

Adquisición Propuesta de Smart & Final

14 de mayo de 2021

Declaración de Precaución

La información establecida en esta presentación, incluidas las estimaciones financieras y las declaraciones sobre la finalización y los efectos de la transacción propuesta con Smart & Final ("S&F"), son "declaraciones prospectivas" en el sentido de las leyes federales de valores. Estas declaraciones prospectivas se basan en las expectativas y creencias actuales de la empresa, así como en una serie de suposiciones con respecto a nuestras operaciones y estrategias comerciales presentes y futuras y el entorno en el que esperamos operar en el futuro. Términos como "anticipar", "creer", "podría", "haría", "hará", "estimar", "esperar", "pretender", "puede", "planificar", "predecir", "proyectar", Metas", "objetivo", "estrategia" y términos y frases similares son de naturaleza prospectiva. Estas declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos, incertidumbres y otros factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los expresados en, o implícitos dentro de, las declaraciones prospectivas. Dichas declaraciones prospectivas incluyen, sin limitar, declaraciones sobre los beneficios de la Adquisición, incluidos los resultados financieros y operativos, los planes, objetivos, expectativas e intenciones de la compañía combinada, y otras declaraciones que no son hechos históricos y se basan en las creencias y expectativas actuales de la Compañía y Smart & Final y están sujetas a importantes riesgos e incertidumbres que están más allá del control de Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V. Entre los riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran de los expresados en las declaraciones prospectivas se encuentran: (1) la presentación de cualquier evento, cambio u otra circunstancia que pueda dar lugar a la rescisión del Acuerdo de Adquisición, (2) el riesgo de que no se obtengan las aprobaciones regulatorias necesarias como resultado de condiciones que no se anticipan, (3) el riesgo de que alguna de las condiciones de cierre de la Adquisición no se satisfaga de manera oportuna, (4) no conseguir los beneficios de la Adquisición, y (5) el efecto del anuncio de la Adquisición en la capacidad de Smart & Final para retener clientes y retener y contratar personal clave y mantener relaciones con proveedores, y en sus resultados operativos y negocios en general. La discusión de riesgos e incertidumbres adicionales se incluye en las secciones tituladas "Factores de riesgo" en nuestro Informe anual para el año fiscal que finalizó el 31 de diciembre de 2020 y en el folleto informativo que divulgaremos en nuestra página web www.grupochedraui.com.mx, y en la página web de la Bolsa Mexicana de Valores www.bmv.com.mx. Las declaraciones prospectivas contenidas en esta presentación se refieren únicamente a la fecha de esta presentación. Todas las declaraciones prospectivas se basan en la información disponible para la empresa en esta fecha y la empresa y sus asesores no asumen ninguna obligación, y renuncian expresamente a cualquier obligación de actualizar o revisar cualquier información incluida en la presentación, incluidas las declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos presentes, potenciales o futuros, o de otro modo. Se le advierte que no debe depositar una indebida confianza en dichas declaraciones prospectivas, porque los resultados reales pueden variar materialmente de los expresados o implícitos. Si bien la información presentada en la presentación se ha obtenido de fuentes que la empresa considera confiables, incluidas fuentes externas, la información contenida en la presentación para inversionistas no ha sido verificada de manera independiente. En consecuencia, la compañía no hace declaraciones o garantías, expresas o implícitas, en cuanto a la imparcialidad, precisión, materialidad, integridad o corrección de la información u opiniones contenidas en la presentación, incluida cualquier estimación y proyección aquí presentada, y cualquier dependencia que usted ponga en ellos correrán por su cuenta y riesgo. La información contenida en la presentación debe considerarse en el contexto de las circunstancias que prevalecen en ese momento y no se actualizará para reflejar los desarrollos importantes que puedan ocurrir después de la fecha de la presentación. La información contenida en esta presentación está en forma resumida, no pretende ser exhaustiva ni contener la información que el destinatario pueda requerir, y puede modificarse. No está destinada a considerarse como asesoría legal, de negocios, fiscal, contable o de otro tipo y no constituye la base para una decisión de inversión informada.

