

# Listagem de ADR e BDR do Éxito

Grupo Éxito

Agosto 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

1

Visão Geral  
da Transação

2

grupo **éxito**<sup>®</sup>  
Visão Geral

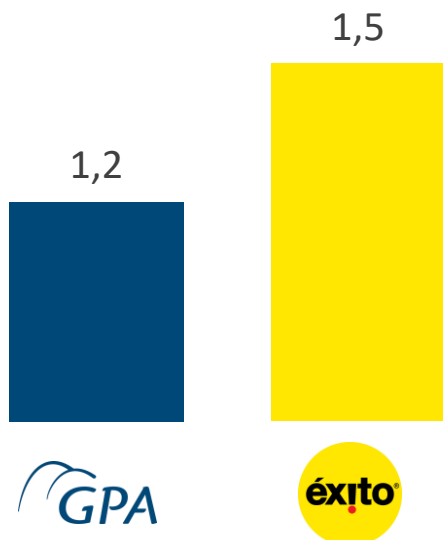
# Seção 1

Visão Geral da Transação



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

GPA possui ~97% do Éxito  
Capitalização de mercado<sup>1</sup> (B COP)

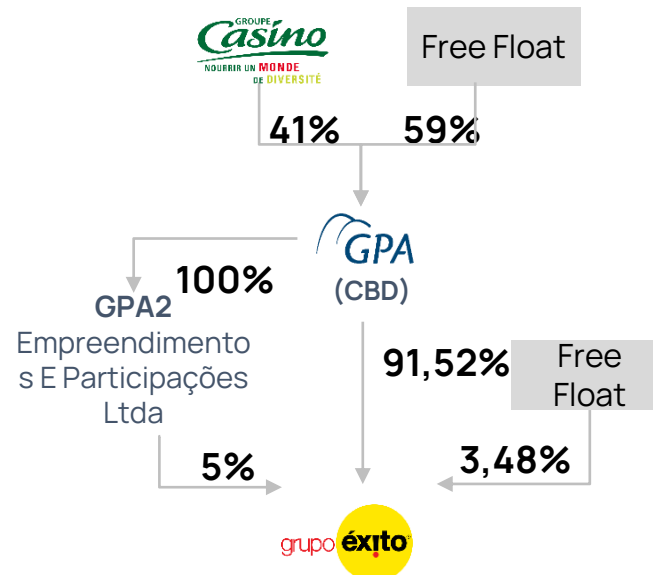


O valor da ação do Éxito é afetado por seu free float reduzido (~3,5%)

