Listagem de ADR e BDR do Éxito

Grupo Éxito

Maio de 2023



Disclaimer

O seguinte material é uma Apresentação de Antecedentes Gerais sobre Almacenes Éxito (a "Companhia"). As informações contidas neste documento são um resumo e não pretendem ser as informações completas da Companhia. Esta Apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser interpretada como uma recomendação aos investidores. Não foi aprovada por nenhuma autoridade reguladora ou supervisora e não constitui ou faz parte de qualquer oferta, solicitação ou convite de qualquer forma para a subscrição ou aquisição de ações ou qualquer outro valor mobiliário, e nem esta Apresentação nem qualquer informação ou declaração contida aqui se destina a formar a base de qualquer contrato ou compromisso e não pode ser invocado em conexão com eles.

Esta apresentação é apenas para sua informação. Certas informações contidas neste documento foram obtidas de várias fontes de dados externas e tais informações não foram verificadas independentemente e estão sujeitas a alterações. As informações incluídas nesta Apresentação estão sujeitas a atualização, conclusão, revisão e alteração e tais informações podem mudar materialmente. Nenhuma pessoa tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas na Apresentação e qualquer opinião expressa em relação a ela está sujeita a alterações sem aviso prévio.

As declarações nesta Apresentação relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções de resultados operacionais/financeiros, perspectivas de crescimento da Companhia e estimativas de mercado e macroeconômicas são declarações prospectivas e estão baseadas em crenças, planos e expectativas atuais da Administração em relação a o futuro da Companhia. Essas expectativas dependem, em grande parte, das mudanças no mercado, no desempenho econômico geral da Colômbia, Uruguai e Argentina, na indústria e nos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Esta Apresentação contém declarações prospectivas. As palavras "pode", "fará", "seria", "deveria", "acredita", "antecipa", "deseja", "espera", "estima", "pretende", "prevê", "planeja", "prediz", "projetos", "objetivos" e palavras e expressões semelhantes (ou seus negativos) destinam-se a identificar essas declarações prospectivas. As declarações prospectivas podem conter previsões futuras que são apenas estimativas e não são garantias de desempenho futuro. Quaisquer projeções, previsões, estimativas ou outras declarações prospectivas nesta Apresentação apenas ilustram o desempenho hipotético sob condições específicas de eventos ou suposições e não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

Valores para 2022 expressos em milhões (M) ou trilhões (B) de pesos Colômbianos (COP) e em grande escala (trilhões ~1.000.000.000.000).

Agenda







Seção 1

Visão Geral da Transação

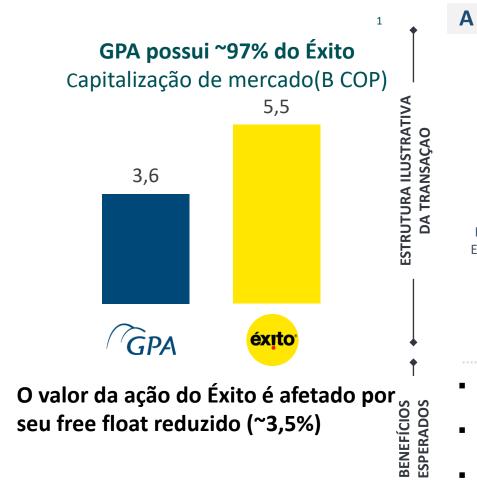


Potencial de destravamento de valor para o Grupo Éxito e seus acionistas

E Participações Ltda

5%

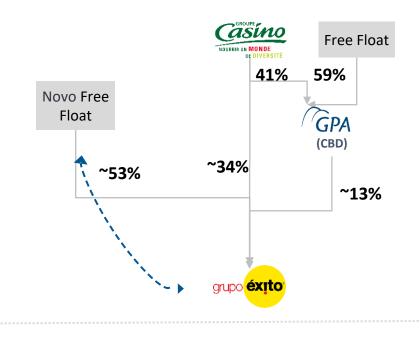








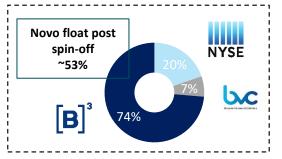




■ Distribuição de ~86% das ações do Éxito detidas pelo GPA (96,52%) por meio de ADRs e BDRs (ambos nível II)

