

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados 3T23

Envigado, Colombia, noviembre 8 de 2023 - Almacenes Éxito S.A. ("Grupo Éxito" o "la Compañía") (BVC: ÉXITO / ADR: EXTO / BDR: EXCO32) anunció sus resultados para el tercer trimestre terminado en septiembre 30 de 2023 (3T23). Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (\$), a menos que se indique lo contrario, y expresadas en escala larga (billones pesos representan 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

Los resultados del 3T23 reflejaron el desempeño positivo de las operaciones internacionales parcialmente compensado por los desafíos macroeconómicos en Colombia y Argentina y efectos inflacionarios en las estructuras de costos y gastos

Hechos destacados

Financieros

- Los **Ingresos Operacionales consolidados** alcanzaron \$ 5,1 billones en 3T23 (+0,5% en COP y 9,1% excluyendo tipo de cambio), impulsados por un sólido crecimiento de las ventas retail provenientes de operaciones internacionales (en monedas locales y por encima del IPC), sólido negocio inmobiliario (+7,8%) y crecimiento omnicanal (+17%). En el periodo 9M23, los Ingresos Operacionales aumentaron 8,9% a \$15,7 billones (+11,7% excluyendo tipo de cambio).
- La **Utilidad bruta** totalizó \$1,28 billones en el tercer trimestre con un margen del 24,9% como porcentaje de los Ingresos operacionales (-60 pb) y reflejó la sólida contribución de los ingresos recurrentes del negocio inmobiliario (+16,5%) en Colombia y las exitosas estrategias comerciales en Uruguay, compensado por los requerimientos de inversión en precios. Durante los 9M23, la Utilidad bruta fue de \$4,1 billones y el margen de 25,8% (+39 pb).
- El **EBITDA recurrente**¹ fue de \$328.709 M durante el 3T23 con margen de 6,4% (-141 pb) y reflejó el sólido desempeño de las ventas de Uruguay y Argentina y el crecimiento inmobiliario (+7,8%) compensado por un difícil contexto de consumo principalmente en Colombia, mayores impuestos operacionales luego de la reforma tributaria aprobada el año anterior, presiones inflacionarias sobre la estructura e impactos cambiarios. Durante los 9M23, el EBITDA recurrente¹ alcanzó \$1,1 billones y un margen de 7,1% (-72 pb vs 9M22).
- Se presentó una **Pérdida Neta** de \$31.685 M durante el tercer trimestre de 2023, derivada de la contribución positiva de las operaciones retail internacionales (en ML), compensada por provisiones de TUYA, mayores gastos financieros vía tasas de interés y gastos no recurrentes relacionados con el proceso de escisión. Durante los 9M23, se obtuvo una Utilidad Neta de \$7.249 M, impulsada por una variación tributaria positiva y el aporte de la Utilidad neta de Argentina y Uruguay.

- **UPA²** fue de -\$24.4 por acción ordinaria en el trimestre (versus \$38,5 en 3T22) y fue de \$5,6 por acción ordinaria en 9M23 (versus \$136,2 en 9M22).
- El **CAPEX consolidado** en el 3T23 fue de \$145.527 M, 75% enfocado en actividades de expansión (retail e inmobiliario), innovación, omnicanal y transformación digital.

Hechos operacionales destacados

- **Omnicanal** creció 17% a nivel consolidado y alcanzó una participación de 10,7% en ventas (Col 13,5%, Uru 2,5%, Arg 4,0%) en el 3T23.
- La participación de los **formatos innovadores** en las ventas consolidadas alcanzó un 43,4% sobre las ventas (42% en Colombia en 3T23).
- La **expansión de tiendas últimos doce meses³** fue de 68 (54 Col, 7 Uru, 7 Arg), para un total de 643 tiendas en la región y 1,06 M m² de área de ventas.

(1) EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (2) La UPA considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022) (3) Expansión de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

I. Seguimiento a la estrategia ASG

Cero desnutrición

- Lactatón, la campaña de lactancia materna del Grupo Éxito lideró como tendencia #1 en X (Twitter).
- La Compañía realizó su XX Premio Anual de Nutrición Infantil, en donde reconoció el trabajo conjunto realizado con diversas organizaciones para mejorar las condiciones de nutrición infantil en el país.
- Grupo Éxito celebró el 20 aniversario de “Goticas”, el programa donde empleados, socios y clientes donaron para financiar la Fundación Éxito.