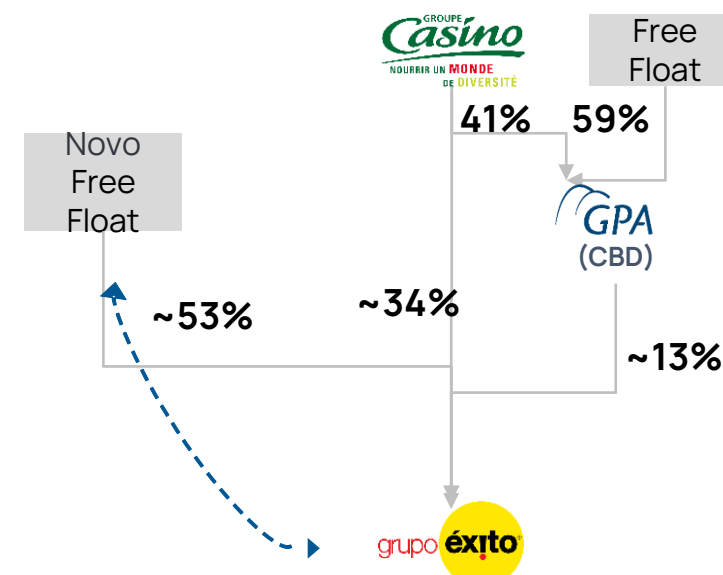
ESTRUTURA ILUSTRATIVA DA TRANSAÇÃO

BENEFÍCIOS ESPERADOS

## A Estrutura acionária atual



## B Estrutura acionária resultante

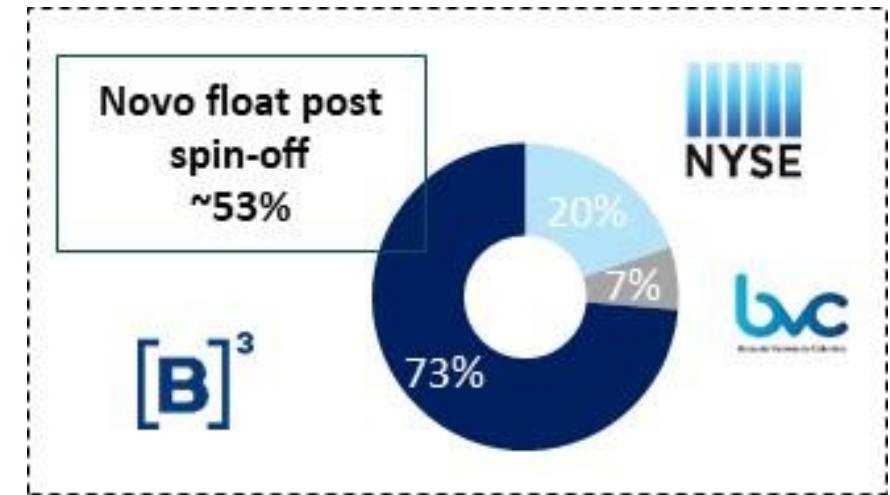
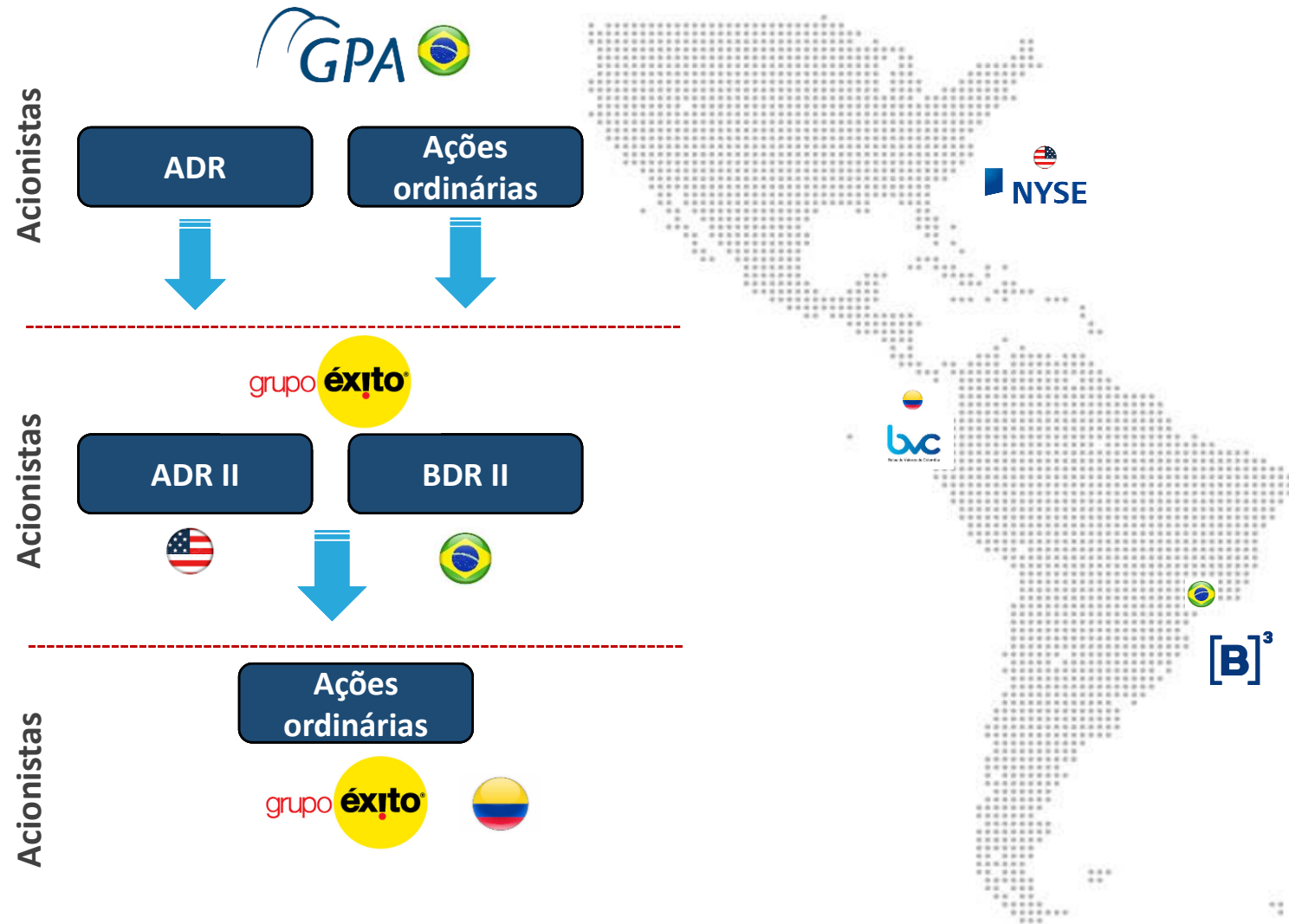