3,48%

- Aumento potencial no Éxito: Free float para ~53% e na base de acionistas (atual base de acionistas de ~ 50.000)
- Desbloqueando o valor potencial do Éxito a parti de maior liquidez e visibilidade do mercado



Nota: Fonte (1): S&P Capital IQ, 31 de março de 2023 (Preço por ação do Éxito: \$4.100, GPA: R\$14,73 (taxa de câmbio COP a R\$: 914,2489).

Estudo de Caso | Desbloqueio de Valor (Spin-off Assaí)



Spin-off do Assaí em 2021 permitiu o acesso ao mercado de ações e desbloqueio de valor para ambas as empresas



História

- Empresa atacadista focada em pequenos negócios no Brasil
- Em 2011 foi adquirido pelo GPA
- Em 2016 o Assaí focou no formato cash and carry
- Em 2021 o Assaí foi cindido (spin-off) e listado no Brasil (B3) e na NYSE (ADR Nível II)

Ações Entregues



Ações listadas na B3

Benefícios



Foco estratégico no negócio de cada empresa (operação em diferentes mercados com diferentes oportunidades e modelos de negócio)



Melhoria da eficiência operacional: GPA com foco na qualidade de produtos e serviços, Assaí com foco em supply chain e logística



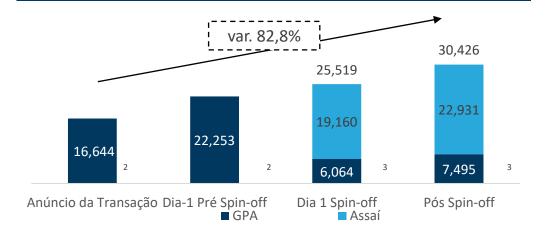
Melhoria na alocação de recursos, cada empresa separadamente consegue condições de financiamento mais atrativas



Criação de valor para os stakeholders, o valor intrínseco de cada empresa individualmente é reconhecido pelos acionistas

Pre-Spin-off Post-Spin-off Acionistas do GPA 100% 100% 100% 100% ACIONISTA DESCRIPTA ACIONISTA DESCRIPTA

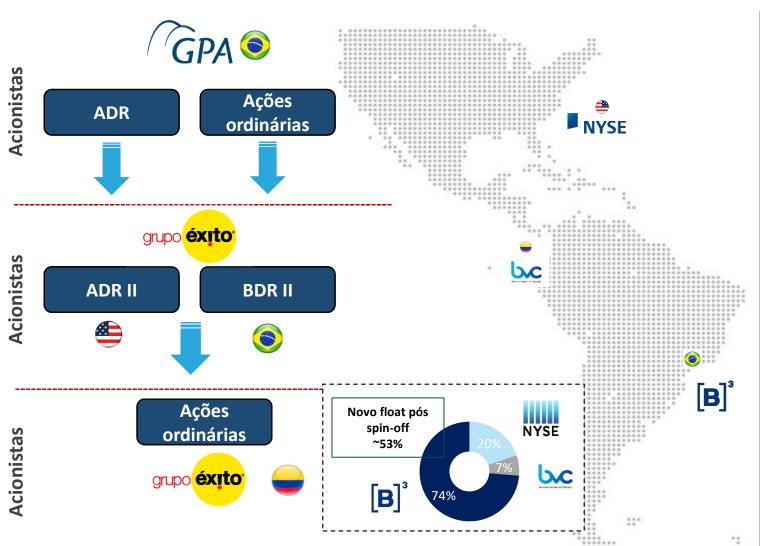
Desbloqueio de valor (Market Cap Assaí, BRL M)