Mi planeta

- ICONTEC ratificó a Carulla Fresh Market, como marca Carbono Neutro por 4to año.
- En alianza con Garnier y Fundación Éxito, movilizamos a nuestros colaboradores en favor del voluntariado para sembrar manglares y limpiar playas.

Comercio sostenible

- La marca "Paissana", lanzada para apoyar el proceso de paz en comunidades rurales vulnerables, celebró un acuerdo con FENALCO (Federación Nacional de Comercio de Colombia) para promocionar sus productos dentro del sector retail.
- El 98% de nuestros proveedores de marcas propias de bienes de consumo han sido auditados para verificar el cumplimiento de la gestión ambiental y los derechos humanos.

Somos íntegros

- La Compañía ejecutó el 'Proyecto de Reducción de Capital' presentado por Companhia Brasileira de Distribuição (CBD), cuyo objetivo fue distribuir el 86,26% de su participación en Éxito a sus accionistas a través de una escisión. Así, se obtuvieron aprobaciones de la Comisión de Valores Mobiliários (CVM) de Brasil y de B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3), para cotizar y negociar Recibos de Depósito Brasileños (BDR) nivel II, en Novo Mercado y por la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC) y la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), para cotizar y negociar Recibos de Depósito Americanos (ADR) nivel II. La

Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) también aprobó la transferencia de las acciones ordinarias de Éxito objeto de la escisión.

- En consecuencia, el 23 de agosto de 2023, CBD distribuyó 1,080,556,276 acciones ordinarias de Éxito a sus tenedores, (equivalentes al 83.26% de las acciones ordinarias en circulación de Éxito), en forma de BDR de Éxito (bajo el ticker EXCO32, cada uno representando 4 acciones ordinarias de Éxito) y ADR de Éxito (bajo el símbolo EXTO, cada uno representando 8 acciones ordinarias de Éxito) de forma prorrateada, y retuvo el 13.31% de las acciones ordinarias en circulación de Éxito.
- Hasta el 2 de octubre de 2023, los tenedores de BDRs y ADRs de Éxito tuvieron derecho a solicitar la conversión de sus títulos en BDR, ADR o acciones ordinarias, sin que el respectivo depositario cobrara comisión de cancelación/emisión.
- El 1 de septiembre de 2023, CBD y Casino (principal accionista de Éxito luego de la escisión) informaron al mercado sobre la firma de un acuerdo de accionistas, el cual contenía ciertas disposiciones de gobierno corporativo, encaminadas a la continuidad del control del Grupo Casino sobre Éxito, así como ciertos principios y procedimientos dirigidos a coordinar y optimizar cualquier enajenación futura de las respectivas participaciones en Éxito.
- El 4 de septiembre de 2023, Grupo Éxito adquirió el 6,66% de la participación minoritaria en Grupo Disco por una inversión total cercana a \$124.000 millones; de esta manera, la Compañía consolidará el 69,15% (de 62,49%) de esta operación en Uruguay en el futuro.
- Grupo Éxito se ubicó en el puesto 7 como la Compañía colombiana con los más altos estándares de reputación, galardonado como el 1er retailer del país y nuestro Presidente se ubicó como el 5to líder más reconocido, según MERCO.
- 15 internos postpenados se graduaron de los programas de formación en gastronomía y emprendimiento del Grupo Éxito conocidos como “Segundas Oportunidades”.

Nuestra gente

- Celebramos el mes de la diversidad con beneficios para los colaboradores y el día internacional del “Braille”.
- Grupo Éxito trabajó en temas relacionados con el cuidado, la empatía, el respeto y la identidad en el contexto laboral.

Vida Sana

- La Compañía continuó promoviendo espacios saludables para los colaboradores e implementó “Muévete por tu salud” en 3 ciudades, además de incentivar actividades como alimentación saludable, actividad física y cuidado de la salud mental.

