

# 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

grupo **éxito**<sup>®</sup>

# Parte 1

Estructura de la transacción

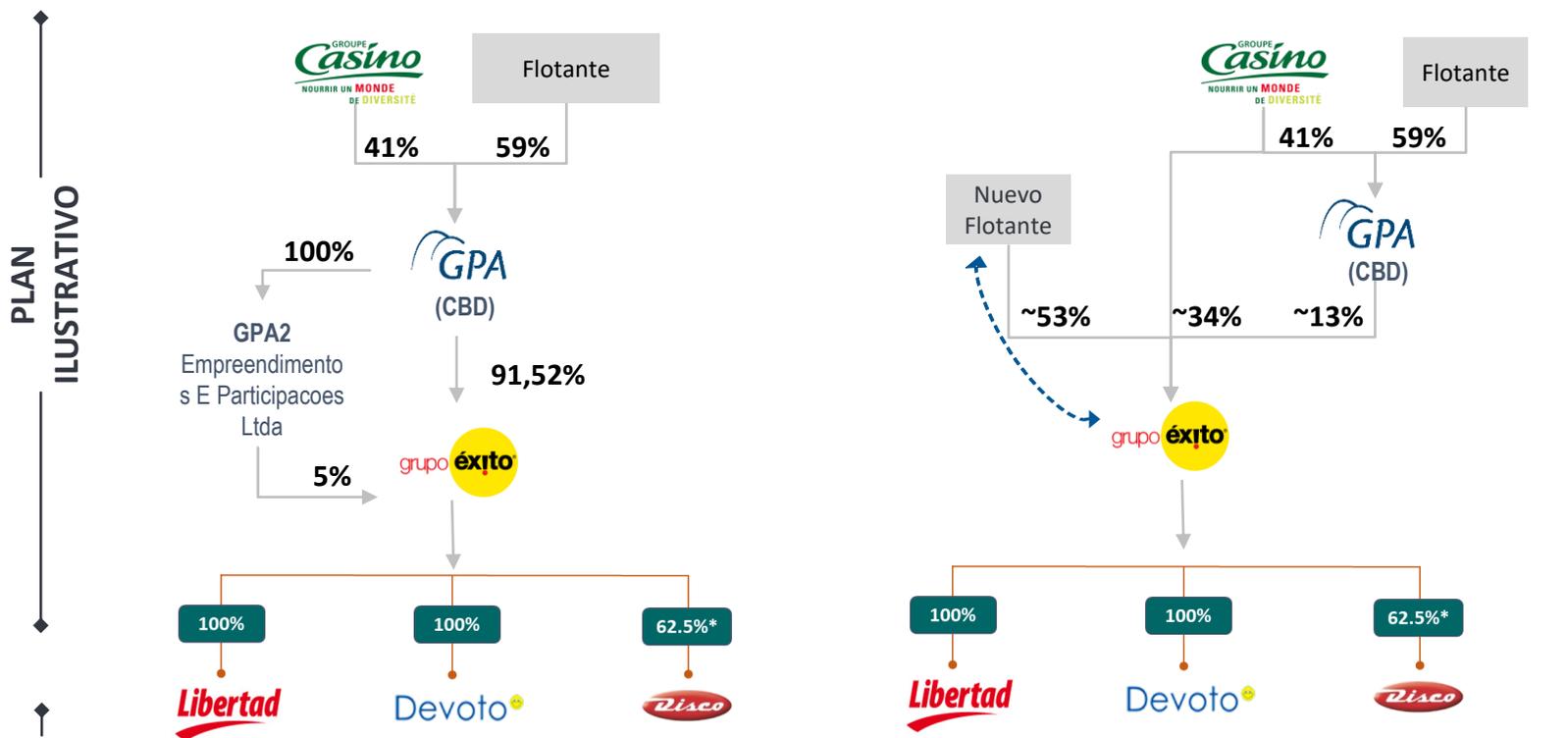


# Estructura de capital: actual y posterior a la transacción

## Resumen

### A Estructura de capital actual

### B Estructura post-transacción



- TEMAS A RESALTAR
- Distribución de 83% de las acciones de Éxito que actualmente son propiedad de GPA (96,52%)
  - Potencial aumento del flotante de la acción de Grupo Éxito de **3,5%** a **~53%**
  - Potencial incremento en la **base de Éxito** de más de **60.000 accionistas** y de convertirse en la acción más líquida del mercado en Colombia