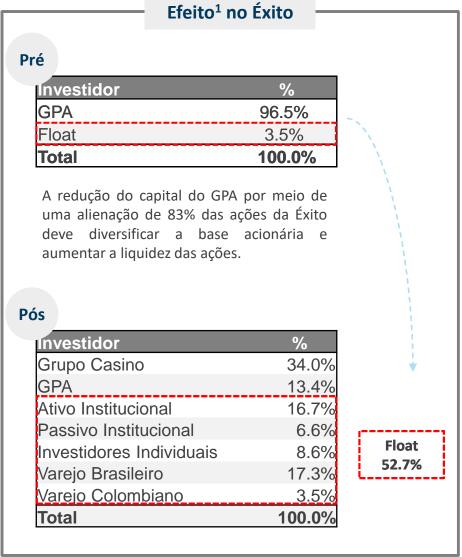


A transação proposta envolve uma mudança na estrutura e no local de listagem múltipla, traduzindo-se em uma base de acionistas expandida e diversificada



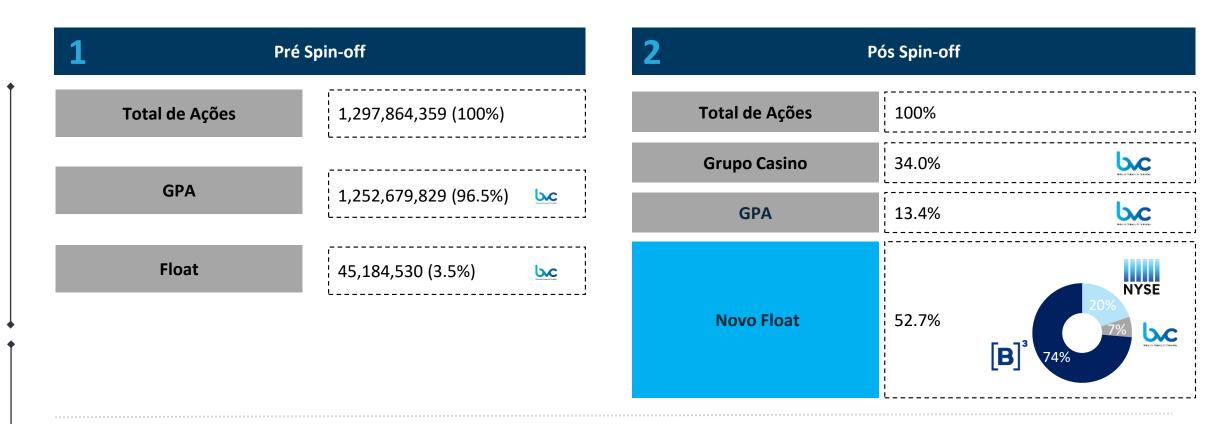
A melhora no float do Éxito e o aumento da liquidez na BVC podem trazer um potencial aumento no preço das ações da Éxito





Impacto da cisão do Éxito no mercado de ações colombiano





Implicações

- GPA transferirá ações da Éxito para seus investidores na forma de ADRs e BDRs
- Os investidores poderão converter/negociar/transferir e deter as ações nas diferentes jurisdições onde a Éxito estaria listada
- O cancelamento ou criação de valores mobiliários sob a forma de ADRs e BDRs através das instruções dos bancos depositários e custodiantes locais que surjam para tal fim, seguirá as diretrizes gerais estabelecidas em outros programas que estão atualmente em operação

Cronograma ilustrativo da Transação



Comunicado da análise preliminar do Conselho de Administração 5 de setembro, 2022

