

Grupo Éxito

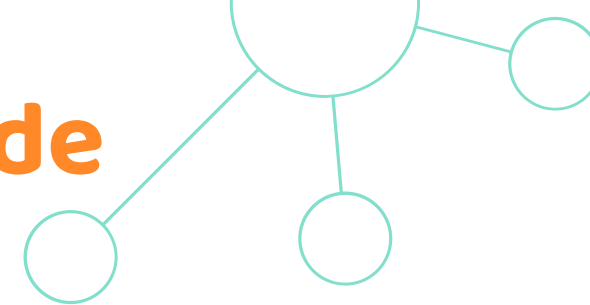


Atualização sobre a exclusão de ADS da NYSE 16 de Janeiro de 2025





Isenção de responsabilidade



Este documento contém algumas declarações prospectivas baseadas em dados, suposições e estimativas que a Companhia acredita serem razoáveis; entretanto, não são dados históricos e não devem ser interpretados como garantia de sua ocorrência futura. As palavras “antecipa”, “acredita”, “planeja” e expressões semelhantes, no que se refere à Companhia, têm como objetivo identificar declarações prospectivas. Informações sobre a declaração ou pagamento de dividendos, a implementação das principais estratégias operacionais e financeiras e planos de despesas de capital, a direção das operações futuras e os fatores ou tendências que afetam a condição financeira, a liquidez ou os resultados das operações, as expectativas em relação aos planos ESG da Companhia, iniciativas, projeções, metas, compromissos, expectativas ou perspectivas, incluindo metas e objetivos relacionados a ESG, são exemplos de declarações prospectivas. Embora a administração da Companhia acredite que as expectativas e suposições nas quais tais declarações prospectivas se baseiam sejam razoáveis, não deve ser depositada confiança indevida nas declarações prospectivas.

O Grupo Éxito opera em um ambiente competitivo e em rápida mudança, portanto, não consegue prever todos os riscos, incertezas ou outros fatores que possam afetar seus negócios, seu impacto potencial em seus negócios ou até que ponto a ocorrência de um risco ou risco uma combinação de riscos pode ter resultados significativamente diferentes daqueles incluídos em qualquer declaração prospectiva. Fatores importantes que podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes daqueles indicados por tais declarações prospectivas, ou que possam contribuir para tais diferenças, incluem, sem limitações, os riscos e incertezas definidas na seção “Item 3. Informações-Chave – D. Fatores de Risco” na declaração de registro da Companhia no Formulário 20-F arquivado na Securities and Exchange Commission em 20 de julho de 2023.

As declarações prospectivas contidas neste documento são feitas somente a partir desta data. Exceto conforme exigido por qualquer lei, regras ou regulamentos aplicáveis, o Grupo Éxito se isenta expressamente de qualquer obrigação ou compromisso de divulgar publicamente quaisquer atualizações de quaisquer declarações prospectivas contidas neste comunicado de imprensa para refletir qualquer mudança em suas expectativas ou qualquer mudança em eventos, condições ou circunstâncias nas quais se baseia qualquer declaração prospectiva contida neste documento.



O Grupo Calleja



Sobre o Grupo Calleja e o Grupo Éxito

Dignificar os nossos clientes através de uma proposta de valor extraordinária

Algumas palavras do nosso CEO



- Conglomerado empresarial familiar de El Salvador com de retail, imóveis, finanças, tecnologia e energia na América Latina; com mais de oito décadas de experiência em nosso negócio principal: retail e supermercados.
- Os valores da integridade, qualidade e serviço do Grupo têm permitido conectar-nos com famílias e comunidades,, proporcionando-lhes uma experiência de compra diferenciada, focada em dignificar seus clientes por meio de uma proposta de valor extraordinária.
- Com uma visão de longo prazo para a Colômbia, o Uruguai e a Argentina, o Grupo Calleja se concentra em criar oportunidades para famílias, colaboradores e fornecedores.