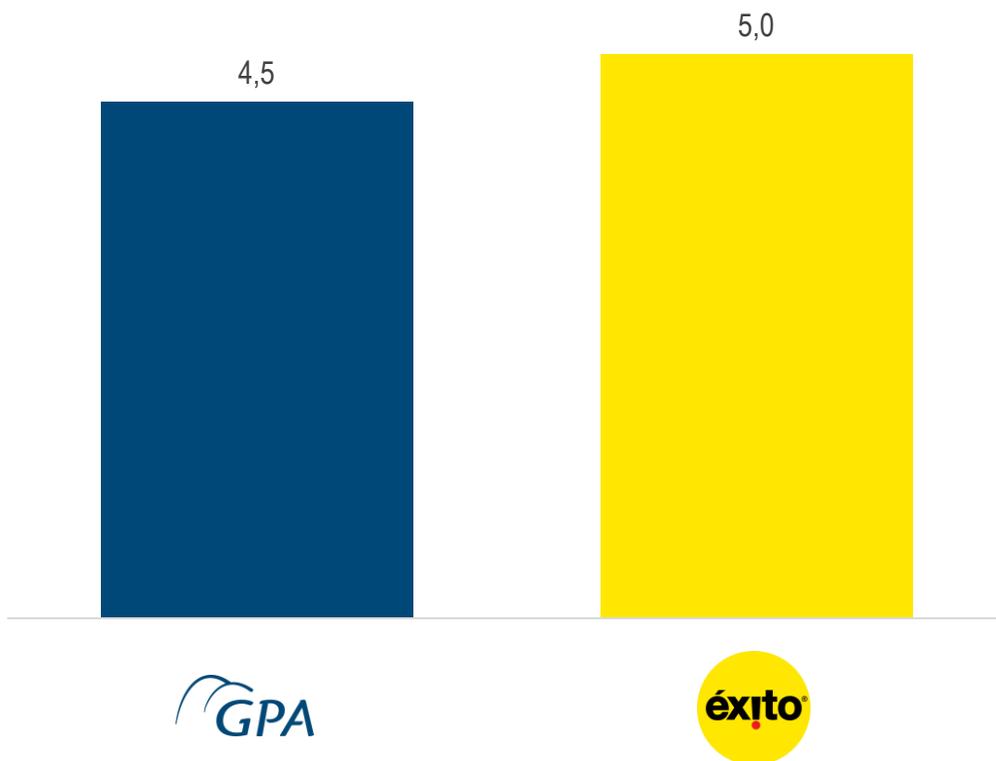
Las acciones de Éxito se entregarían a los accionistas de GPA en proporción a su participación como resultado de la reducción de capital

Para satisfacer el interés de los accionistas y los estándares de gobierno corporativo, la distribución de acciones de Éxito se hará a través de ADRs Nivel II y BDRs Nivel II, a ser creados en el contexto de la transacción

# 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** (considerar 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

# 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 mayorista enfocada en clientes institucionales y HORECA en Brasil
- En 2011 fue adquirida por GPA
- En 2016 Assaí se enfocó en el formato *cash and carry*
- En 2021 Assaí fue segregada (*spin-off*) y listada en Brasil (B3) y NYSE (ADR Nivel II)

## Títulos valores entregados

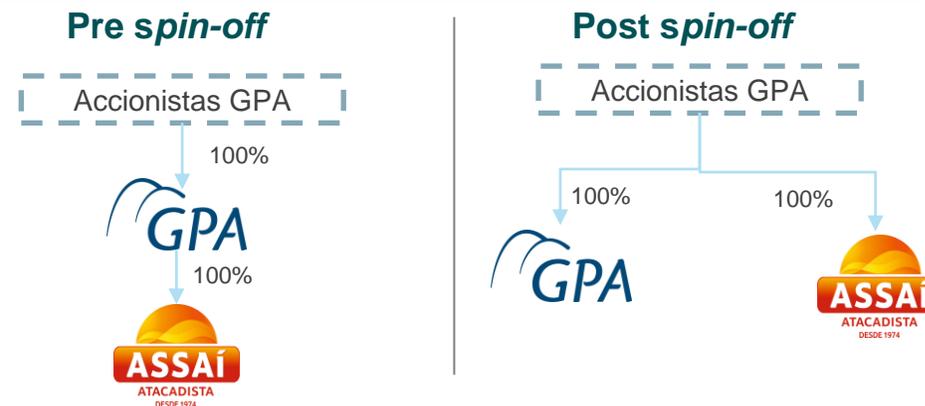
Por el *carve-out* de Assaí, a los accionistas de GPA les entregaron



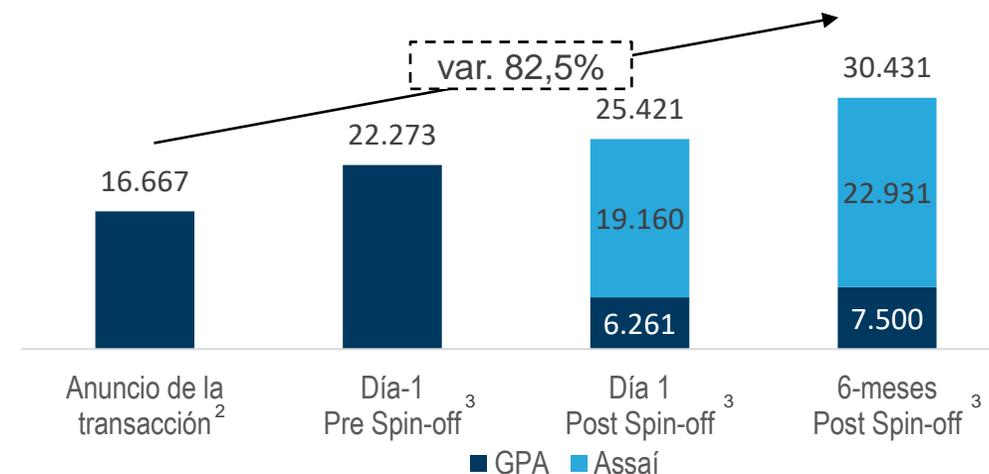
## Beneficios

- 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 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 los atributos y desempeño cada compañía