CHEDRAUI

Descripción General de la Transacción

Descripción General	▪ GCC adquirirá Smart & Final, que opera 254 tiendas de descuento estilo club de precios ubicadas en CA, NV y AZ y opera también 16 tiendas adicionales en el noroeste de México a través de una asociación, de Apollo Global Management ▪ Conforme a U.S. GAAP, Smart & Final generó ventas de $4.1 mil millones de dólares con un EBITDA ajustado de $167 millones de dólares para el cierre del año fiscal 2020(1)
Precio de Compra	▪ Valor empresa (EV) de ~$620 millones, incluida la absorción de cierto endeudamiento
Transacción Múltiplo EBITDA(2)	▪ Conforme a U.S. GAAP, 2020 de 3.7x
Cierre de Transacción	▪ Se espera que la transacción se cierre en el segundo o tercer trimestre de 2021
Acumulación de EPS	▪ Se espera que aumente el EPS diluido ajustado de GCC en el primer año completo de operaciones, excluyendo los ajustes contables de compras
Financiamiento	▪ GCC financiará la adquisición a nivel BLC, con el apoyo de GCC, con $620 millones de dólares y la parte restante del precio de compra de Smart & Final se financiará mediante la absorción de cierto endeudamiento, así como la utilización de efectivo en caja o financiamientos existentes ▪ Concordante con la transacción, BLC estará refinanciando su deuda existente ▪ Al cierre de la adquisición, se espera que la relación deuda neta pro forma consolidada a EBITDA de GCC sea 1.1x(3)

(1) Refleja las 52 semanas que terminaron el 3 de enero de 2021.
(2) Los múltiplos de la transacción se presentan sobre una base de U.S. GAAP.
(3) Cifra presentada sobre una base IFRS, Pesos Mexicanos convertidos a USD a una tasa de 19.8793 MXP por USD.

CHEDRAUI

Beneficios Estratégicos y Oportunidad

GCC continúa con el objetivo estratégico de crecer en EE.UU.

- Autoservicio diferenciado que refuerza la presencia y las capacidades estratégicas de GCC en EE. UU.

Amplía y diversifica la base de clientes de GCC

- Smart & Final tiene una composición demográfica de clientes diversa, incluidos los clientes de negocios, estos últimos representan aproximadamente el 30% de las ventas
- Formato complementario a las marcas de Bodega Latina ("BLC"), El Super y Fiesta

Agrega un formato con una demostrada trayectoria de crecimiento y fuerte desempeño durante COVID

- Atractivas iniciativas y oportunidades de crecimiento en geografías existentes y potencialmente nuevas

Crea una plataforma de venta minorista de alimentos con escala y diferenciada en América del Norte

- La combinación crea una cadena diversificada líder en México, y una plataforma multi-formato de alimentos de venta al por menor en EE.UU., con ventas consolidadas pro forma de más de $11 mil millones de dólares(1)

Requiere integración limitada

- Smart & Final conservará su equipo de administración existente para continuar operando el negocio

(1) Representa la cifra de ventas Pro Forma 2020A, presentada en dólares estadounidenses, pesos mexicanos convertidos a dólares estadounidenses a una tasa de 19.8793 MXP por USD.

CHEDRAUI

Smart & Final en Resumen

Resumen de la Empresa

- Minorista de alimentos estilo club de precios altamente diferenciado con ubicaciones estratégicas de las tiendas
  - La ubicación y el diseño convenientes de las tiendas permiten una compra eficiente en el tiempo entre ambos formatos Smart & Final Extra! y Smart & Final
  - Productos con un precio de descuento significativo en comparación a los supermercados convencionales y un diferencial mínimo en comparación a los Clubes de Almacén
  - No se requiere pago de membresía
  - El 99% de las tiendas ofrecen opciones de entrega en línea
- Atienden tanto a clientes particulares como de negocios
- La combinación de productos combina productos perecederos de alta frecuencia de compra con una amplia selección de empaques tipo club de precios, ofertas sólidas de marcas privadas y SKU clave adecuados para pequeños negocios
  - Más de 16,000 SKU en una tienda típica de Smart & Final Extra!
  - Distribución propia utilizando 6 centros de distribución
- Base de tiendas en buen estado, 93% de ellas ha sido mejorada o remodelada dentro de los últimos 10 años
- Todas las tiendas son arrendadas
- Opera también 16 tiendas adicionales en el noroeste de México a través de una empresa conjunta (joint venture)
- Fundada en 1871 y con sede en Commerce, CA