2 Aprovação do filing referente ao BDR, inscrição autorizada CVM e B3 4 de abril de 2023

3 Aprovação dos credores do GPA 17 de abril de 2023

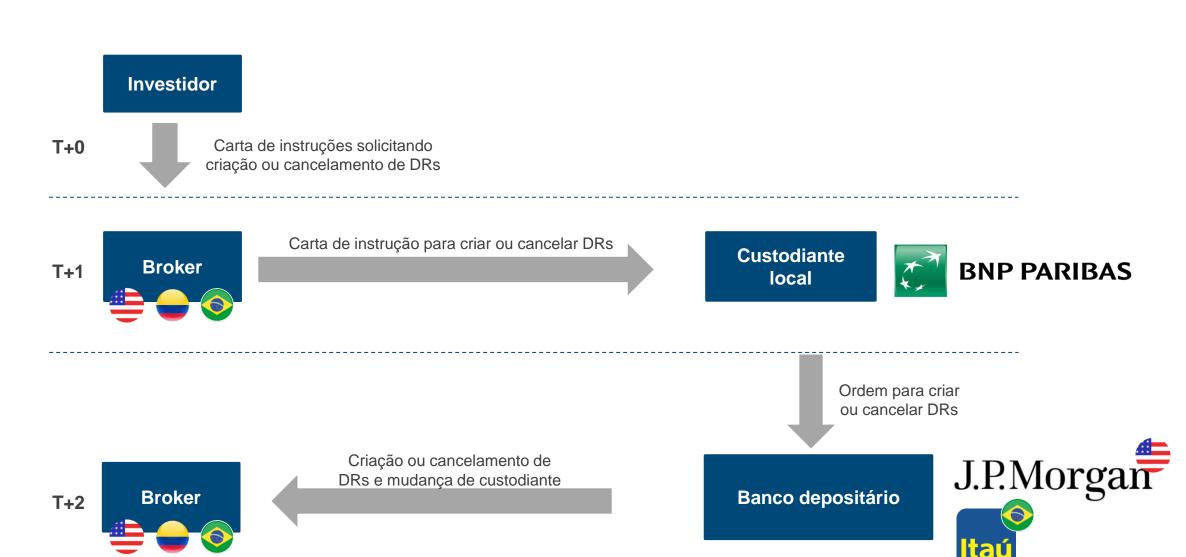
Aprovação do filing referente ao ADR (pendente)

Segundo trimestre de 2023

5 Conclusão da transação Segundo trimestre de 2023

Conversão de Certificados de Depósito







Seção 2

Visão Geral do Grupo Éxito



Destaques da Tese de Investimento no Grupo Éxito



Plataforma líder de varejo na Colombia e Uruguay



- Liderança e diversificação
- Geração de caixa relevante
- Marcas Top-of-mind

Inovação com novos modelos de negócios e formatos



- Formatos: Éxito WOW, Carulla Fresh Market e Surtimayorista
- Private label: alimentos e outros segmentos



Principal plataforma omni-channel na América Latina (9,6%)¹

- Plataforma sólida
- Penetração digital relevante
- Iniciativas em andamento com potencial upside significativo



Monetização de ativos e tráfego

- Viva I Ativos Imobiliários
- Puntos Colombia I Programa de Fidelidade
- TUYA I Serviços Financeiros



- √ #1 varejista multiformato de alimentos na Colômbia e no Uruguai
 - Maior operador de shoppings na Colombia²
 - **Oportunidades de crescimento relevantes**





USD\$4.9 B³

USD\$1.2 B³ Receita Líquida Lucro Bruto **25.4%** margin

Composição das Vendas³ 18%

USD\$391 M³ **EBITDA Recorrente**

8.1% margin

USD\$116 M Dívida Líquida⁴



Expansão e inovação - Éxito Wow



Oportunidades de expansão com contribuição acrescida para o EBITDA e retornos de médio prazo

Total de lojas



209

Formatos e proposta de valor

Novos lojas do formato

Participação das vendas por marca em 2022

Aumento de vendas em comparação com lojas regulares

ROI¹



lojas de conveniência Custo-benefício Atendimento ao cliente de alta qualidade



30 (+11 u.a.)

34.2% (+49 pb u.a.)

+27 p.p. após 24 meses

62.4%

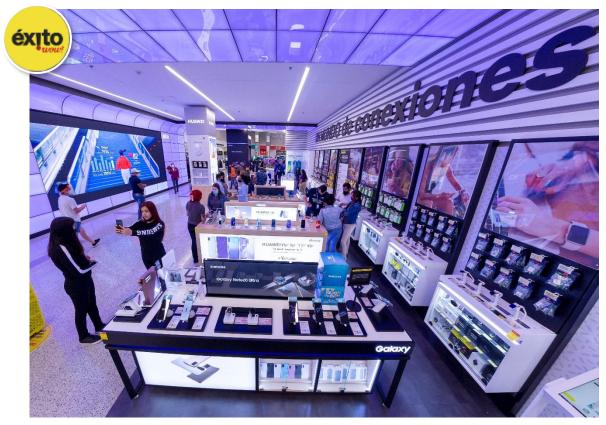




"Onde o protagonista definitivamente não é o formato, o produto ou mesmo o preço, mas sim o cliente" - *Laureano Turienzo* – *Presidente da Associação Comercial Espanhola*