- Distribuição de ~86% das ações do Éxito detidas pelo GPA (96,52%) por meio de ADRs e BDRs (ambos nível II)
- Aumento potencial no Éxito: Free float para ~53% e na base de acionistas (atual base de acionistas de ~ 50.000)
- Desbloqueando o valor potencial do Éxito a parti de maior liquidez e visibilidade do mercado

Nota: Estrutura acionária em 31 de dezembro de 2022.

# 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



## Cronograma ilustrativo da Transação

- 1 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 do filing referente ao ADR - registro 20F **25 de julho de 2023**
- 4 Aprovação de transferência de ações da Superintendência Financeira da Colômbia (SFC) **25 de julho de 2023**
- 5 Data de registro de BDRs (22) - Data de registro de ADRs (23) **22/23 de agosto de 2023**
- 6 Início da negociação do programa de BDRs "regular way" e ADRs "when issued" **23 de agosto de 2023**
- 7 Início da negociação de ADRs de "regular way" **29 de agosto de 2023**



# 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
- Marcas Top-of-mind
- Geração de caixa relevante



## 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 (9,5%)<sup>1</sup>

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



## Monetização de ativos e tráfego

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

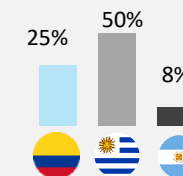


- ✓ #1 varejista multiformato de alimentos na Colômbia e no Uruguai
- ✓ Maior operador de shoppings na Colombia<sup>2</sup>
- ✓ Oportunidades de crescimento relevantes

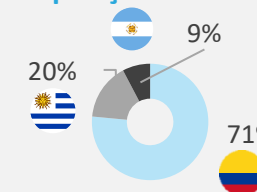


639 lojas

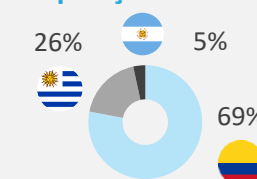
Market Share<sup>5</sup>



Composição das Vendas<sup>3</sup>



Composição do EBITDA<sup>3</sup>



USD\$5.3 B<sup>3</sup>  
Receita Líquida

USD\$1.4 B<sup>3</sup>  
Lucro Bruto  
25.8% margin

USD\$415 M<sup>3</sup>  
EBITDA Recorrente  
7.9% margin

USD\$-183 M  
Dívida Líquida<sup>4</sup>

# Expansão e inovação - Éxito Wow, Carulla Fresh Market e Surtimayorista



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

Total de lojas

**éxito** 209

**Carulla** 106

**MAYORISTA** surti **59**  
Economía para usted y su negocio

## Formatos e proposta de valor

Hpermercado, supermercados e lojas de conveniência  
Custo-benefício  
Atendimento ao cliente de alta qualidade

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

Lojas Cash and Carry  
Proposta de valor de baixo custo  
Altos retornos

Novos lojas do formato

**éxito** 30  
(+11 u.a.)

**Carulla** 30  
(+8 u.a.)  
FreshMarket

**MAYORISTA** surti **59**  
(+10 YoY)

Participação das vendas por marca em 2022

**35.3%**  
(+203 pb u.a.)

**61.1%**  
(+40 pb u.a.)

**5.5%** (+48 pb em participação nas vendas da Colômbia u.a.)

Aumento de vendas em comparação com lojas regulares

**+27,2 p.p. após 24 meses**

**+14.7 p.p. após 24 meses**

**2.3x após 24 meses**

ROI<sup>1</sup>

**67.9%**

**19.3%**

**32.9%**

Video: <https://streamable.com/4f9puv>  
Pesquisa de Mercado:  
<https://app.box.com/s/qpfwv9psqw0qqfoy7f2aarjkn2oy7tn5>

Video: <https://streamable.com/8k58fd>

Video: <https://streamable.com/tur4t2>

Números de 12M em 30 de junho de 2023.  
Nota: (1) Retorno sobre o investimento (ROI) calculado como EBITDA/investimento adicional de 20 lojas Wow em 13 meses de operação após reformas em 2018 e 2019 (17 Wow, 16 Fresh Market e 21 Surtimayorista).

