de clientes. Una alianza ganadora entre el retailer y el banco, más grandes de Colombia



Potente iniciativa

Potencial para convertirse en la segunda “moneda” de Colombia



Datos masivos

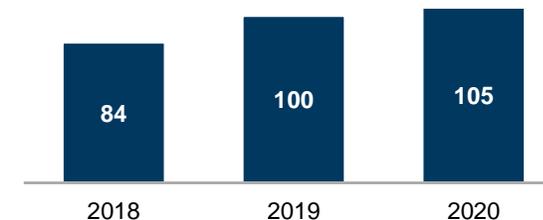
Habeas data² de 4.7 millones de clientes



Creciendo con Éxito

Éxito representa ~75% del total de las redenciones

■ Points redeemed (COP\$bn)



Más de 100 aliados

fortaleciendo el ecosistema e impulsando el crecimiento de la compañía



Market place relevante y en expansión

Mejora la experiencia de usuario e incrementa la monetización de la lealtad

Uruguay y Argentina: fortaleciendo la diversificación



Grupo Éxito en Uruguay

Negocio altamente rentable impulsado por la diferenciación

Consistente crecimiento en ventas
Con ~5.5% CAGR ('16-'19)

Consistentes márgenes altos
de ~9-10% desde 2018

Alta generación de caja
de U\$60 millones por año

Líder absoluto del mercado
Con 43% de cuota de mercado

Éxito es el #1 con presencia en el mercado de más alta gama de América Latina

Diferenciación



Pionero en el concepto Fresh Market en la región, con una experiencia de compra diferenciadora

Omnicanal

- devoto.com y geant.com
- Self check-out: 66 tiendas
- Shop & Go: 56 tiendas
- Click & Collect: 41 tiendas
- Tiendas Plataforma: 3
- ~3% participación de ventas omnicanal en 2020



Foco en marcas premium

- Inversiones en Fresh Market serán el foco principal para incrementar las ventas
- Renovación de tiendas
- Pagos sin fricción
- Listo para comer
- Productos frescos de alta calidad
- La mejor carne



Grupo Éxito en Argentina

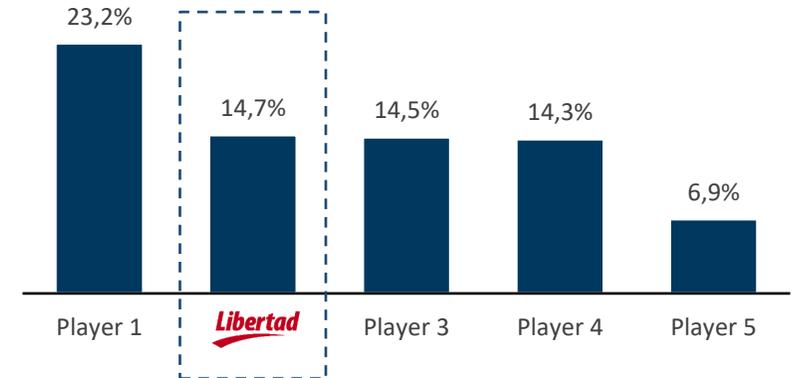
Portafolio inmobiliario diversificado y una plataforma retail resiliente

Retail **Libertad**

Dual model



Participación de mercado – Zona de influencia de Libertad



EBITDA positivo y atractiva cobertura de activos

Negocio Inmobiliario **Paseo**

3er actor inmobiliario en el país

15 centros comerciales en 9 provincias

169 mil m2 de áreas arrendables

~90% de ocupación (2020)



Aspectos clave



Sólido liderazgo en retail de alimentos en Colombia y Uruguay, con operaciones potentes y rentables



Inigualable penetración omnicanal y transformación digital



Pioneros en innovación, incluyendo hipermercados, Fresh Market y negocio inmobiliario



Ecosistema integral, con claras oportunidades de monetización de clientes



Sólido y creciente portafolio de marcas propias

