

Agenda



GPA Consolidated



GPA Brazil



Grupo Éxito

Grupo Exito pilares de inversión



Plataforma líder en retail de alimentos en Colombia y Uruguay

Liderazgo y diversificación
Marcas del mas alto reconocimiento
Estructura financiera liviana
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

Exito WOW
Carulla Fresh Market
Surti Mayorista
Taeq, Frescampo
Arkitect, Finlandek



Plataforma potente con capacidad omnicanal y digital

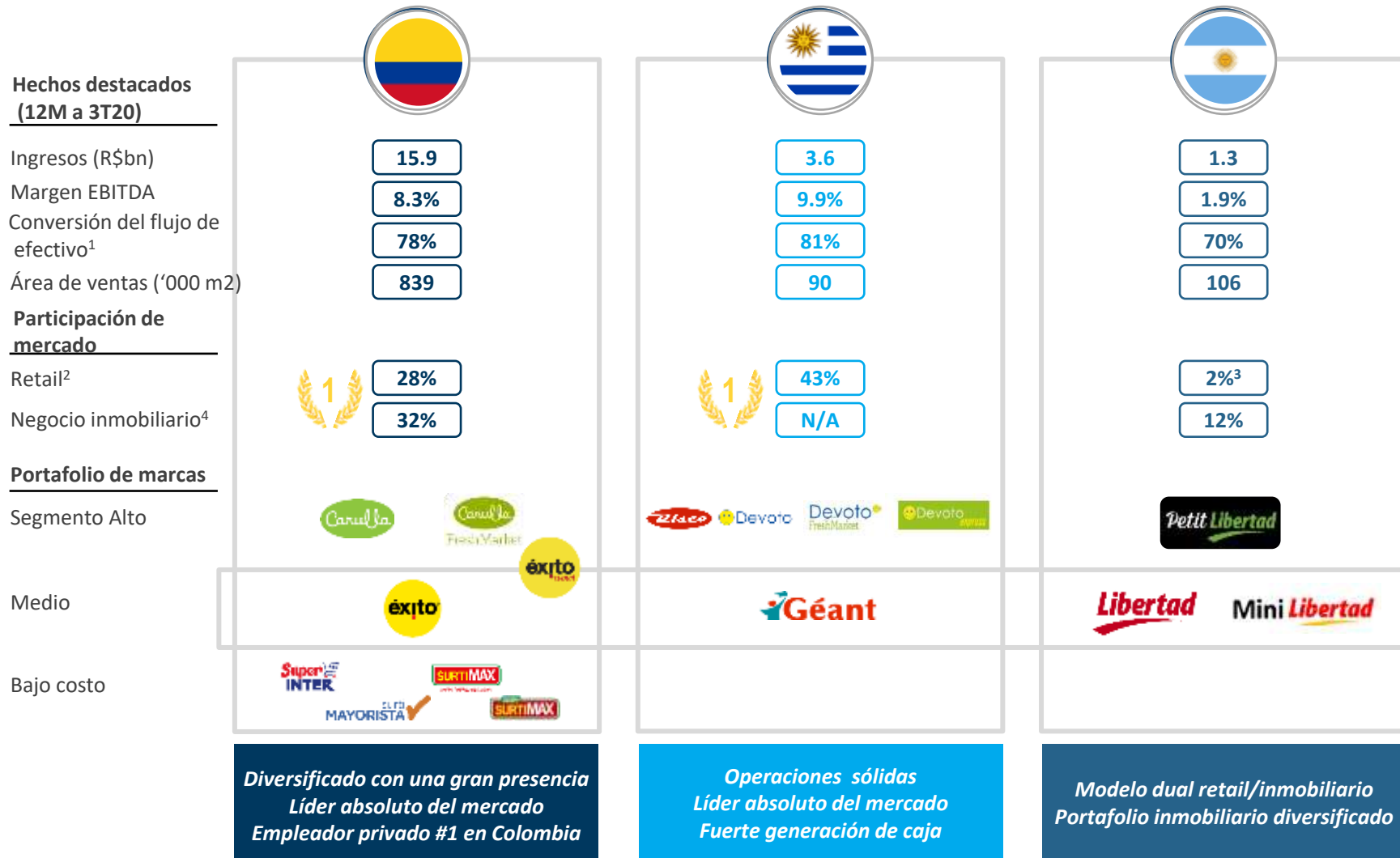
Sólida Plataforma
Gran cobertura digital
Relevante aumento de valor de las iniciativas en curso