Estadísticas Clave

254
Tiendas en EE.UU.

16
Tiendas en MX a Través de una Empresa Conjunta

$4.1bn
2020
Ventas Netas

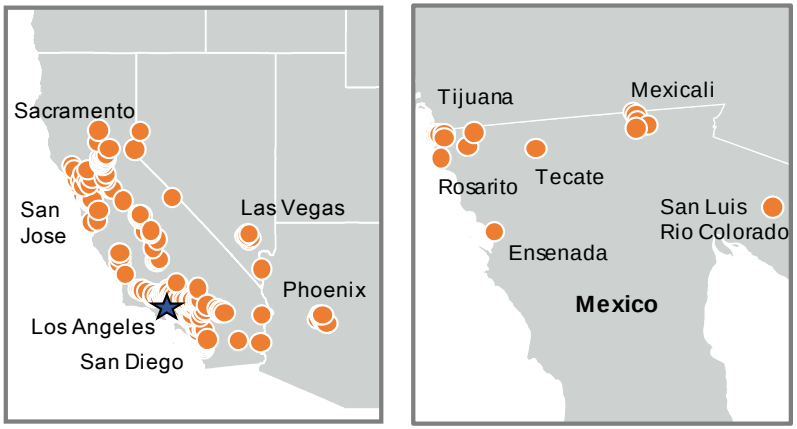
11.0%
Crecimiento en Ventas a Tiendas Iguales en 2020

28K / 16K
Extra! / Legacy Promedio de Pies Cuadrados Brutos

16,000+
SKUs

$1MM+ / 28%
Ventas de Marca Propia y Penetración

Huella Geográfica

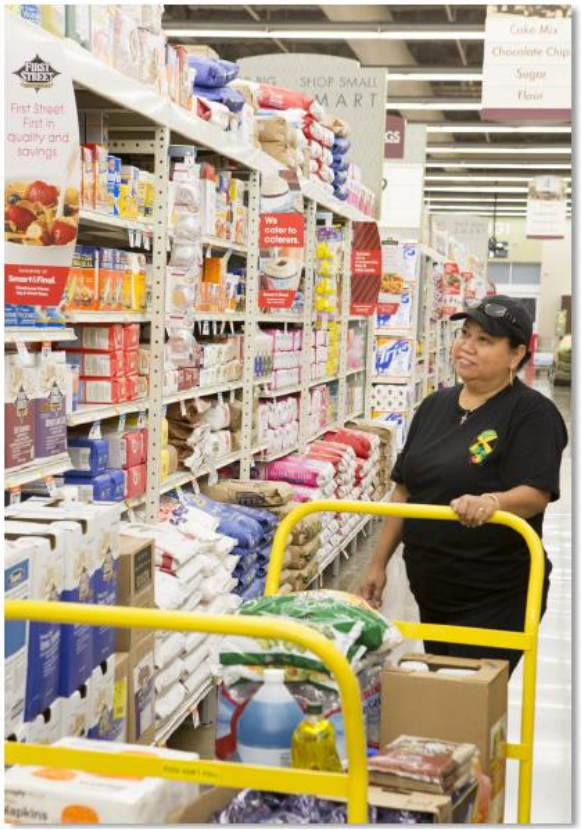


La Experiencia en la Tienda de Smart & Final

Smart & Final, un autoservicio que ofrece el surtido y conveniencia de un supermercado tradicional con los empaques y propuesta de valor de los clubes de precios













Clientes de Smart & Final

Smart & Final tiene una composición demográfica de clientes diversa, incluidos los clientes comerciales

¿Quiénes son nuestros clientes domésticos?



Individuos





Familias Pequeñas y Medianas



Familias Numerosas y Eventos

¿Quiénes son nuestros clientes comerciales?



Camiones de Comida



Grupos Religiosos



Centros de Cuidado Infantil



Ligas Deportivas Juveniles



Entretenimiento en Vivo



Bares y Restaurantes

CHEDRAUI

Smart & Final Formato de las Tiendas

Smart&Final extra!

Tiendas: 198
Promedio de pies cuadrados brutos: ~28,000
Mezcla de hogar / negocio: 73% / 27%

Tienda Tipo



Selección de Productos



Deli y Carnicería de Calidad



Punto de Venta



Mercancías



Mercancías



Smart&Final

Tiendas: 56
Promedio de pies cuadrados brutos: ~16,000
Mezcla de hogar / negocio: 62% / 38%