# Aliados e misurtii



Distribuidora focada no canal tradicional

+USD 56 M em Vendas

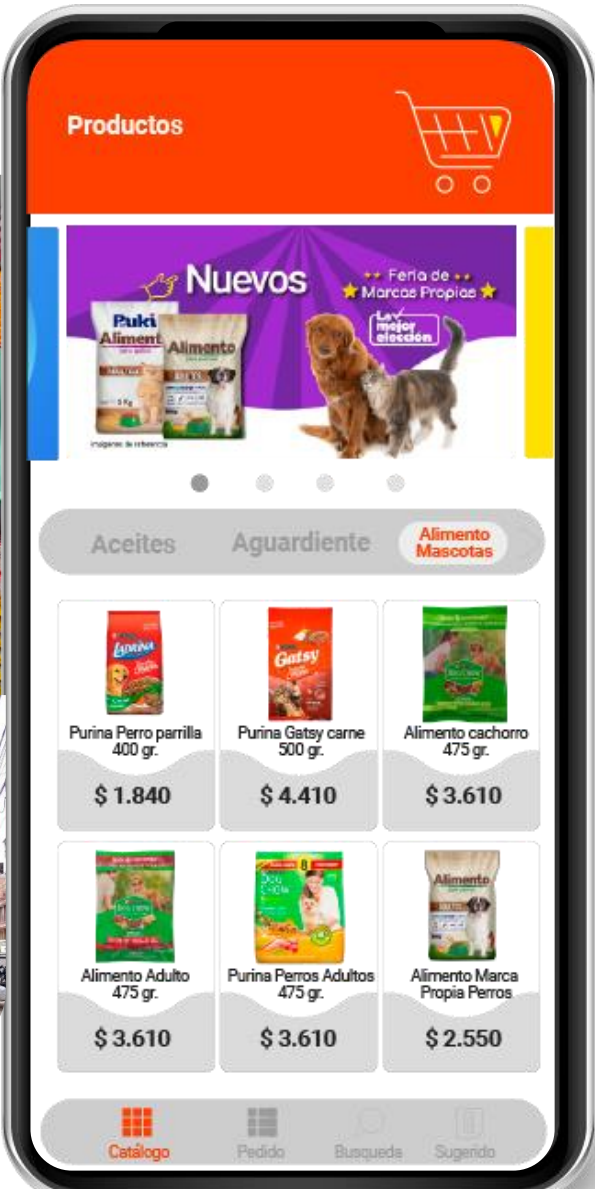
1.700 Aliados

Crescimento 2022/21

Rede Aliados +10%

Venda +28%

EBITDA +3%



Distribuidora digital focada no canal tradicional e lojas de bairros

+USD 16 M em Vendas  
+17,000 lojistas atendidos

Crescimento 12 meses 2023

Lojistas +21%

Venda +82%

Pedido +117%

Presença em 6

departamentos do país

# Estratégia Omni-channel<sup>1</sup>

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

## Destaques 2022

### Vendas Totais

COP \$1.8 B  
(+18.2% vs 2021)

### Participação nas Vendas<sup>2</sup>

12.0%  
(vs. 11.9% in 2021)

### Pedidos

13.3 M  
(+69.6% vs. 2021)



#### E-commerce

- ✓ 178 milhões de visitas  
(+9.5% vs 12M jun 22)



#### Apps

- ✓ 1.8 milhões de downloads  
(+34%)



#### Click & Collect

- ✓ 24% de participação no GMV<sup>3</sup> omni-channel em 12M 2023



#### Last Mile & Entregas a Domicílio

“Turbo” – Entrega em 10- minutos (52% das vendas da Rappi)



#### Marketplace

- ✓ 26% de participação no GMV<sup>2</sup> omni-channel de outros segmentos em 2022
- ✓ 1,725 vendedores