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



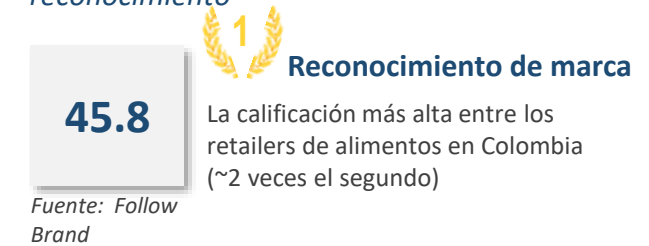
Liderazgo en el mercado, con una amplia cobertura de clientes y mercados

Marcas y formatos para todos los segmentos de la población



Estudio de reputación con clientes

Marca de confianza con fuerte reconocimiento



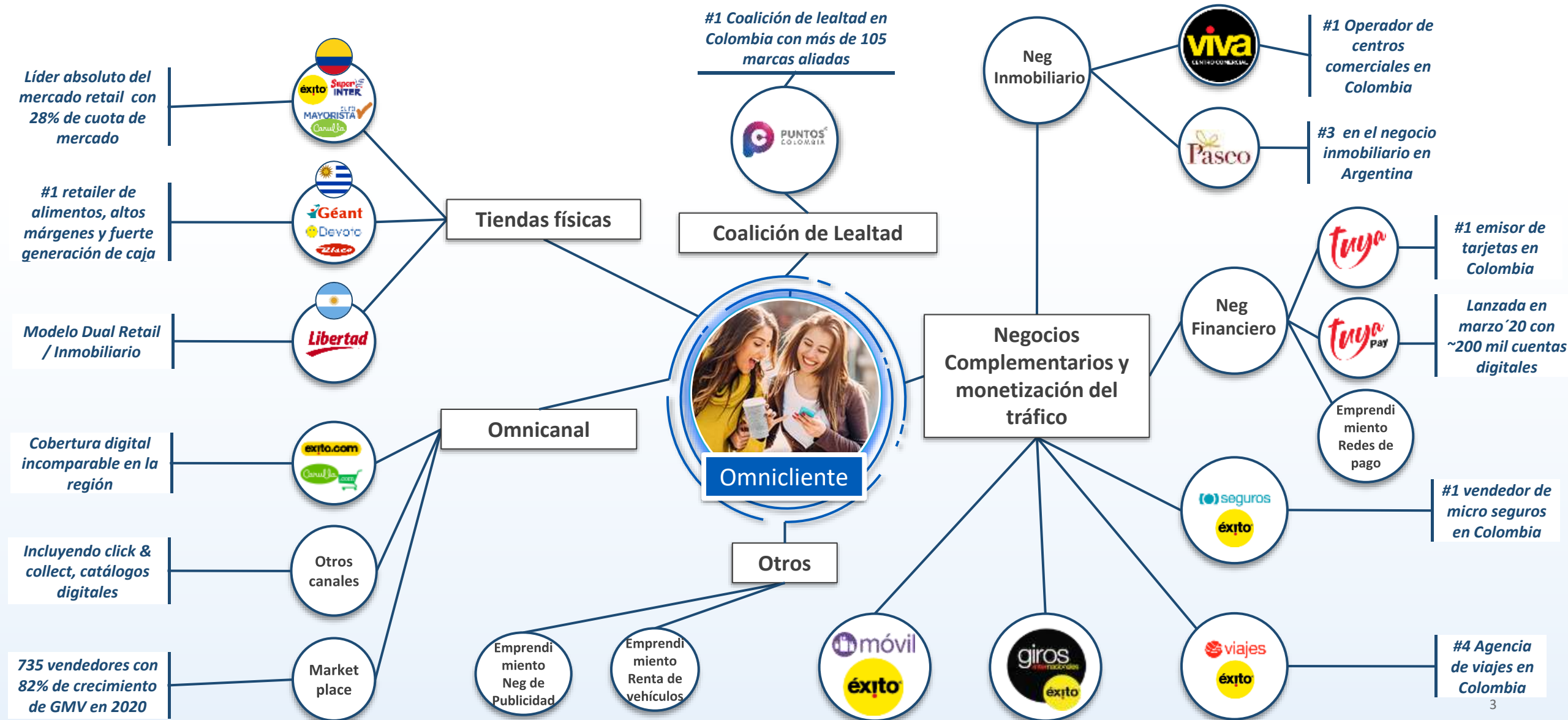
Ecosistema integral



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. Se refiere a la 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, Éxito Móvil, entre otros.

Ecosistema integral con grandes sinergias

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



Grupo Éxito ha sido el pionero en innovación en Colombia



Exito Wow

Innovando los hipermercados – “WOW” modelo de experiencias



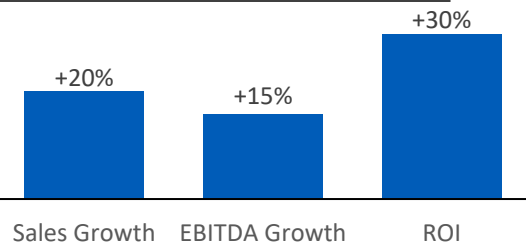
11 tiendas

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

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

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

Año 1 métricas de post-conversión¹



Potencial de alcanzar 43 tiendas convertidas a Éxito Wow y +101 Exito WOW Econo



Carulla Fresh Market

Premium – Propuesta en Frescos y sostenibilidad



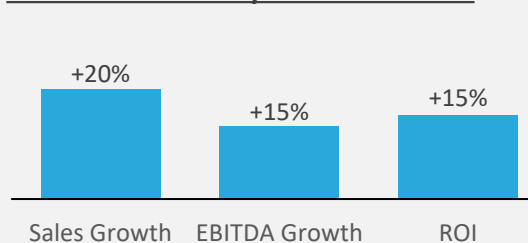
13 tiendas

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

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

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

Año 1 métricas de post-conversión¹



Potencial de alcanzar 34 tiendas en Carulla Fresh Market y +46 Carulla Fresh Market Midi

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

Nota: 1. Considera tiendas solo del formato standard

Portafolio sólido y creciente de marcas propias, con 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