## Estructura corporativa<sup>1</sup>



## Desbloqueo de valor (en BRL mm)

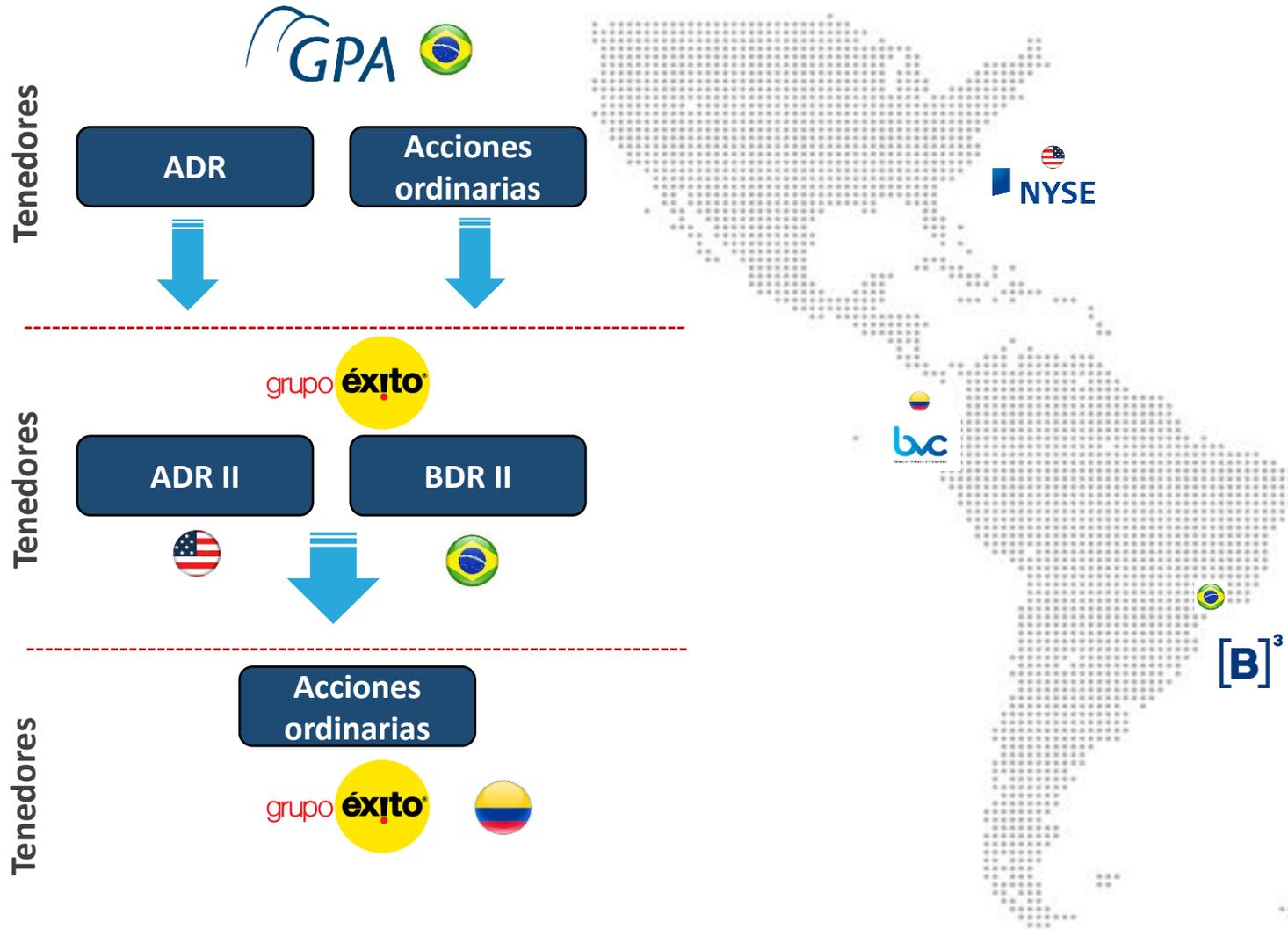


Bloomberg - Market cap al cierre del 16/09/2022.

(1) Pre spin-off: Estructura simplificada después de la reorganización (2) Capitalización bursátil al 09/09/2020 (3) Capitalización bursátil al cierre de cada periodo

# Cambio en la estructura, participación en 3 mercados y ampliación 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 en Éxito

Pre

Inversionista	%
GPA	96,5%
Flotante	3,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

La reducción de capital de GPA mediante una cesión del ~83% de las acciones del Éxito permitirá una diversificación de la base de accionistas e incrementará 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%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Flotante  
52,7%

# Efecto sobre el mercado de valores Colombiano

## 1 Situación pre spin-off

Acciones en circulación	432.621.453 (100%)
Acciones de GPA	417.479.702 (96,5%)
Flotante	15.141.750 (3,5%)

## 2 Post-Spin off

Acciones en circulación	100%
Acciones de Grupo Casino	34,0%
Acciones de GPA	13,4%
Nuevo Flotante	52,7%

### 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 **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%)<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

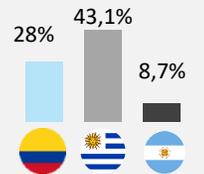


#1 *retailer* multi formato en Colombia y Uruguay  
Operador de centros comerciales más grande en Colombia<sup>2</sup>  
Oportunidades de crecimiento relevantes



601 tiendas 1S22

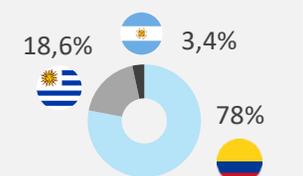
Participación de mercado



% de ventas<sup>3</sup>



% de EBITDA<sup>3</sup>



**COP\$18,7 bn<sup>3</sup>**

Ingresos Operacionales  
+20,7% vs 2021

**COP\$4,8 bn<sup>3</sup>**

Utilidad Bruta  
margen 25,3%

**COP\$1,6 bn<sup>3</sup>**

EBITDA recurrente  
margen 8,8%

**COP\$0,5 bn**

Deuda Financiera Neta<sup>4</sup>

# 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

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

Tiendas del nuevo modelo/formato



20 (+1 T/T)