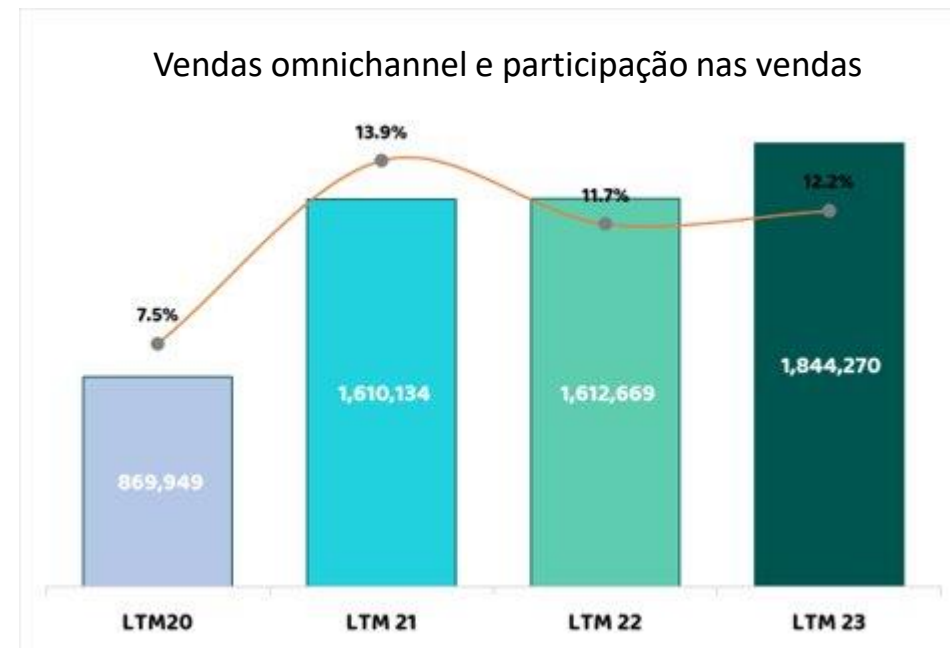
#### Alimentos:

- Vendas +29%
- 11.1% de participação nas vendas

#### Outros segmentos:

- Vendas -4%
- 14.5% de participação nas vendas

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

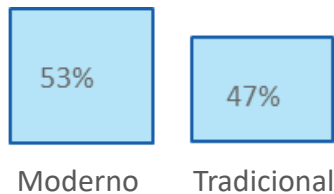


# Alavancas de penetração no mercado

## Foco no crescimento das vendas de alimentos

### Oportunidades no mercado tradicional

#### Penetração no mercado



- ✓ **\$11 B USD**
- ✓ **+205,000** pontos de venda como potenciais clientes

#### Parceiros



**+\$56 M USD** em Receita



~ **+1.700** Parceiros

#### App Mi Surtii



**+\$16 M USD** em Receita  
**+ 17,000** clientes ativos

### Expansão do modelo Cash and Carry



#### Portfólio Atual

- **59** lojas
- Receita: **\$176 USD M**



### Estratégia de Preço

#### Portfólio imbatível e Projeto Acqua

Melhor preço em **213** subcategorias

#### Formatos Inovadores



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



**+14.7 p.p.** em vendas  
**Frescura e experiência**

#### Remodelação em curso



### Última Milha

**16.6 M pedidos**  
(+77% vs 12M 22)

#### Parceria com a Rappi



**+ ~\$159 M USD**  
Contribuição positiva para a margem



**“Turbo”**

**Entregas em 10 minutos**

**52%** participação nas vendas da Rappi

### Marca Própria





# O ambiente desafiador para o crédito ao consumidor levou a um maior provisionamento, mas está começando a mostrar sinais de melhora.



- **2.0 M** milhões de cartões em estoque  
#3 em cartões emitidos
- **\$3.9 Bn** Carteira de empréstimos
- **AAA rating** por 13 anos consecutivos por **FitchRatings**

A deterioração da carteira de empréstimos do setor bancário está dando os primeiros sinais de melhora no desempenho do crédito e na redução das taxas de inadimplência.

DIGITAL FIRST BY



GARMIN PAY™



Os níveis de provisionamento e cobertura de risco permanecem significativamente melhores do que os requisitos legais.



- **387** marcas parceiras (+186% vs 1S22)
- **+6.5 M** clientes ativos (+11.5%)
- **+2 M** downloads de aplicativos
- **+18.9 MM** pontos resgatados