Vídeo:

https://streamable.com/4f9puv

Pesquisa de Mercado: https://app.box.com/s/qpfwv9psqw 0qqfoy7f2aarjkn2oy7tn5



Expansão e inovação - Carulla Fresh Market



Oportunidades de expansão com contribuição para o EBITDA e retornos de médio prazo

Total de lojas



107

Formatos e proposta de valor

Novos lojas do formato

Participação das vendas por marca em 2022

Aumento de vendas em comparação com lojas regulares

ROI¹

Supermercados e lojas de conveniência O melhor em produtos premium frescos Melhor experiência



30 (+8 u.a.)

59.6% (+136 pb u.a.)

+9.3 p.p. após 24 meses

19.4%



















Vídeo: https://streamable.c om/8k58fd



Expansão e inovação - Surtimayorista



Oportunidades de expansão com contribuição acrescida para o EBITDA e retornos de médio prazo

Total de lojas



46

Formatos e proposta de valor

Novos lojas do formato

Participação das vendas por marca em 2022

Aumento de vendas em comparação com lojas regulares

ROI¹

Lojas Cash and Carry

Proposta de valor de baixo custo Altos retornos



5.2% (+59 pb em participação nas vendas da Colômbia u.a.)

2.3x após 24 meses

24.1%





















Vídeo: https://streamable.co m/tur4t2



Aliados e misurtii





Distribuidora focada no canal tradicional

+USD 52 M em Vendas

1.671 Aliados

Crescimento 2022/21

Rede Aliados 8%

21% Venda

77% **EBITDA**



Productos

Aceites

Purina Perro parrilla 400 gr.

\$1.840

\$3.610

Aguardiente

\$4.410

Purina Perros Adulto

\$3.610

\$3.610

Alimento Marca

Propia Perros.

\$ 2.550



Distribuidora digital focada no canal tradicional e lojas de bairros **+USD 14 M em Vendas** +14,000 lojistas atendidos

Crescimento 2022 vs 2021

Lojistas 324% **Venda 172%** Pedidos 265%

Presença em

Estratégia Omni-channel¹



Player líder na Colômbia e América Latina com forte crescimento em vendas e pedidos

Destaques 2022	Vendas Totais	Participação nas Vendas ²	Pedidos
	COP \$1.8 B	12.0%	13.3 M
	(+18.2% vs 2021)	(vs. 11.9% in 2021)	(+69.6% vs. 2021)



E-commerce

√ 172 milhões de visitas (+11% vs 2021)



Apps

✓ **1.6 milhões** de downloads (+22.6%)



Click & Collect

28.6% de participação no GMV³ omni-channel em 2022



- Vendas +25%
- 10.5% de participação nas vendas



Last Mile & Entregas a Domicílio

"Turbo" – Entrega em 10minutos (41.3% das vendas da Rappi)



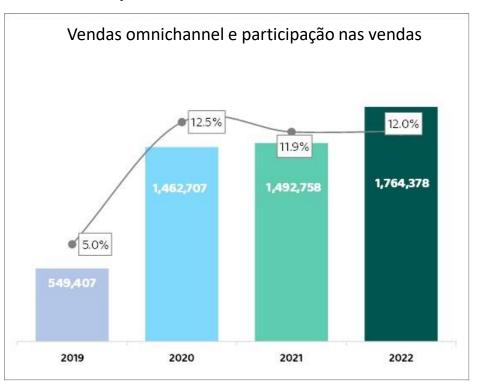
Marketplace

- ✓ 22% de participação no GMV² omni-channel de outros segmentos em 2022
- √ 1,400 vendedores

Outros segmentos:

- Vendas +10%
- 15% de participação nas vendas

Vendas omni-channel (em milhões de COP) como percentual das vendas totais



Alavancas de penetração no mercado



Foco no crescimento das vendas de alimentos

Oportunidades no mercado tradicional

Penetração no mercado



47%

Moderno

Tradicional

- **✓ \$11 B** USD
- √ +260,000 pontos de venda como potenciais clientes

Parceiros



+\$52 M USD em Receita



~ **+1.671** Parceiros

App Mi Surtii



+ \$14 M USD em Receita

+ 14,000 clientes ativos

Expansão do modelo Cash and Carry



Portfólio Atual

- 46 lojas (~42,000 m²)
- Receita: \$176 USD M
- **4.4%** EBITDA
- **6.1%** EBITDAR



Estratégia de Preço

Portfólio imbatível e Projeto Acqua

Melhor preço em **213** subcategorias

Formatos Inovadores



+27 p.p. em vendas **Preço e Qualidade**



+9.3 p.p. em vendas Frescura e experiência

Remodelação em curso





Última Milha



Parceria com a Rappi



+ ~\$128 M USD

Contribuição positiva para a margem



"Turbo"

Entregas em 10 minutos

41.3% participação nas vendas da Rappi

Marca Própria











Negócios complementares – Monetização de tráfego e ativos



Imóveis: valor oculto na avaliação do Éxito

Negócios Imobiliários

758,000 m² GLA, 34 ativos (568,000 m² pelos Viva Malls SPV)



- #1 operador de shopping center na Colômbia
- ✓ VIVA Malls: negócios conjuntos com o FIC¹, participação de 51%, 18 ativos
- VIVA Malls foi responsável por 39.8% das outras receitas² e
 13.3% do EBITDA recorrente² na base consolidada de 2022
- ✓ Margem EBITDA recorrente² de 63.9%³
- Avaliação do Viva Malls no valor de COP\$ 2.9 B (~USD \$596 M), 1.4x valor contábil (considerando um cap rate de 7% a 8%)
- ✓ Taxa de ocupação de 96.5%²

GLA dos principais REITs na Colômbia (000 m²)³

















Vídeo: https://streamable.com/ ydqx9l



Negócios complementares – Monetização de tráfego e ativos



Monetização de tráfego por meio de serviços financeiros e programa de fidelidade



Varejo Financeiro¹

aliança 50/50 com o Bancolombia

- **2.1 milhões** de cartões em estoque
- Carteira de empréstimos de COP \$4.5 B (+25.6% vs 2021)
- Avaliação do TUYA com base no benchmark de mercado estimado em 2,5x o valor contábil
- Níveis mais baixos de NPL 30 (na casa de um dígito)



Programa de Fidelidade





Operações internacionais: Uruguai e Argentina

Investimentos estratégicos de uma carteira diversificada na região



Maior market share no mercado mais sofisticado da América Latina

- √ 94 lojas com uma área total de venda de ~92.000 m²
- ✓ **Operação mais lucrativa** com margem EBITDA de 9,9%
- ✓ Pioneiro no conceito de Fresh Market na região, com uma experiência de compra única
- ✓ Alta geração de caixa





Fresh Market









Modelo duplo Varejo / Imobiliário



- √ 33 lojas com uma área total de venda de ~ 105.000 m² em 9 províncias do país
- ✓ Vendas cresceu 800 bps acima da inflação, e EBITDA recorrente +93 bps vs 2021
- ✓ Hedge de ativos atraente
 - √ ~170,000 m² de GLA
 - √ 92.6% taxa de ocupação
 - √ 3rd player imobiliário no país

Imobiliário



Conquistas ESG em 2022

Iniciativas para gerar valor através do crescimento econômico, desenvolvimento social e conservação ambiental



Desnutrição zero

- **60.046 crianças beneficiadas** de programas de nutrição
- 200.403 pacotes de alimentos entregues às crianças e suas famílias
- Presença em 27 estados e 192 municípios



Meu planeta

- VIVA e Carulla FreshMarket certificados como neutros em carbono pela Icontec
- 43% da pegada de carbono reduzida (Escopo 1 e 2)
- 20.517 toneladas de material e 986 toneladas de material reciclável recolhidas pós-consumo
- 1 milhão de árvores doadas por clientes, fornecedores, colaboradores e aliados