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%

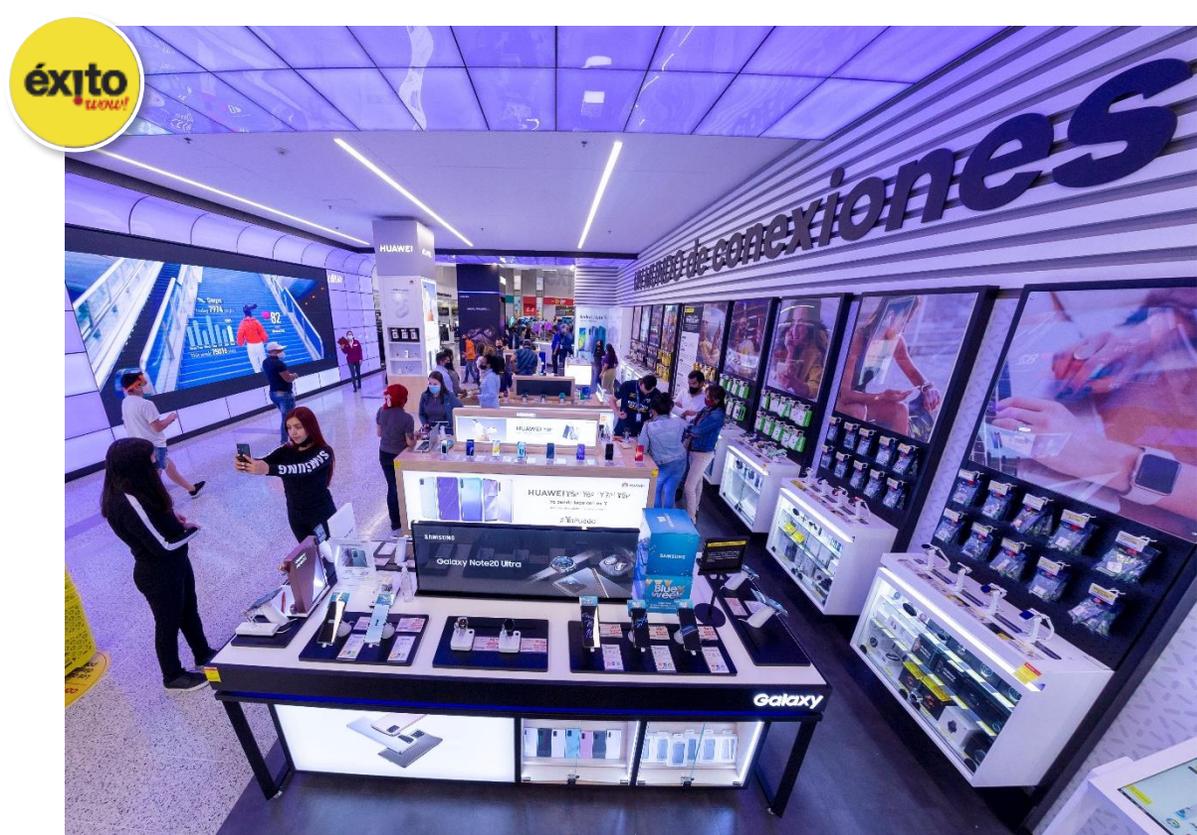
Expansión tiendas a 5 años y potenciales conversiones