Sobre o Grupo Calleja e o Grupo Éxito

Dignificar os nossos clientes através de uma proposta de valor extraordinária

Algumas palavras do nosso CEO



- Nossos objetivos de transformação incluem melhorar nossa estratégia comercial e competitividade, ajustar nossa estrutura organizacional e fortalecer nossa cultura empresarial.
- Estamos ativamente trabalhando de forma estratégica com nossos fornecedores que estão nos apoiando em nossas iniciativas. Nosso objetivo é melhorar a vida de nossos clientes com uma proposta de valor aspiracional a um ótimo preço.
- Ao consolidar nossos esforços e aumentar o capital na Colômbia pretendemos otimizar as operações, reduzir a complexidade e alocar recursos onde eles podem gerar o maior impacto.



Equipe de Direção



Juan Carlos Calleja
CEO Grupo Éxito



Carlos Mario Giraldo
Diretor Geral
A Colômbia



Jean Christophe Tijeras
Diretor Geral
O Uruguai



Ramón Quagliata
Diretor Geral
A Argentina



Objetivo da proposta:

Exclusão de ADS da NYSE procurando uma distribuição de ações em circulação mais eficiente



Justificativa da Proposta

Uma distribuição de ações em circulação mais eficiente para todos os acionistas

- Foco em maximizar retornos para todos os acionistas
- Facilitar uma estrutura mais eficiente
- Retirar e cancelar o registro de ADS da NYSE e aumentar as ações na Colômbia

Distribuição da base de ações em 31 de dezembro de 2024

40.583 acionistas ~ 13,2% ações:

BRA (BDS): 25.883 sh ~9,7% ~ 74%

US (ADS): 3.072 sh¹ ~ 1,6% ~ 12,2%

COL: 11.628 sh ~ 1,8% ~ 13,8%



Cronograma da proposta

20 de Dezembro de 2024



- Autorização do Conselho de Administração do Grupo Éxito para retirar voluntariamente ADS da NYSE, cancelar o registro sob o U.S. Securities Exchange Act de 1934 e determinar alternativas para seu programa de BDS.
- Aviso ao JPMorgan para encerrar o programa de ADS após a retirada da NYSE

J.P.Morgan

- Aviso de encerramento do programa pelo JPMorgan, contendo informações relevantes a todos os detentores de ADS sobre as ações necessárias

30 de Dezembro de 2024



- Apresentação do Formulário 25 perante a Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (SEC) para retirar ADS da NYSE

8 de Janeiro de 2025



- Exclusão de ADS conforme o Formulário 25 declarado efetivo.



- Último dia de negociação de ADS na NYSE
- A partir desta data, os ADS da Companhia não serão mais listados e negociados na NYSE.

21 de Janeiro de 2025

J.P.Morgan

- Data efetiva do término do programa ADS (a emissão é encerrada, mas os livros de cancelamento permanecem abertos)



- As ações ordinárias continuam sendo negociadas na BVC.

3 de Março de 2025

J.P.Morgan

- 41 dias após o término do programa de ADS, o JPMorgan deverá realizar esforços razoáveis para vender quaisquer ADS restantes que não tenham sido entregues para cancelamento.

Entre a exclusão dos ADS da NYSE e o término do programa, os ADS podem continuar a ser negociados no mercado de balcão com o novo código EXTOY (de 10 a 17 de janeiro de 2025)



O Grupo Éxito: Fatos principais



Pilares estratégicos de longo prazo

Principais impulsionadores da criação de valor e foco

Estratégia centrada no cliente



Valor diferenciado e simplificação

- Continuar fornecendo valor agregado diferenciado aos clientes com o sortimento de produtos mais completo do mercado e melhoria da experiência de compra
- Migração gradual para as principais bandeiras: Éxito e Carulla na Colômbia; Disco e Devoto no Uruguai; e Libertad na Argentina



Oportunidades imobiliárias

- Fortalecer sinergias com outros negócios no ecossistema do Grupo Éxito
- Maximizar valor nos Viva Malls na Colômbia e Paseo Libertad na Argentina



Experiência onicanal com vendas incrementais

- Liderar vendas digitais por meio de uma plataforma de usuário amigável
- Oferecer uma experiência personalizada com uma variedade de alternativas de compra para todos os clientes



Eficiências de SG&A

- Criar uma estrutura operacional mais eficiente e agilizar processos para ser mais ágeis e dinâmicos.
- Mais eficiências por meio de esforços contínuos em gerenciamento de custos e níveis de redução
- Fortalecer relações comerciais com fornecedores-chave