**33%** em parceiros)

**#1 Poder da marca de acordo com a Kantar**

Presente em 1 de cada 3 famílias



**Plataforma de lealtad PCO**

- Loyalty as a service
- Puntos Pay
- Servicios Media y monetización de datos

# Negócios complementares – Monetização de tráfego e ativos

Imóveis: valor oculto na avaliação do Éxito

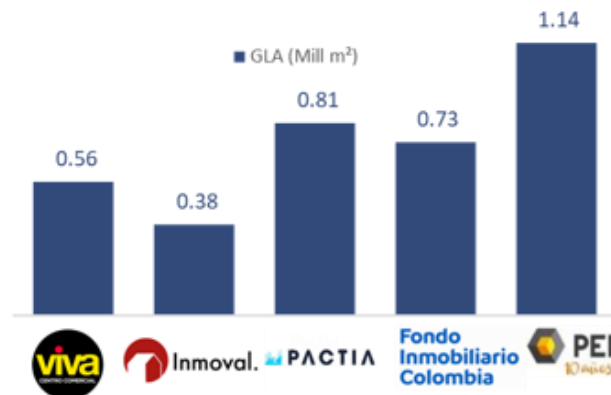
## Negócios Imobiliários

**771,000 m<sup>2</sup> GLA, 33 ativos**  
**(558,000 m<sup>2</sup> pelos Viva Malls SPV)**

- ✓ **#1** operador de shopping center na Colômbia
- ✓ **VIVA Malls:** negócios conjuntos com o FIC<sup>1</sup>, participação de 51%, 17 ativos
- ✓ **VIVA Malls** foi responsável por **42.8% das outras receitas<sup>2</sup>** e **13.3% do EBITDA recorrente<sup>2</sup>** na base consolidada de 2022
- ✓ **Margem EBITDA recorrente<sup>2</sup> de 55.8%<sup>3</sup>**
- ✓ Avaliação do Viva Malls no valor de **COP\$ 2.9 B (~USD \$700 M)**, **1.4x valor contábil** (considerando um *cap rate* de 7% a 8% )
- ✓ **Taxa de ocupação de 96.6%<sup>2</sup>**



**NI VPE<sup>5</sup> GLA na Colômbia**



Video: <https://streamable.com/ydqx9l>



# 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 m<sup>2</sup>
- ✓ **Operação mais lucrativa** com margem EBITDA de 10,6% em 12M
- ✓ **Pioneiro no conceito de Fresh Market** na região, com uma experiência de compra única
- ✓ Alta **geração de caixa**



**Fresh Market**



**Formato representa 59,2% das vendas**



**+9,4 p.p. acima das lojas tradicionais**



**29 lojas**



**Tendência de consumo melhorada**

**Modelo duplo**

**Varejo**

- ✓ **36 lojas** com uma área total de venda de ~ 109.000 m<sup>2</sup> em 9 províncias do país
- ✓ **Expansão focada no formato cash and carry**
- ✓ **Abertura do primeiro Fresh Market em Buenos Aires**
- ✓ **Vendas** cresceu acima da inflação, e **EBITDA recorrente +41 bps**
- ✓ **Hedge de ativos atraente**

**Imobiliário**

- ✓ **~189,000 m<sup>2</sup>** de GLA
- ✓ **93%** taxa de ocupação
- ✓ **3<sup>rd</sup> player imobiliário** no país

**Região Oeste**



**2 ativos**

**15 shopping centers**



**Região Norte**



**6 ativos**

**Região central**



**7 ativos**

Nota: Valores em 30 de junho de 2023

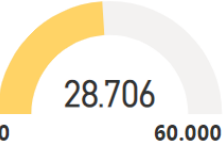


# Conquistas ESG em 1S23

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



## Zero Desnutrição

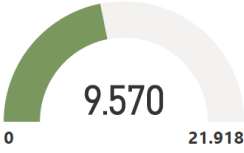


**Crianças beneficiadas** com nutrição e programas complementares

- **59,719 cestas básicas** entregues a crianças e suas famílias
- Presença em **23 Estados**

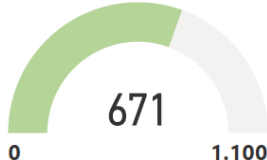


## Meu Planeta



**toneladas de material** coletado na operação

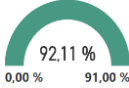
**toneladas de material reciclável** acumulado pós-consumo



**62,516 árvores** doadas e plantadas graças às doações de nossos clientes, colaboradores e aliados



## Comércio Sustentável



de frutas e verduras **compradas localmente**

**128 fornecedores diretos georreferenciados** em nossa cadeia de suprimentos para produtos como **abacate, coco, banana e tomate**



## Governança & Integridade

- **Reconhecidos** por **MERCO Talento** como a melhor companhia de retail para trabalhar.
- Avanços no projeto de spin-off<sup>1</sup>

(1) Conclusão prevista para o 3T23



## Nosso Pessoal

**Selo de Ouro Equipares** obtido

- **51%** da força de trabalho **feminina**
- **42%** das posições de **liderança feminina**
- **1,552 colaboradores** reconhecidos como **população diversa**



## Estilo de vida saudável

- Planos para melhorar as **condições de bem-estar de 70%** da amostra de funcionários
- **Pesquisa psicossocial** realizada por funcionários das lojas