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



“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*





# 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**

Supermercados y tiendas de conveniencia

Lo mejor en productos premium y frescos  
La mejor experiencia

Tiendas del nuevo modelo/formato

**Carulla** FreshMarket 22

Participación en las ventas de la marca

46,5%

Aumento en ventas vs tiendas regulares

+13,9 p.p. después de 24 meses

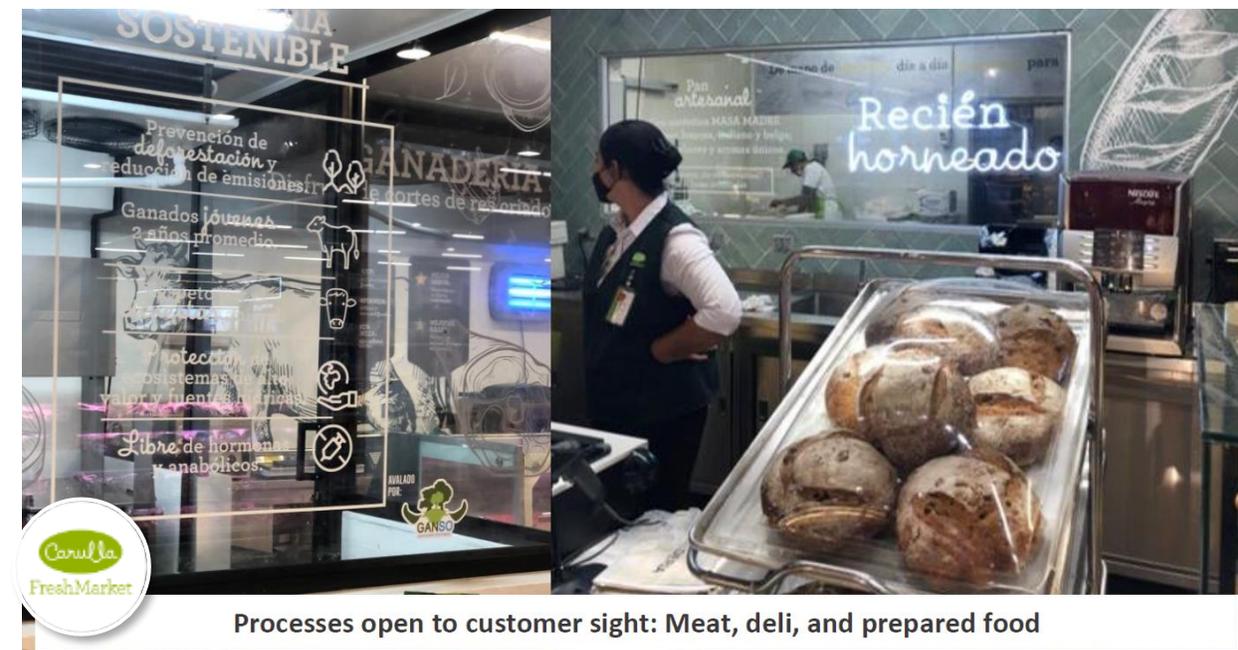
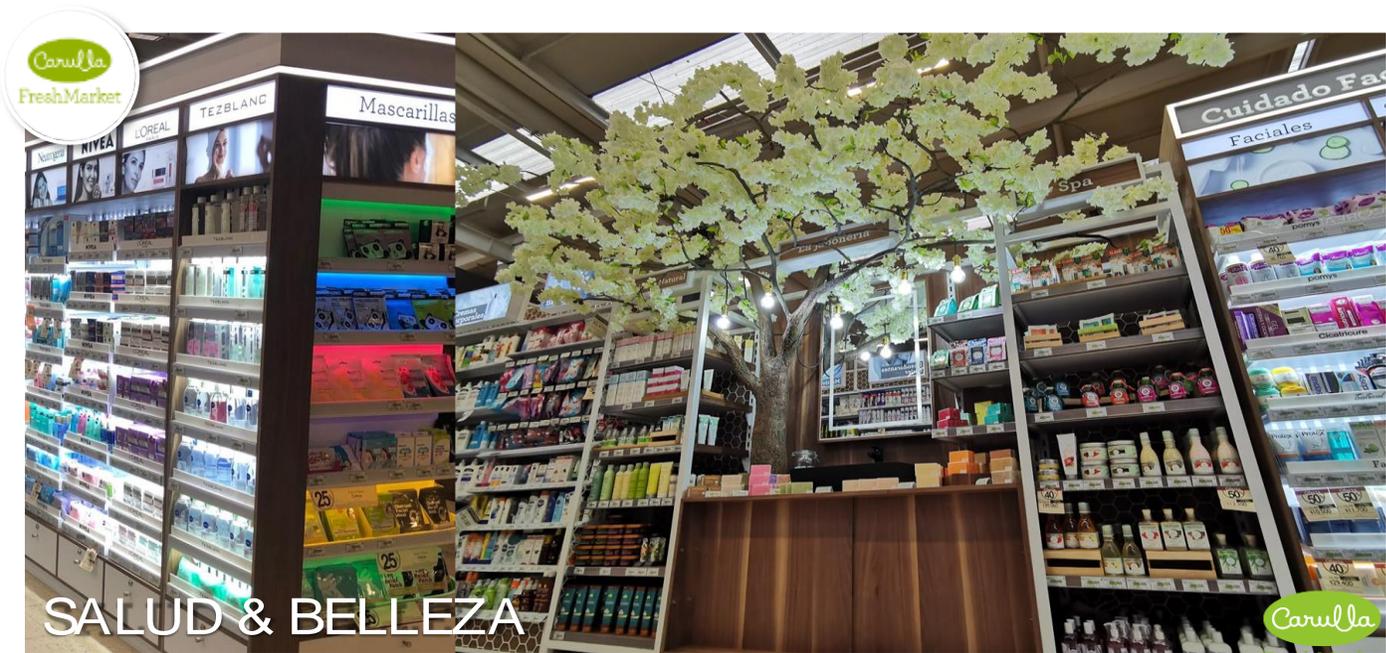
ROI (1)

18,4%

Expansión tiendas a 5 años y potenciales conversiones

+16 full / +42 Midi





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

**surti**  
**MAYORISTA** ✓ **41**  
Economía para usted y su negocio



**Formatos y propuesta de valor**

Cash and carry  
Donde comprar cuenta menos  
Altos retornos

Tiendas del nuevo modelo/formato

**surti**  
**MAYORISTA** ✓ **41 (+4 T/T)**

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**





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



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 ventas<sup>2</sup>

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 GMV<sup>3</sup> omnicanal  
✓ **Whatsapp** +413.000 transacciones, COP\$147.000 millones