II. Estado de resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	4,912,100	4,901,047	0.2%	15,050,693	13,806,433	9.0%
Otros Ingresos Operacionales	219,377	202,798	8.2%	656,058	616,594	6.4%
Total Ingresos Operacionales	5,131,477	5,103,845	0.5%	15,706,751	14,423,027	8.9%
Costo de Ventas	(3,825,340)	(3,776,016)	1.3%	(11,575,402)	(10,685,110)	8.3%
Costo Depreciación y Amortización	(26,267)	(24,148)	8.8%	(79,132)	(72,866)	8.6%
Utilidad Bruta	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	4,052,217	3,665,051	10.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.9%</i>	<i>25.5%</i>	<i>(60) bps</i>	<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>39 bps</i>
Gastos O&AV	(977,428)	(928,831)	5.2%	(3,019,964)	(2,612,839)	15.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(139,636)	(129,340)	8.0%	(423,063)	(368,877)	14.7%
Total Gastos	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.8%</i>	<i>20.7%</i>	<i>104 bps</i>	<i>21.9%</i>	<i>20.7%</i>	<i>125 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	162,806	245,510	(33.7%)	609,190	683,335	(10.9%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(164) bps</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(86) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(26,289)	(6,080)	332.4%	(59,967)	1,438	(4270.2%)
Utilidad Operacional (EBIT)	136,517	239,430	(43.0%)	549,223	684,773	(19.8%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(203) bps</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(125) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(109,903)	(103,683)	6.0%	(308,025)	(246,219)	25.1%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(24,424)	(11,245)	117.2%	(74,529)	(28,008)	166.1%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	2,190	124,502	(98.2%)	166,669	410,546	(59.4%)
Impuesto Renta	4,997	(30,932)	116.2%	(32,871)	(130,706)	(74.9%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	7,187	93,570	(92.3%)	133,798	279,840	(52.2%)
Participación de no Controlantes	(38,872)	(43,633)	(10.9%)	(126,549)	(103,100)	22.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	(31,685)	49,937	(163.4%)	7,249	176,740	(95.9%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>1.0%</i>	<i>(160) bps</i>	<i>0.0%</i>	<i>1.2%</i>	<i>(118) bps</i>
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	(17.6%)	1,111,385	1,125,078	(1.2%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(141) bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(72) bps</i>
EBITDA Ajustado	277,996	381,673	(27.2%)	976,889	1,098,508	(11.1%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(140) bps</i>
EBITDA	302,420	392,918	(23.0%)	1,051,418	1,126,516	(6.7%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(181) bps</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(112) bps</i>

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(24.4)	38.5	N/A	5.6	136.2	(95.9%)

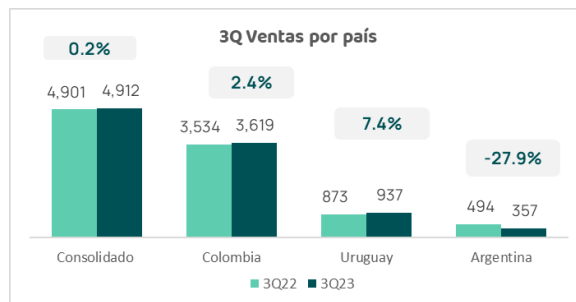
Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-7.8% en Ingresos operacionales y -5.2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2.5% y 1.4% en 9M23, respectivamente. EBITDA recurrente se refiere a utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de asociadas y empresas conjuntas. La UPA considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondientes a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022).

III. Desempeño de los Ingresos operacionales

- Los **Ingresos operacionales consolidados** crecieron 0,5% (9,1% excluyendo TC) a \$ 5,1 billones en 3T23 y un 8,9% a \$15,7 billones durante el período 9M23 en comparación con los mismos periodos del año anterior. Las **ventas consolidadas** aumentaron 0,2% (8,7% excluyendo el efecto del TC) y totalizaron \$4,9 billones durante el 3T23, las VMM crecieron 5,6% excluyendo el efecto calendario y se beneficiaron principalmente del crecimiento de las ventas de 7,4% en Uruguay (+8,7% en moneda local) y por encima de la inflación, la sólida evolución del negocio inmobiliario (+7,8%) y el Omnicanal (+17%, 10,7% de participación en las ventas) y la mayor contribución de los formatos innovadores (43,4% de las ventas consolidadas). La expansión últimos doce meses de 68 tiendas (54 en Colombia, 7 en Uruguay, 7 en Argentina) también contribuyó al resultado de las ventas.

La desaceleración en la tendencia de las ventas versus trimestres anteriores se relaciona con la tendencia de menor consumo observada en Colombia, afectado por la alta inflación y tasas de interés, lo que impactó principalmente a las categorías de no alimentos. Las ventas consolidadas crecieron 9,0% (+11,7% excluyendo efecto de TC) y totalizaron \$15,1 billones durante los 9M23 y las VMM crecieron 8,6% excluyendo efecto calendario, respecto al mismo periodo del año anterior. **Otros ingresos consolidados** crecieron 8,2% (17,8% excluyendo el efecto de TC) durante el 3T23, impulsados por mayores ingresos del negocio inmobiliario por arrendamientos y tasas administrativas (+7,8% en 3T, 13,2% en 9M) y crecieron 6,4% durante el período nueve meses a septiembre de 2023.