O Grupo Éxito: Plataforma forte de retail na América do Sul

Resultados Consolidados¹ LTM24

Receita
COP \$21 B (USD \$5.05 B)

Participação onicanal²
11,4%

EBITDA Recorrente
COP \$1.5 B COP (USD \$363 M)
Margem de 7,2%



A Colômbia

Receita: COP \$16 B
Margem EBITDA: 6,6%
Lojas: 509

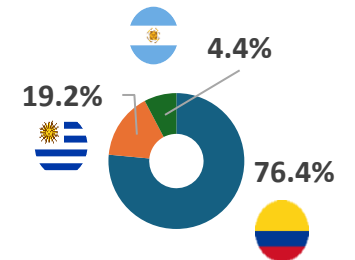
O Uruguai

Receita: COP \$4 B
Margem EBITDA: 11,0%
Lojas: 99

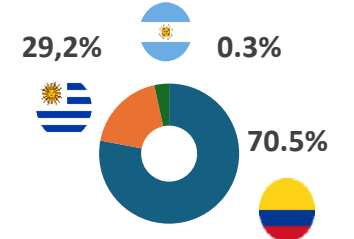
A Argentina

Receita: COP \$0.9
Margem EBITDA: 0,5%
Lojas: 27

Participação em vendas



Participação em EBITDA



Foco estratégico na Colômbia

Iniciativas de custos e despesas e otimização de processos

9M24

509 lojas

(842K m² de área de vendas)



+1,5%

Vendas em LC



5,7%

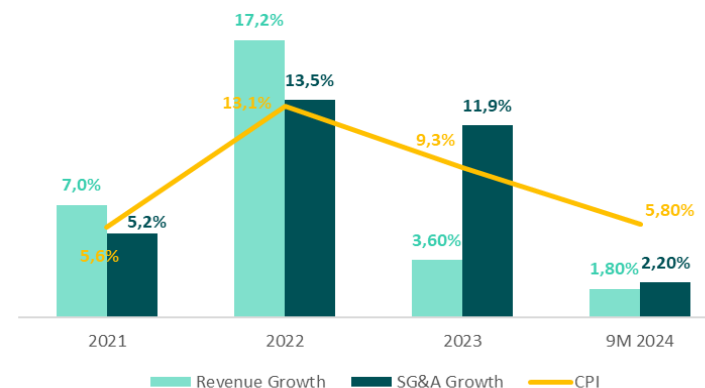
Margem EBITDA

2.2%

Crescimento do SG&A no 9M24 (permaneceu abaixo da inflação ~5,81%)

Ações-chave

- Simplificação de estrutura
- Eficiências em logística
- Redução do consumo de energia
- Renegociação de contratos
- Melhoria dos níveis de perda
- Sinergias e colaboração com fornecedores



Poupança Capturada

COP \$103.000 M durante o 3Q24

COP \$228.000 M durante o 9M24

Foco estratégico na Colômbia

Attingir o potencial de vendas em cada loja promovendo padrões de proposta de valor em toda a plataforma

Unificação de Bandeiras

Implementar uma proposta de valor diferenciada e melhorar todas as lojas para desencadear totalmente seu potencial de vendas



24 lojas convertidas YTD
(potencial de 150 lojas, 29%
do total)



+12,7% de aumento nas
vendas



+9% de crescimento nas
vendas de alimentos

Processo de migração gradual para as principais bandeiras da Colômbia: Éxito e Carulla



Melhoria do sortimento

Massificação do sortimento em todas as regiões

2.095 novos produtos incluídos por loja em média

+30% de aumento de SKUs disponíveis nas prateleiras

4,63% de participação de novos SKUs nas vendas de FMCG

Foco estratégico na Colômbia

Estratégia comercial centrada em oferecer poupanças aos clientes



Alto e baixo

“Melhor percepção de preço em momentos-chave de compra”



Evento promocional “Dia de preços especiais” para todas as bandeiras



Preços imbatíveis

Dias temáticos

<p>“Terças do campo”</p>	<p>8.5 M de unidades desde a implementação</p>	<p>+16% Aumento médio nas vendas no mesmo dia</p>
<p>“Quartas de carnes frescas”</p>	<p>5.0 M de unidades desde a implementação</p>	<p>+39% Aumento médio nas vendas no mesmo dia</p>
<p>“Sextas de celebração”</p>	<p>3.5 M de unidades desde a implementação</p>	<p>+33% Aumento médio nas vendas no mesmo dia</p>