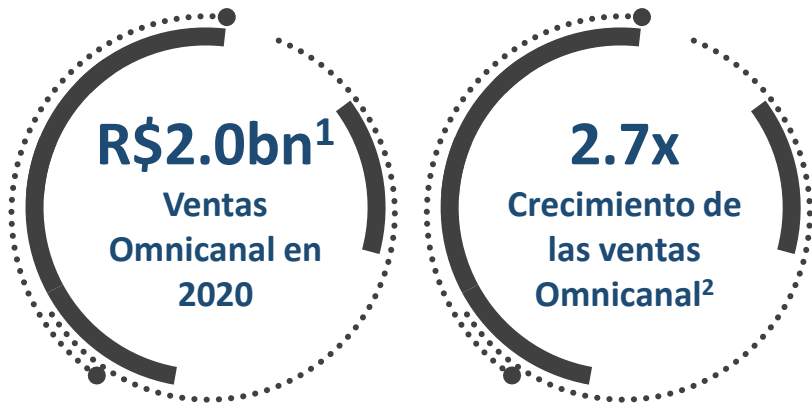
al 3T20



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

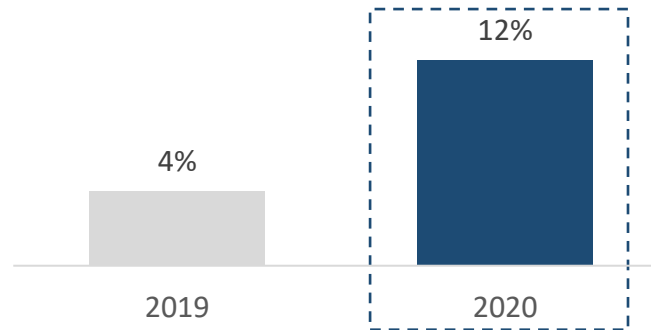
en 9M20

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



Penetración omnicanal incomparable

Participación Omnicanal sobre las ventas (%)



Exito continuará fortaleciendo la estrategia Omnicanal en 2021

- 1 Incremento de la monetización de la Plataforma
- 2 Mantener el crecimiento doble dígito y la alta penetración durante 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 del negocio de tiendas físicas



E-commerce
+240% en tráfico



Marketplace
735 vendedores



Catálogos Digitales
+3.6% en ventas



Last Mile & Delivery
85% del total de órdenes en 2020



Click & Collect
800k+ 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 8.5mm órdenes
en 2020



164 millones de visitas
en 2020, vs. 86mm en 2019

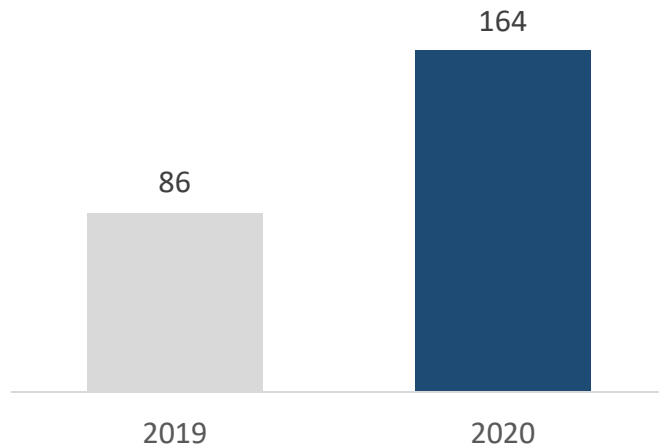


Presencia digital indiscutible, con un significativo aumento de las iniciativas y la transformación digital en Colombia



Destacada presencia digital

Visitas a exito.com y carulla.com (mm)



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



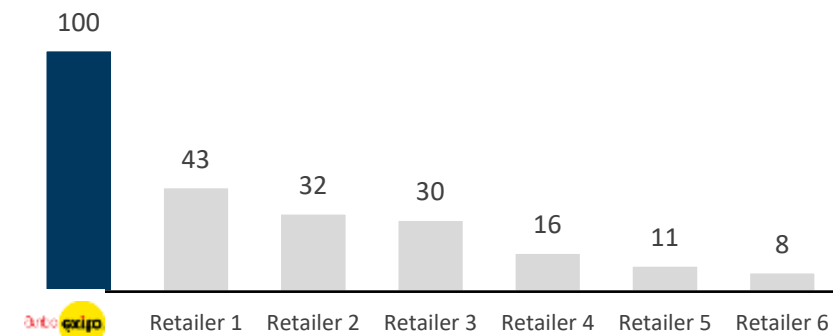
Mi Descuento con ~568 mil clientes registrados¹