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	3,618,518	3,534,482	2.4%	936,993	872,514	7.4%	8.7%	356,605	494,474	(27.9%)	191.1%	4,912,100	4,901,047	0.2%	8.7%
Otros Ingresos Operacionales	195,754	172,118	13.7%	8,865	8,856	0.1%	1.3%	14,763	21,876	(32.5%)	172.4%	219,377	202,798	8.2%	17.8%
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%	945,858	881,370	7.3%	8.6%	371,368	516,350	(28.1%)	190.3%	5,131,477	5,103,845	0.5%	9.1%
in COP M	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	10,754,318	10,238,174	5.0%	3,135,046	2,405,612	30.3%	11.9%	1,161,952	1,163,070	(0.1%)	165.4%	15,050,693	13,806,433	9.0%	11.7%
Otros Ingresos Operacionales	583,472	545,805	6.9%	27,212	22,584	20.5%	3.5%	45,466	48,467	(6.2%)	149.2%	656,058	616,594	6.4%	11.2%
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%	3,162,258	2,428,196	30.2%	11.8%	1,207,418	1,211,537	(0.3%)	164.7%	15,706,751	14,423,027	8.9%	11.7%



Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% y -2,5% en ventas en 3T23 y 9M23, respectivamente). Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto cambiario de -1,2% en Uruguay en ventas en 3T23 y 16,4% en 9M23 y -75,2% en Argentina calculado con el tipo de cambio de cierre.

- Colombia:** Durante el tercer trimestre de 2023, los Ingresos Operacionales en el país crecieron 2,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Las Ventas aumentaron 2,4% en 3T23 y totalizaron \$3,6 billones y las VMM crecieron 0,7%. La operación en Colombia representó una participación cercana al 74% de las ventas consolidadas, beneficiadas por el sólido desempeño Omnicanal (+17%, 13,5% de participación en ventas) y el crecimiento del componente de alimentos (+5,6%) e incluyó una reducción de precios internos de 3,6 p.p versus inflación (IPC 11% últimos 12M a septiembre, 11,5% inflación de alimentos). Los formatos innovadores alcanzaron una participación del 42% en las ventas (+0,3 p.p. vs 3T22) durante el trimestre, y 54 tiendas incluidas en la base 12M provenientes de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones también contribuyeron al crecimiento de las ventas año a año.
- El resultado de ventas fue resiliente considerando que el consumo en Colombia continuó desacelerándose; el Índice de Confianza del Consumidor disminuyó a -17,9 durante este trimestre (vs -11,5 en 2022) debido a la incertidumbre económica y política y afectado por un menor crédito (por mayores tasas de interés). La desafiante tendencia macro y de menor consumo afectó las ventas de nuestra categoría de no alimentos (-5,3%); las ventas mismos metros crecieron 0,7% durante el trimestre.
- El crecimiento de Otros Ingresos (+13,7%) durante el 3T23, reflejó mayores ingresos del negocio inmobiliario por arrendamientos y tasas administrativas (+16,5% en 3T, 18% en 9M).

- Durante 9M23, los Ingresos operacionales crecieron 5,1% y alcanzaron \$11,3 billones; Las ventas totales y VMM registraron un crecimiento de 5% y 2,8%, respectivamente, respecto a los 9M22 e incluyeron el efecto negativo de 2 días sin IVA en la base.

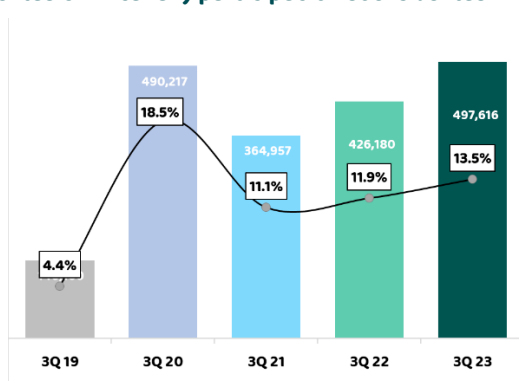
	3Q23				9M23			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (2)	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (2)
Variaciones								
VMM	0.7%	-0.8%	13.5%	-6.1%	2.8%	0.6%	16.5%	-0.6%
Total	2.4%	0.2%	12.8%	1.7%	5.0%	2.4%	15.7%	6.6%
Total MCOP	3,618,518	2,435,761	602,823	579,934	10,754,318	7,275,239	1,746,996	1,732,083

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de conversiones y excluye el efecto calendario de -1,5% en Colombia durante el 3T23 (1,9% en los segmentos Éxito, 0,1% en Carulla y 0,2% en LC). (2) Segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por \$47,2 en 9M23.