+14,3% de crescimento nas vendas
10,5% de participação nas vendas totais
+53% de crescimento nas vendas de SKUs de marcas nacionais
+1.000 produtos oferecidos com o menor preço do mercado

9M24

COP \$1.6 B

Em vendas de Retail (+4,4%)



14,7%

De participação em vendas de Retail



17 M

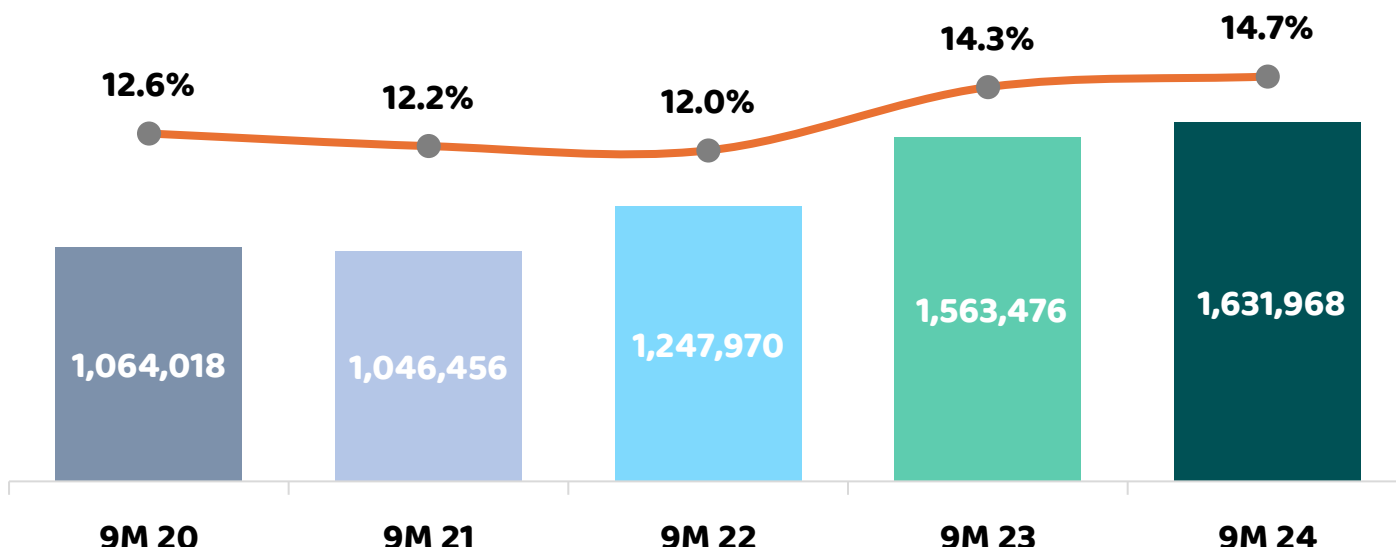
De pedidos (+24%)



13,3%

De participação em vendas de alimentos (+11%)