# Considerações Finais: Êxito 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



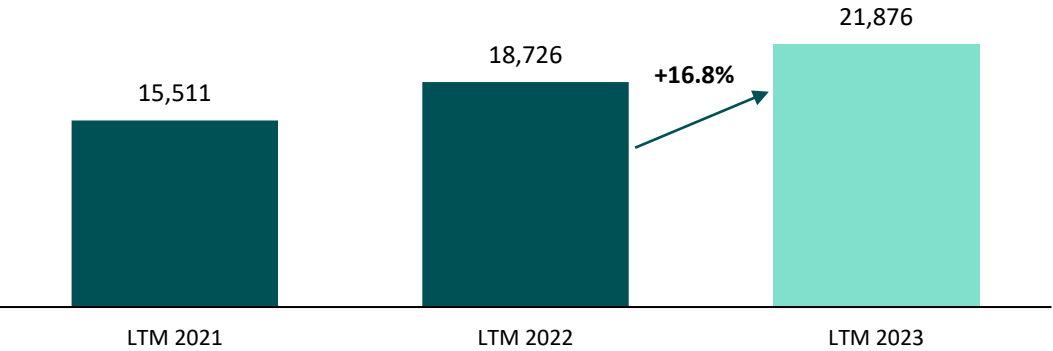
# Grupo Éxito Informações Financeiras

## Resultados Consolidados

### Receita Líquida

(MM COP )

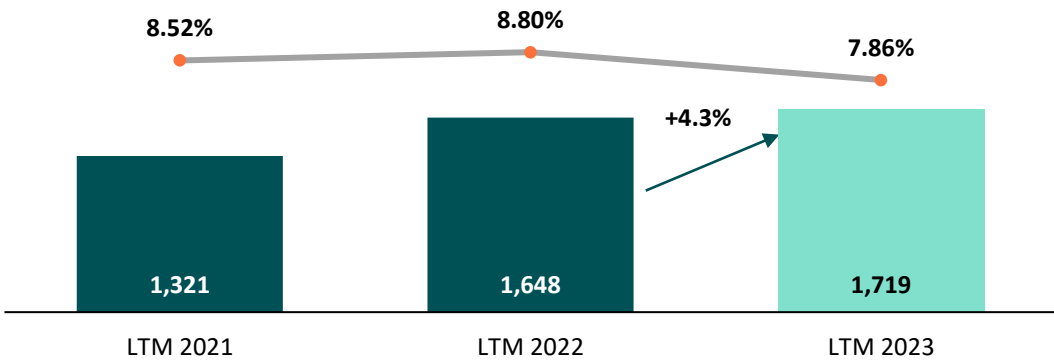
CAGR +18.8%



### EBITDA Recorrente e Margem

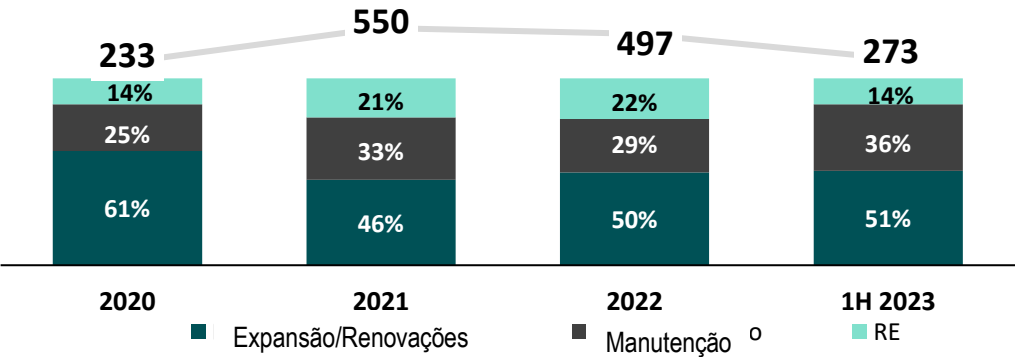
(MM COP; %)