Comércio sustentável

- 88% das frutas e legumes comprados localmente
- •82 fornecedores e ~80k hectares monitorados em Pecuária Sustentável
- Certificação Gold Sustainable Fashion concedida pela CO2 ZERO
- •130 milhões de unidades da marca Paissana vendidas, de cidades afetadas pelo conflito armado



Governança & Integridade

- Classificada em 8º lugar como a empresa colombiana com os melhores padrões de reputação de acordo com a Merco
- Pontuação 69/100 na Avaliação Global de Sustentabilidade Corporativa da S&P de 2022
- Conclusão¹ de processos de recompra, desmaterialização e cisão de ações



Nossas pessoas

- 51% de força de trabalho feminina
- Selo Ouro Equipares concedido pelo Ministério do Trabalho e pela ONU
- Celebração do 'Mês da Diversidade' com mais de 30 atividades



Estilo de vida saudável

- Eliminação de mais de **30 ingredientes** dos produtos Taeq com o objetivo de melhorar a saúde dos consumidores
- Taeq classificada como a 2ª marca mais saudável da Colômbia
- 400 mudanças em embalagem, design ecológico e rotulagem

20

Considerações Finais: Éxito é oportunidade única de investimento



- #1 varejista na Colômbia e no Uruguai
- ✓ #1 operador de shopping centers na Colômbia
 - ✓ #1 e-commerce de alimentos na Colômbia



Estratégia sustentável focada em nosso cliente e inovação de formato:

Wow, Fresh Market e Surtimayorista



Sólida estratégia omnicanal com crescimento consistente da participação no total de vendas consolidadas



Monetização de ativos e tráfego, como avenida de crescimento, principalmente o imobiliário, os serviços financeiros e o programa de fidelidade



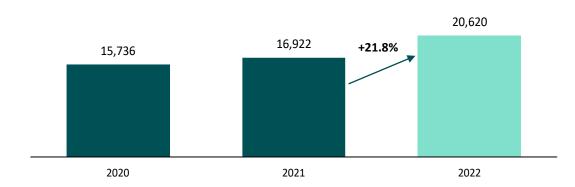
Grupo Éxito Informações Financeiras

Resultados Consolidados

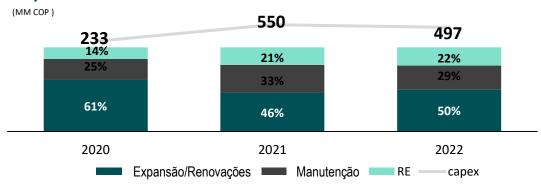
Receita Líquida

(MM COP)

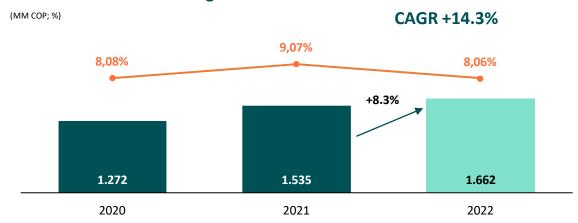
CAGR +14.5%



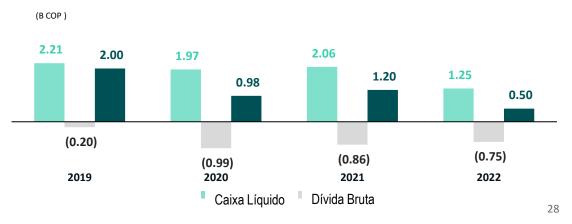
CapEx LATAM



EBITDA Recorrente e Margem



Dívida Líquida Financeira a Nível da Holding



María Fernanda Moreno

Head de Relação com Investidores

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

Éxito Calle 80, Cr 59 A No. 79 – 30 Bogotá, Colombia

Teresita Alzate

Executiva de Relação com Investidores

+(574) 6049696 Ext 306560

<u>teresita.alzate@grupo-exito.com</u>

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

<u>www.grupoexito.com.co</u> exitoinvestor.relations@grupo-exito.com