Tienda Tipo



Selección de Productos



Visualización de Precios



Visualización de Precios



Sección de Carne



Oferta de Suministros



CHEDRAUI

Posicionamiento Competitivo Único

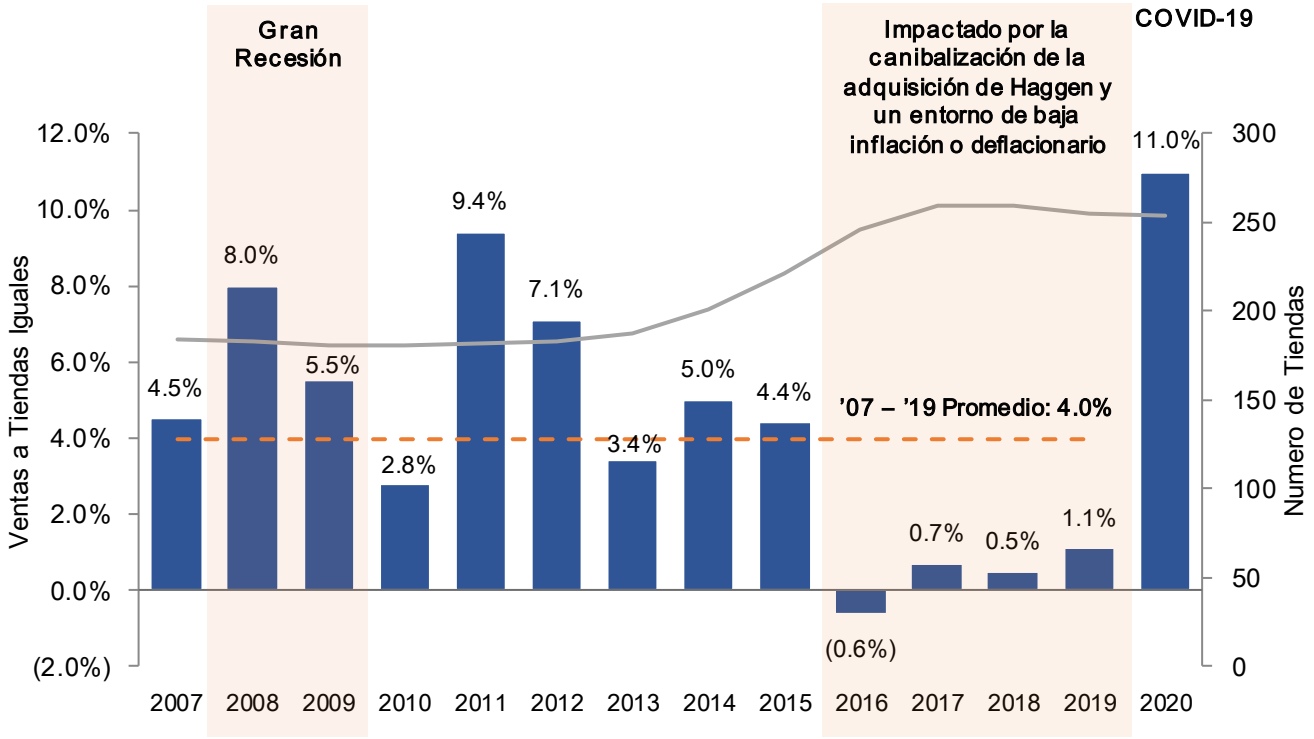
	Smart&Final		Minoristas de Alimentos Tradicionales	Especialidad	Tiendas de Descuento	Tiendas Warehouse Club
Tamaño de Tienda	~16K+ (Legacy)	~28K+ (Extra!)	40K – 70K Sq. Ft.	30K – 40K Sq. Ft.	10K – 20K Sq. Ft.	125K – 150K Sq. Ft.
# SKUS	12K – 16K+		~40K+	18K – 20K+	2K – 5K+	~4K+
Perecederos % de ventas	37%		25% – 40%	~60% – 70%	Mixed	10% – 15%
SKU's tipo club de precios	✓		✗	✗	✗	✓
Participación de clientes comerciales	◔		○	○	○	◔
No se requiere pago de membresía	✓		✓	✓	✓	✗
Orientado al valor	✓		✗	✗	✓	✓
Modelo de precios bajos todos los días	✓		✗	✗	✓	✓
Omnicanal	BOPIS y Entrega a domicilio		BOPIS y Entrega a domicilio	BOPIS y Entrega a domicilio	Ofertas limitadas o no ofrece	BOPIS y Entrega a domicilio
Personal	No Sindicalizado		Sindicalizado	No Sindicalizado	No Sindicalizado	No Sindicalizado

CHEDRAUI

Historial de Crecimiento a Largo Plazo

La propuesta de valor sólido respalda un historial consistente de crecimiento en ventas a tiendas iguales positivas a través de los ciclos económicos con un desempeño sólido y de ganancia de participación durante el COVID-19