Omni-channel sales and share on sales



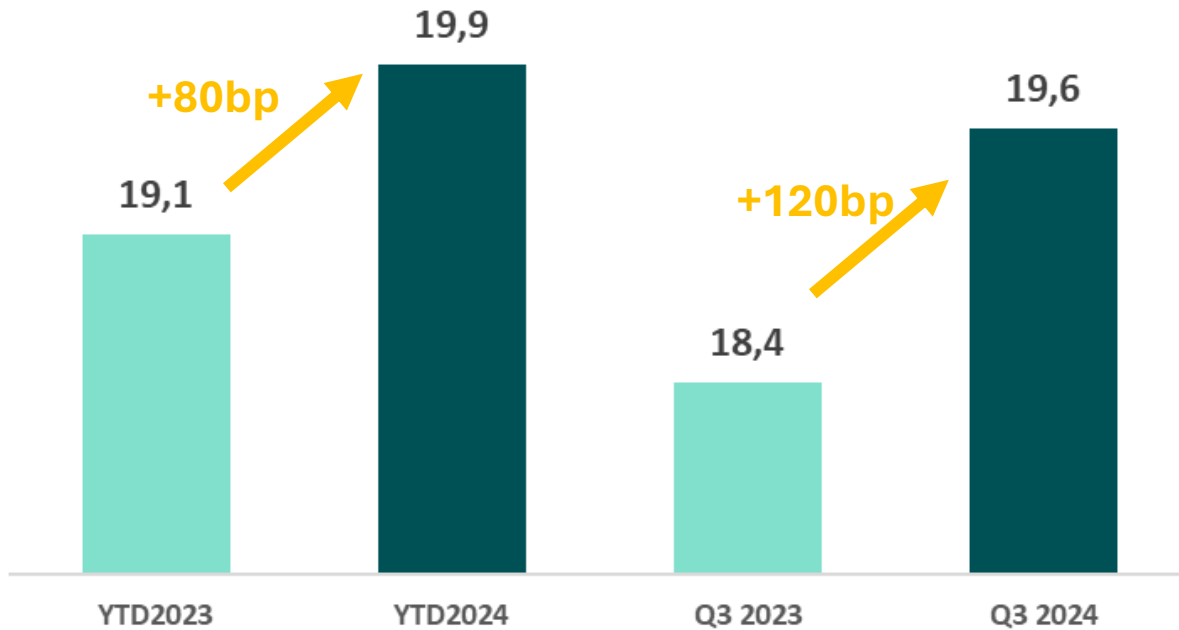
Destaques

- **Vendas de não-alimentos:** +3,0% no 3Q24 mostraram sinais de recuperação
- **Participação nas vendas de não-alimentos** 18,2% durante 9M24
- **Aplicativos:** 9M24 COP \$130.900 M (+35%)
- **Pedidos 9M24** 549.000 (+42%)
- **Aplicativo Misurtii 9M24** COP \$78.700 M (+46%)
- **Pedidos 9M24** 115.000 (+3,2%)

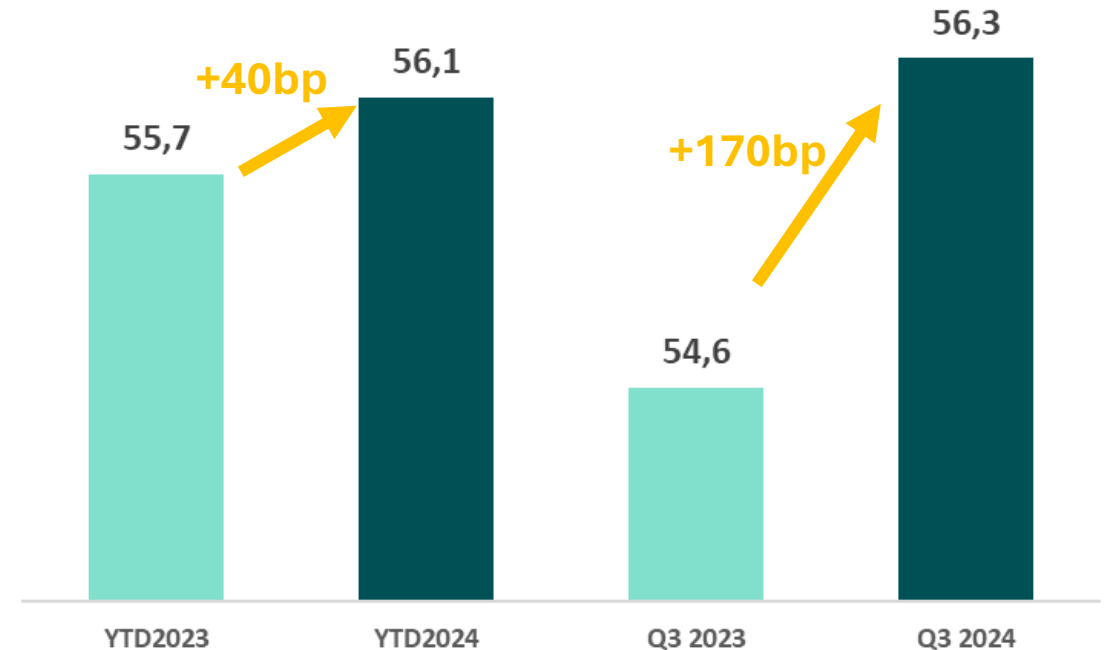
Evolução da participação de mercado

LFL – O Grupo Éxito na Colômbia

Alimentos



Não-alimentos



Negócios Complementares na Colômbia

Criação e valor compartilhado

Negócios imobiliários¹



O negócio complementar mais importante e contribuinte para as margens

806K m² de GLA
(33 ativos)