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

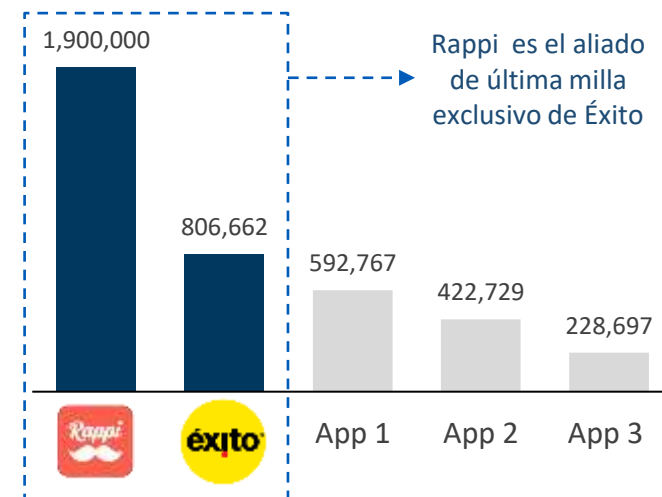
El retailer más conocido en internet (Google)

Interés de búsqueda relativa a Exito (promedio 12M a Ener 7, 2021)



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

Descargas de aplicaciones en Colombia en 2020



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 (Exito posee 51%)
- Opera 34 activos, con 32% de participación



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 mas de 6,000 m2



Activos exclusivos



Viva Envigado

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



Viva Tunja

~99% de tasa de ocupación
+4.9mm 31.8mm 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 de marcas internacionales



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



Tuya

Subsidiaria de Consumo financiero de Exito, ofrece tarjeta de crédito y soluciones de billetera móvil; 50%/50% alianza con Bancolombia



2.7mm de tarjetas de crédito emitidas con mas de 320mil nuevas en 2020



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



~R\$6.2bn 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 Exito en alianza con Bancolombia, e integrado con el sistema POS de Exito



~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

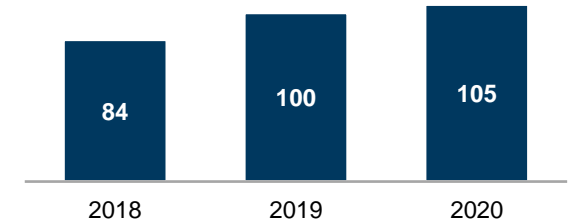
Habeas data² de 4.7mm de clientes



Creciendo con Éxito

Exito 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: ampliando la diversificación



Grupo Exito en Uruguay

Negocio altamente rentable impulsado por la diferenciación

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

Consistentemente altos márgenes
de ~9-10% desde 2018

Elevada generación de caja
de U\$60mm por año

Líder absoluto del mercado
Con 43% de cuota de mercado

Exito 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



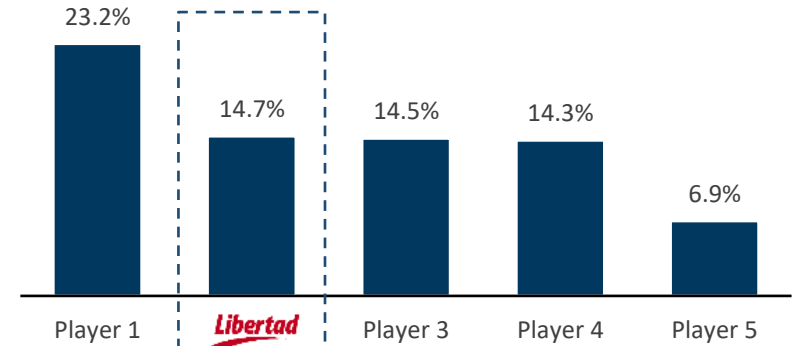
Grupo Exito en Argentina

Portafolio inmobiliario diversificado y una plataforma retail resiliente

Retail **Libertad**



Participación de mercado – Zona de influencia de Libertad



Dual model

EBITDA positivo y atractiva cobertura de activos

Negocio Inmobiliario **Pasco**

3er actor inmobiliario en el país

15 centros comerciales en 9 provincias

169 mil m2 de área arrendable

~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



Para acceder a la presentación completa, lo invitamos a consultar:

<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/74bc990e-f42f-4c13-913f-0bd392230072/3c4a454c-56cb-02ed-014e-c6a5f0cad61c?origin=1>