- La orientación de valor única de Smart & Final es de naturaleza defensiva
- Durante las recesiones económicas, la propuesta de valor de Smart & Final se vuelve más atractiva, ya que los clientes tienden a ir hacia el valor y "comer en casa"
- Los clientes domésticos y comerciales de Smart & Final a menudo ejecutan patrones de compra que se compensan, lo que resulta en un crecimiento en ventas a tiendas iguales consistente



Liderazgo Veterano de Smart & Final

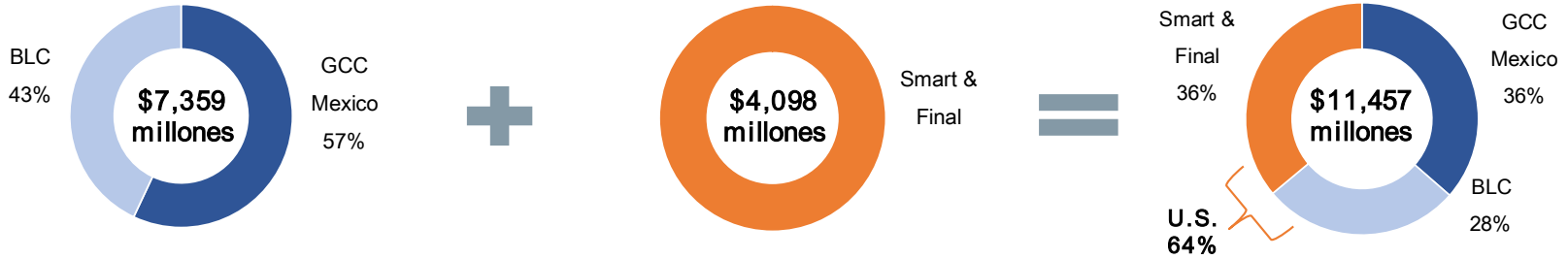
Ejecutivo	Título	Experiencia
 **Dave Hirz**	*President & CEO*	▪ Se unió a Smart & Final en 2010 ▪ 45+ años de experiencia en venta minorista ▪ Anteriormente ocupó varios puestos de liderazgo en Kroger, incluido el de presidente de las divisiones Ralphs y Food 4 Less
 **Rick Phegley**	*Executive VP & CFO* *Treasury / Investor Relations*	▪ Se unió a Smart & Final en 1996 ▪ 30+ años de experiencia en venta minorista ▪ Anteriormente ocupó varios puestos de liderazgo en Atlantic Richfield Company / British Petroleum
 **Scott Drew**	*COO* *S&F Banner Store Operations*	▪ Se unió a Smart & Final en 2010 ▪ 40+ años de experiencia en venta minorista ▪ Anteriormente ocupó varios puestos de liderazgo en Kroger (California, Indiana)
 **Matt Reeve**	*Senior VP* *Sales & Merchandising*	▪ Se unió a Smart & Final en 2004 ▪ 25+ años de experiencia en venta minorista ▪ Anteriormente ocupó varios puestos de liderazgo en Ralphs (división de Kroger)

Contribución Pro Forma - GCC / S&F

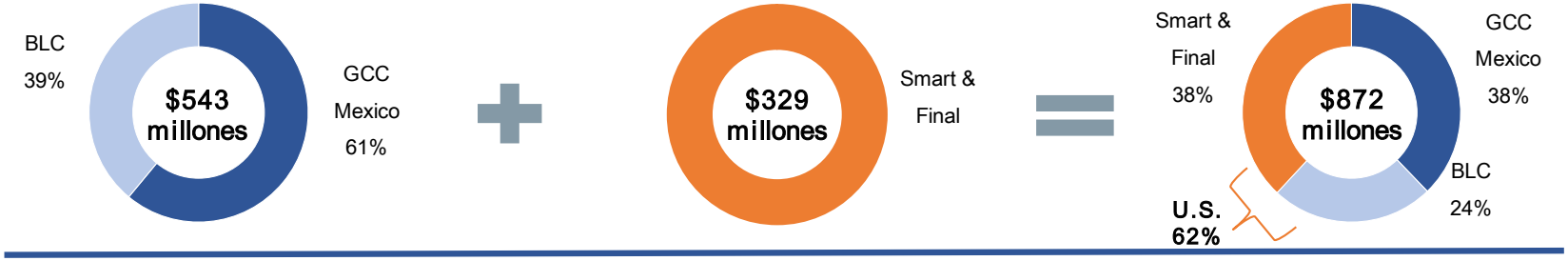
Numero Actual de Tiendas(1)