Taxa de ocupação
97,3%
(vs. 96,7% y/y)

Receitas recorrentes por aluguel e taxas
(+8,2% consol, +9.9 Col durante o 9M24)

Viva Malls¹



- 17 ativos
- 580K m² de GLA (72% de participação no total de GLA do negócio imobiliário)
- 98,2% de taxa de ocupação

- Operadora no 1 de shopping centers na Colômbia
- Viva Malls: Joint venture com FIC², 51% de participação
- Margem EBITDA recorrente³ de 64,4%
- Renda garantida de arrendamentos e fluxo de caixa estável
- Projetos de pipeline robustos

Negócios Complementares na Colômbia

Criação e valor compartilhado



7.6 M

Clientes ativos (+12% y/y)

COP \$273.000 M

resgatados

1 em poder de marca segundo a Kantar

Presente em 1/3 dos lares colombianos



+1.3 M cartões em estoque



COP\$ 2.3 B

Carteira de Empréstimos



Classificação

Concedida por 14 anos consecutivos por **AAA** FitchRatings

Serviços para usuários:

- Emissão/resgate em mais de 4.000 aliados
- QR e pagamento de serviços do dia a dia por meio de resgate de pontos

Serviços para Aliados:

- Incentivos para funcionários e força de vendas
- Novos produtos: Negócios de serviços de mídia e Analytics como serviço

- 12% de participação em nossas vendas na Colômbia
- Níveis de provisão e cobertura de risco mostrando melhora
- NPL30 reduzido em 390pb vs dez. 2023

9M24

99 lojas
(94K m² de área de vendas)



+5,7%
Vendas em LC



11,1%
Margem EBITDA



Fresh Market

 **32 lojas**

 **59,6%** das vendas totais

 **+50bp** acima das lojas regulares

Foco estratégico

Renovar nossas principais lojas convencionais com força em produtos frescos e carnes

Priorizar a expansão em grandes cidades do interior do país com formatos de supermercados, trabalhando com parceiros estratégicos onde atuamos como inquilino âncora

Continuar melhorando a rentabilidade por meio de negociações comerciais aprimoradas e acordos com provedores de serviços

Continuar a fortalecer nossa estratégia em nosso portfólio de FMCG

Operações Internacionais: A Argentina

9M24

27 lojas
(103K m² de área de vendas)



+142%
Vendas em LC



-0,2%
Margem EBITDA

Modelo Dual: Retail / Imobiliário

Paseo
LIBERTAD



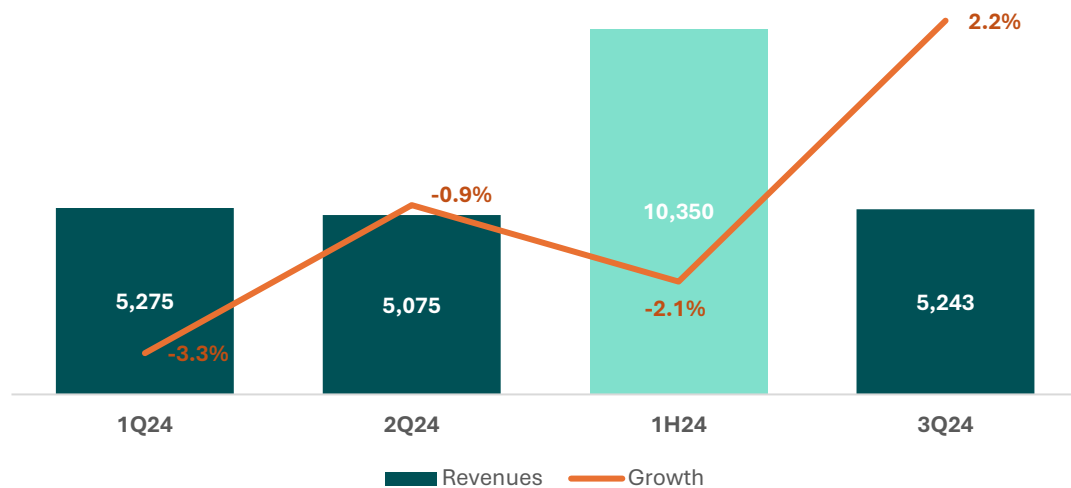
15 ativos imobiliários
195K m² de GLA
94,7% de nível de ocupação