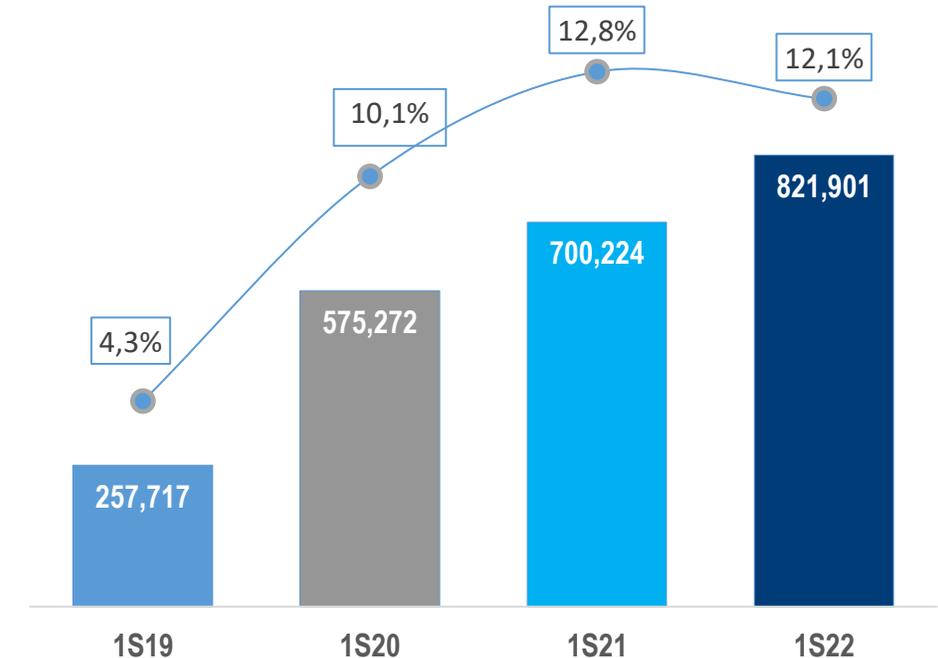


✓ **Última milla & Domicilios**  
"Turbo" domicilio en 10-minutos  
(34,6% participación en las ventas a través de Rappi)



✓ **Marketplace**  
23% participación GMV<sup>3</sup> omnicanal de no alimentos  
✓ 1.300 vendedores

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



# Negocios complementarios - Monetización de activos y de tráfico



Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de Éxito

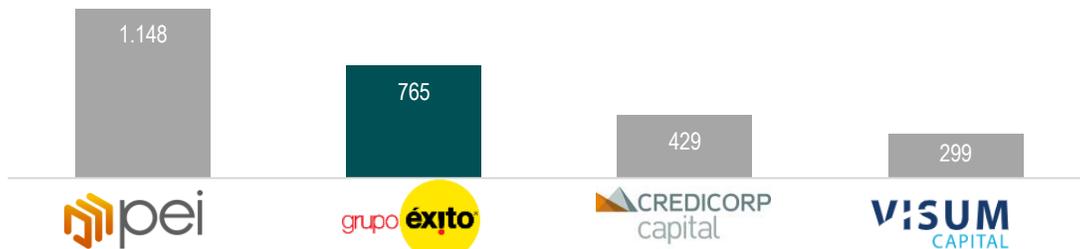
## Negocio inmobiliario

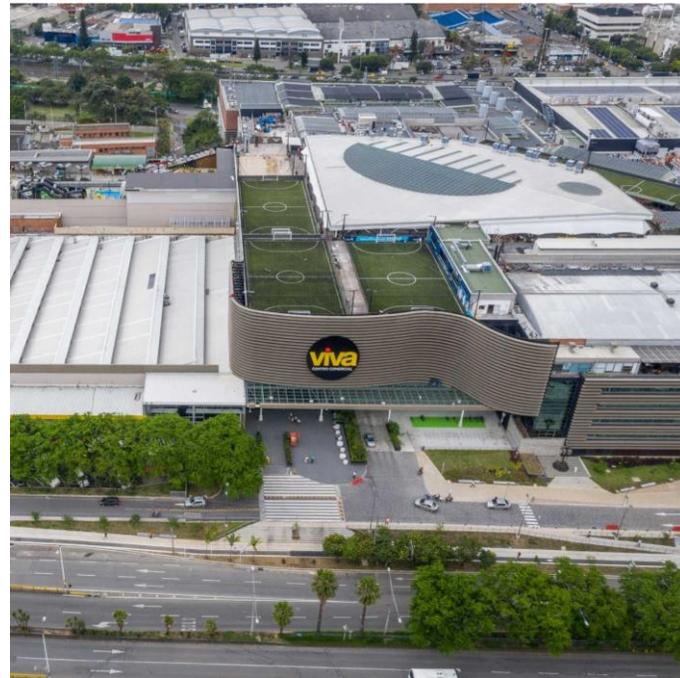
765.000 m<sup>2</sup> de área arrendable, 34 activos  
(568.000 m<sup>2</sup> a través del vehículo de inversión Viva Malls)

- ✓ #1 operador de centros comerciales en Colombia
- ✓ **VIVA Malls:** Negocio conjunto con FIC<sup>(1)</sup>, 51% participación, 18 activos
- ✓ **VIVA Malls** representó **38,3% de otros ingresos<sup>(4)</sup>** y **12,3% del EBITDA recurrente<sup>(4)</sup>** a nivel consolidado
- ✓ **Margen EBITDA recurrente<sup>(4)</sup>** 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%<sup>(3)</sup>** (cerca a niveles prepandemia)



## Área arrendable principales fondos inmobiliarios (000 m<sup>2</sup>)<sup>3</sup>





# 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 activos<sup>1</sup> (+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 m<sup>2</sup>
- ✓ **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