2020A Ventas Netas



2020A EBITDA



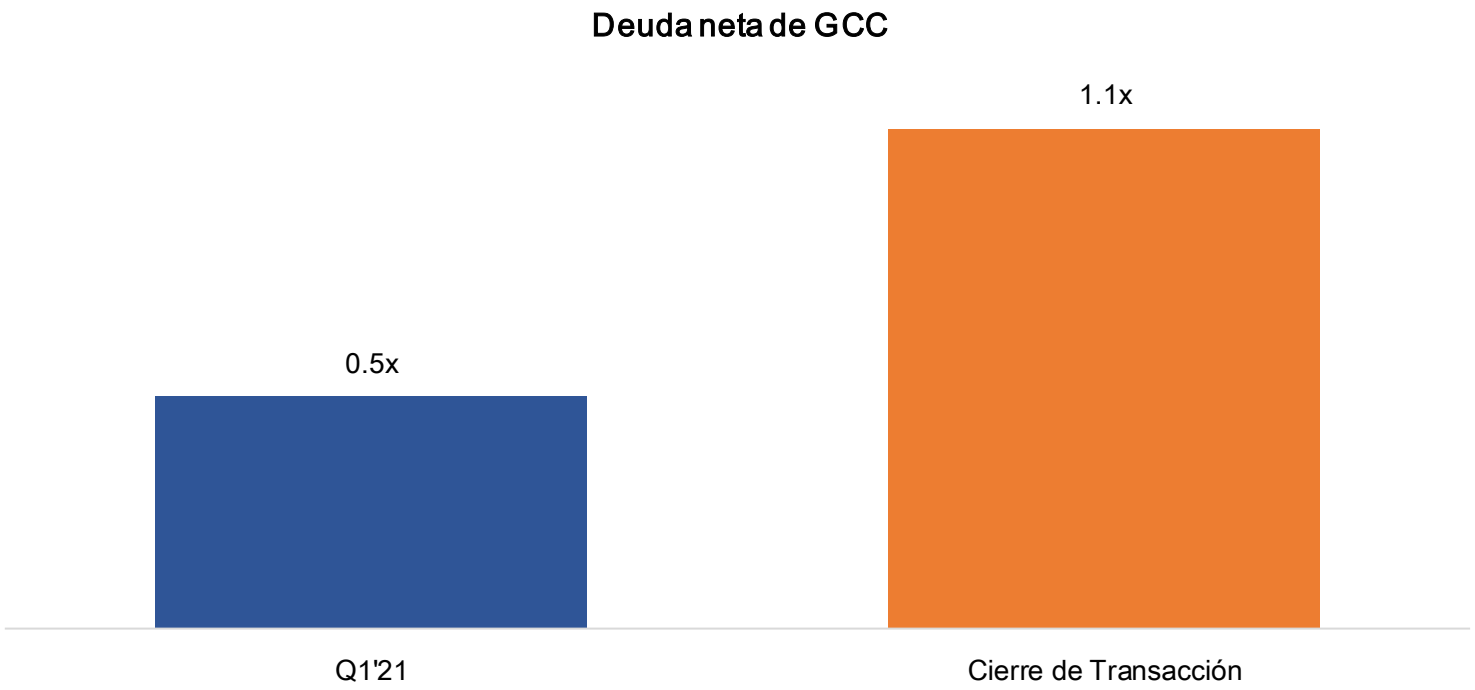
Nota: Pesos mexicanos convertidos a USD a una tasa de 19.8793 MXP por USD. Cifras presentadas en base a IFRS. Las cifras, no auditadas, están ajustadas de US GAAP a IFRS (principalmente para reflejar los efectos de IFRS 16) para propósitos del modelo de negocios y no estan revisadas por Deloitte. Las cifras también pueden diferir con nuestra declaración pro forma incluida en nuestro Folleto Informativo.

(1) Numero actual de tiendas al 31 de marzo de 2021.

Apalancamiento Pro Forma Modesto

Deuda Neta Pro Forma Consolidada a EBITDA

- Al cierre de la adquisición, se espera que la relación deuda neta pro forma consolidada a EBITDA de GCC sea 1.1x
- Desapalancamiento impulsado por un fuerte flujo de caja y sólidos fundamentos de EBITDA



Nota: Pesos mexicanos convertidos a USD a una tasa de 19.8793 MXP por USD. Cifras presentadas en base a IFRS.