CAGR +14.1%



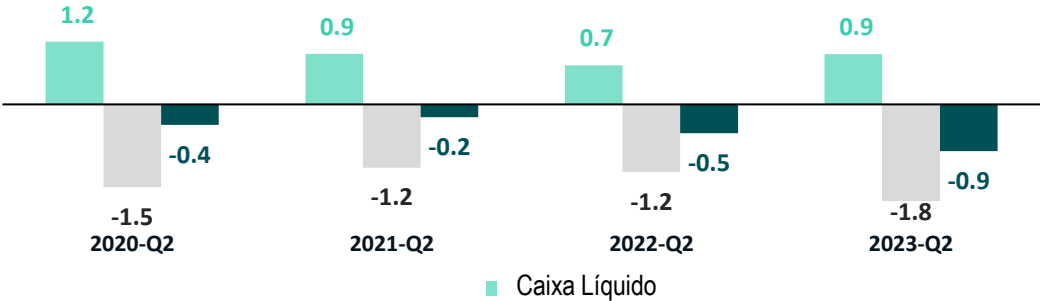
### CapEx LATAM

(MM COP )

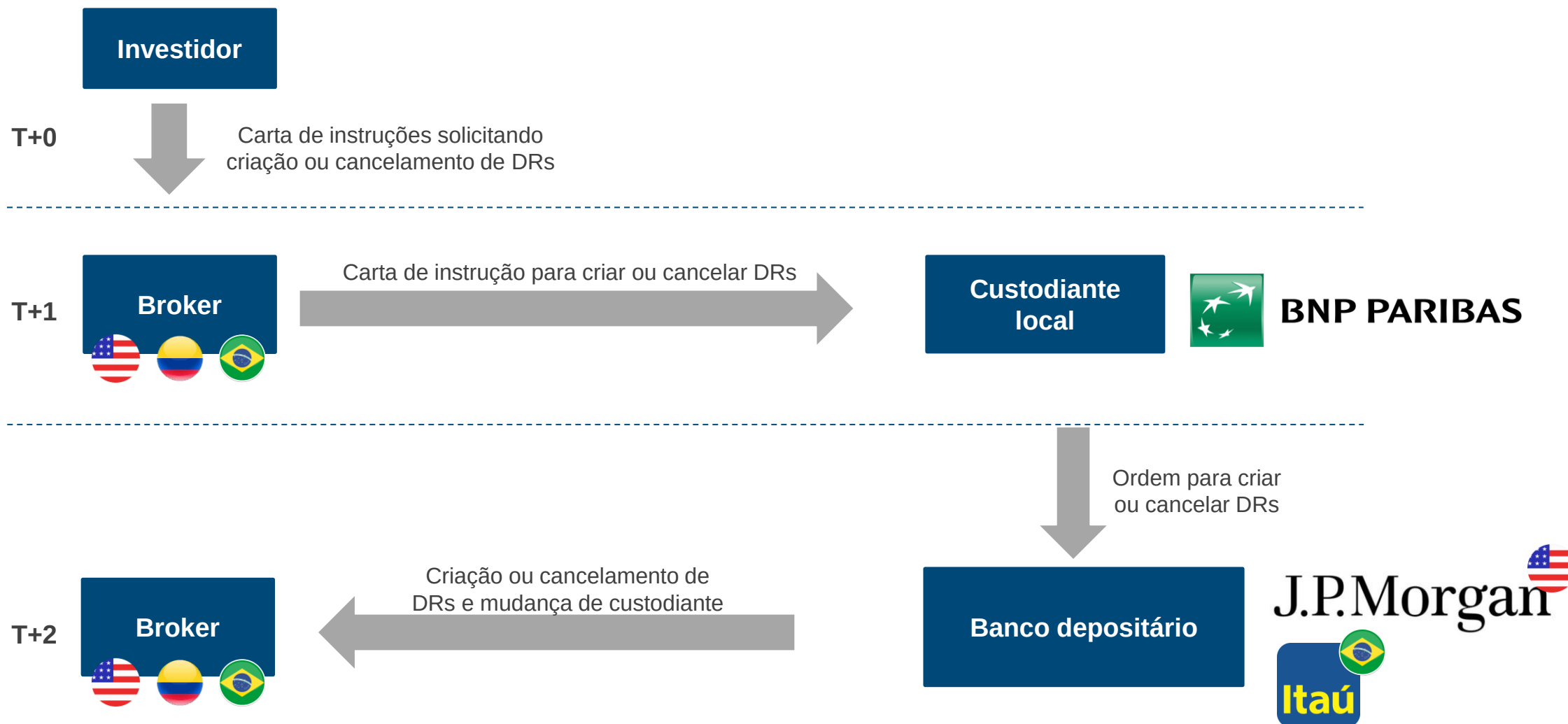


### Dívida Líquida Financeira a Nível da Holding

(B COP )



# Conversão de Certificados de Depósito



## María Fernanda Moreno

Head de Relação com Investidores

+(57) 312 796 2298

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

[teresita.alzate@grupo-exito.com](mailto:teresita.alzate@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".