Foco estratégico

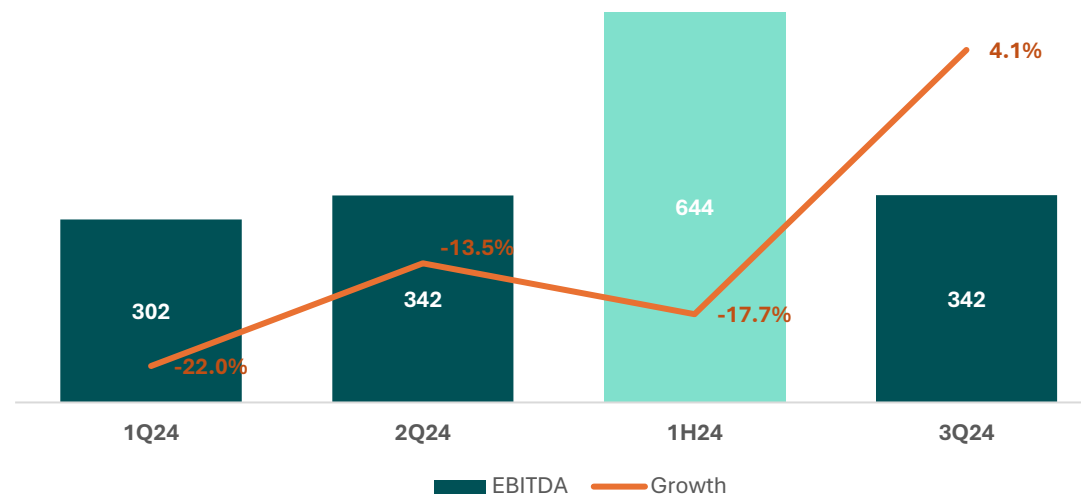
- Recuperar participação de mercado por meio de melhorias na proposta comercial aos clientes
- Plano de melhoria de margem comercial, baseado em alianças com fornecedores e dinâmicas de oferta Hi & Low
- Melhorar a rentabilidade impulsionada pelo plano de crescimento e eficiência de custos operacionais
- Monetização de ativos, com base em maior intensidade na nossa proposta imobiliária e crescimento do GLA

Finanças: O Grupo Éxito Consolidado:

Receita Líquida
(MM COP)



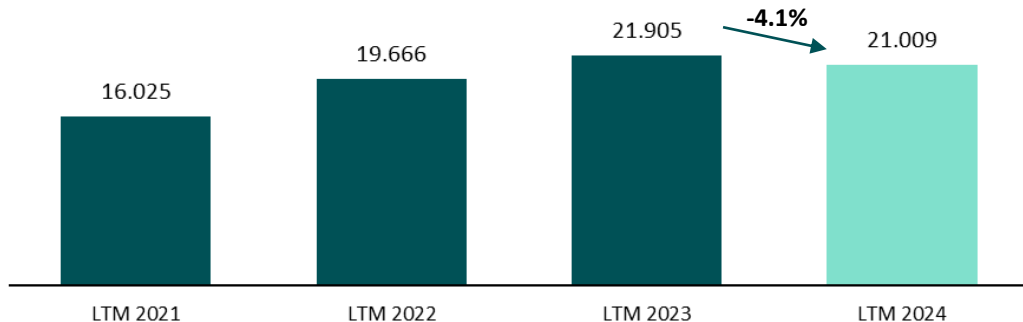
EBITDA recorrente
(MM COP; %)



Finanças: O Grupo Éxito Consolidado:

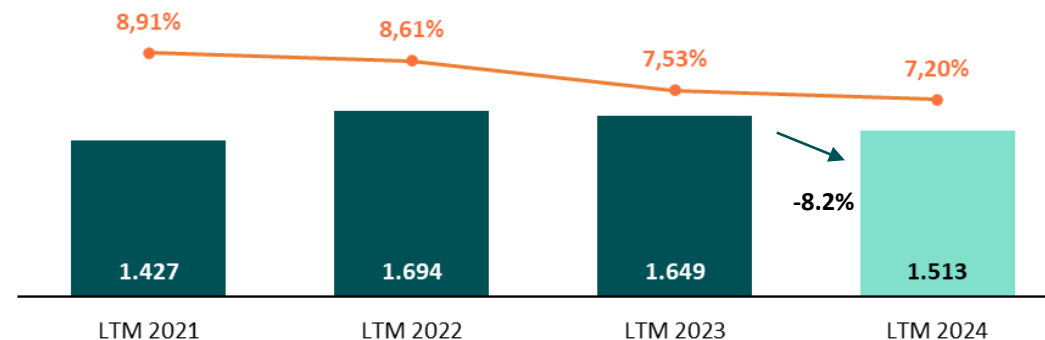
Receita Líquida¹
(MM COP)

CAGR +9,4%

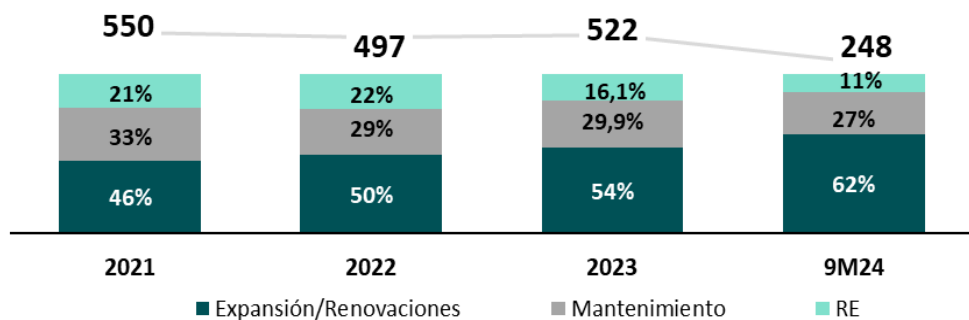


EBITDA recorrente e margem
(MM COP; %)

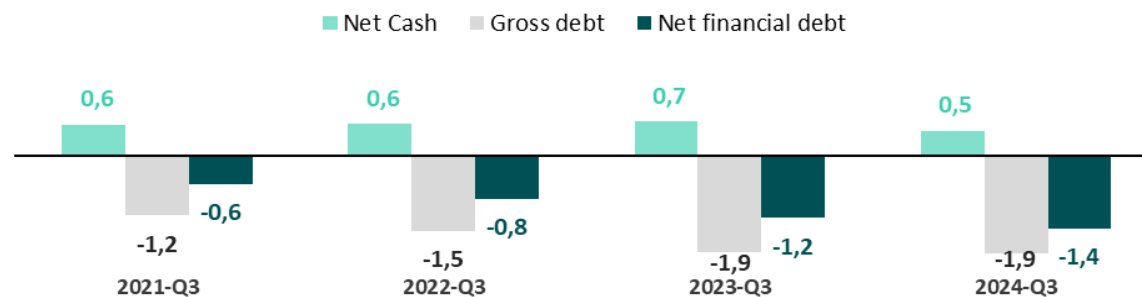
CAGR +2,0%



CapEx LATAM
(MM COP)



Dívida Financeira Líquida ao nível Holding
(B COP)



Nota: 1.LTM do 3Q de cada ano para fins de comparação.

Conclusões



Principal retalhista na Colômbia e Uruguai
Operadora de shopping center nº 1 na Colômbia
Comércio eletrônico de alimentos nº 1 na Colômbia



Estratégia sustentável focada na criação de valor para o cliente e percepção de preço



Estratégia onicanal com crescimento exponencial de participação



Monetização de ativos e tráfego em negócios imobiliários, financeiros e programas de fidelidade



Eficiência, produtividade e simplificação em todos os níveis e países (mentalidade de propriedade)



Interesses, governança e estratégia alinhados com todos os acionistas



Grupo Éxito

www.grupoexito.com.co

+ (574) 6049696 Ext 306560

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

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

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”.