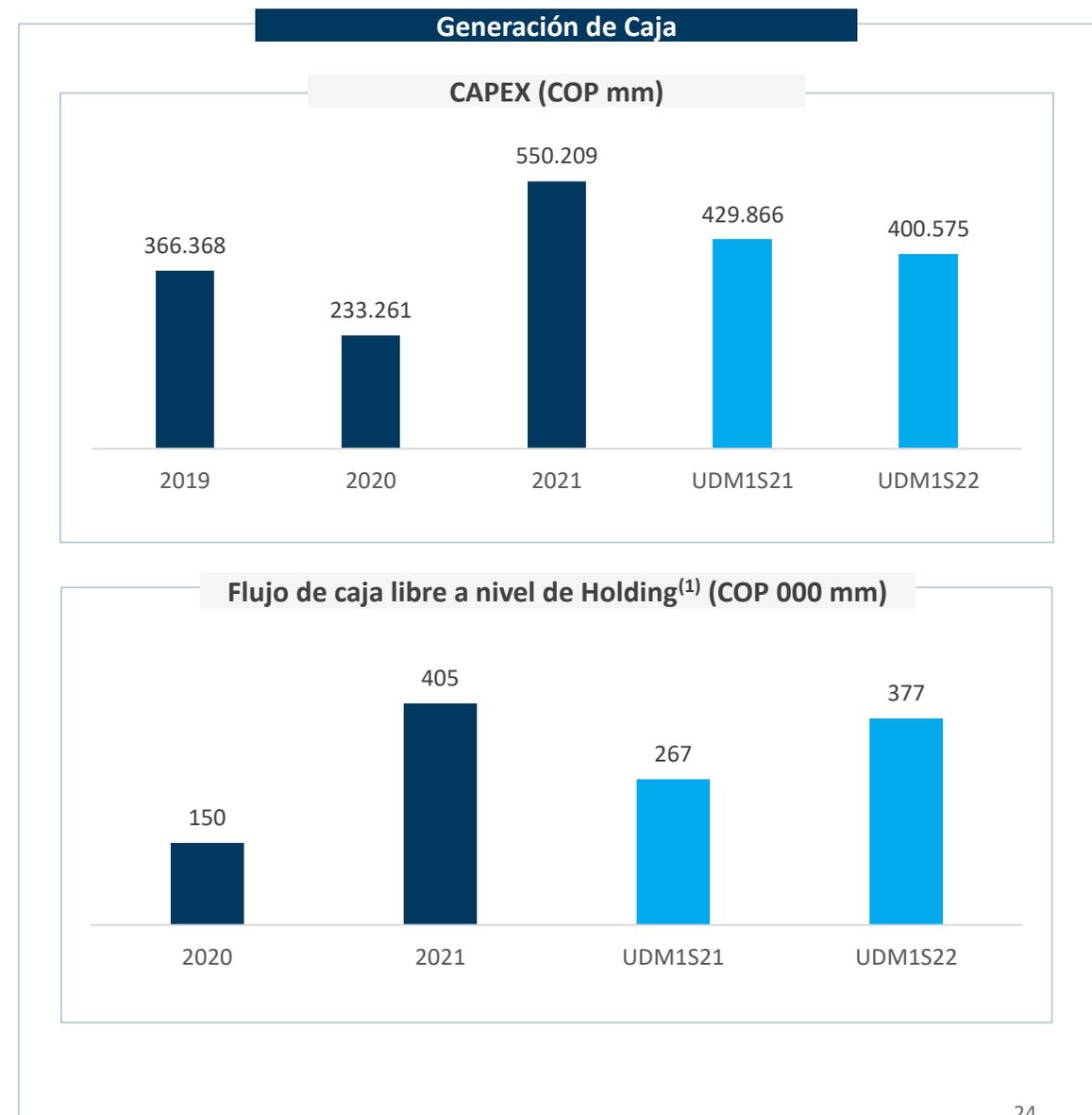
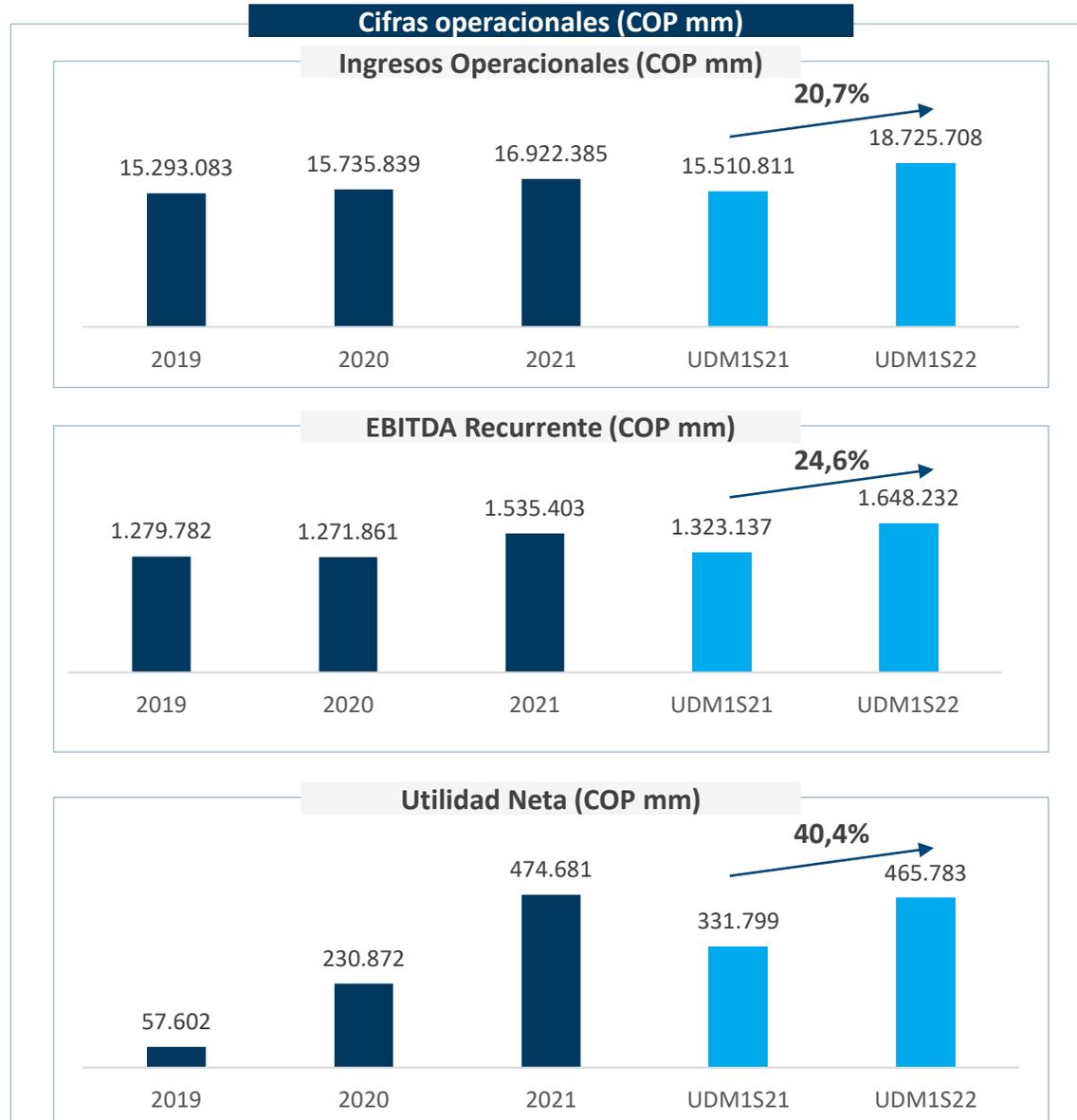
## Negocio Inmobiliario

- ✓ **~170.000 m<sup>2</sup>** de área arrendable
- ✓ **88%** de ocupación / **3<sup>er</sup> jugador** inmobiliario en el país
- ✓ Alto nivel de ventas de arrendatarios



# Resultados financieros | 1S2022

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



# 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

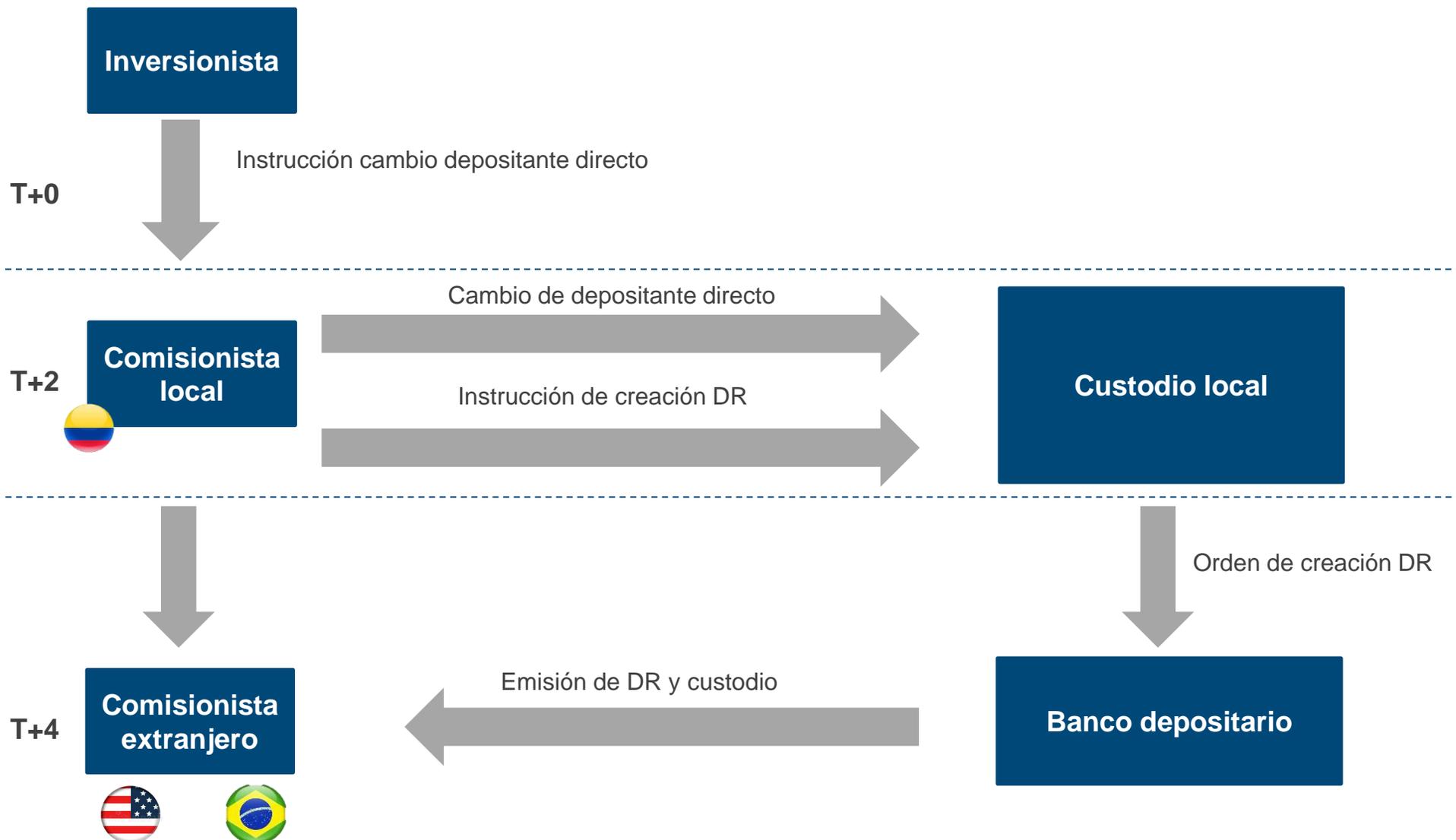




# Apéndice

Grupo Éxito

# Flujo de conversión de DRs



María Fernanda Moreno R.  
Head of Investor Relations

+574 6049696 Ext 306560

[mmorenor@grupo-exito.com](mailto:mmorenor@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”.