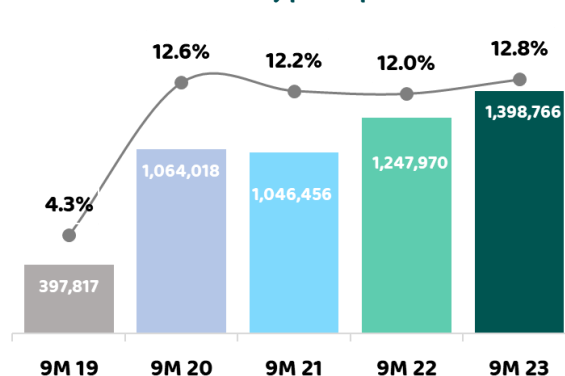
- El **segmento Éxito** representó aproximadamente el 67% de la mezcla de ventas en Colombia durante el 3T23 y el 68% en 9M23. El desempeño de las ventas del segmento en el trimestre reflejó la tendencia de menor consumo que afectó principalmente a la categoría electro (-5,3%), el cual contrarrestó parcialmente el resultado de los eventos comerciales “Megaprima” y “Días de Precios Especiales” y el crecimiento de la categoría frescos (+7,2%). Las 31 tiendas Éxito WOW también contribuyeron a los resultados durante este periodo y representaron una participación del 36% (+107 pb vs 3T22; +169 pb vs 9M22) sobre las ventas del segmento.
- El **segmento Carulla** representó aproximadamente el 17% de las ventas en Colombia en el trimestre y el 16% en 9M23. El segmento registró un sólido crecimiento de ventas doble dígito durante el 3T23 beneficiado por las ventas omnicanal (+46,2%, 25,7% de participación) impulsadas por el crecimiento del 120% del servicio Turbo-Fresh para entregas inferiores a 10 minutos con Rappi de última milla. El desempeño de la marca también fue impulsado por el crecimiento de ventas doble dígito en Medellín, Cali y Bogotá, el alto crecimiento también doble dígito de los productos de gran consumo y el desempeño de las 31 tiendas Fresh Market (63% de participación en las ventas del segmento, + 138 pbs vs 3T22; +141 pbs vs 9M22).

- El **segmento de bajo costo & otros** relacionados con las marcas Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, así como aliados, vendedores institucionales, terceros, venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representaron aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia durante el trimestre y los 9M23. El resultado de las ventas totales y las VMM (+1,7%, -6,1% en el 3T; +6,6%, -0,6% 9M), se vio afectado por un menor acceso de los consumidores al crédito y menor ingreso disponible y reflejó:
 - (i) La contribución de las 60 tiendas Surtimayorista (Ventas+3.9%, 5.5% de participación en ventas de Colombia) impulsadas por productos de gran consumo y expansión (+1 tienda durante el 3T23); durante los 9M23, las ventas aumentaron 10,8%, alcanzando una participación del 5,5% sobre el total ventas de Colombia).
 - (ii) El resultado de 77 tiendas Surtimax, que registraron un crecimiento en ventas de 0.8% y -1.5% en términos comparables. Durante los 9M23, registró un crecimiento de las ventas del 3,4% y del 2,3% en términos de VMM.
 - (iii) El desempeño de las 59 tiendas Super Inter (incluidas 37 Vecino, ventas +4.7% vs tiendas no reformadas a la fecha), que disminuyeron las ventas en 2.5% y las VMM en 2.3% durante el tercer trimestre, debido a una mayor base. Las ventas en los 9M23 se redujeron 0,7% y 0,4% en términos de VMM.
 - (iv) La contribución a las ventas de 1,889 aliados (+520 12M) las cuales ascendieron a \$67.000 M (+10% versus 3T22); Durante los 9M23 alcanzaron \$169.000 M (+12,3% versus 9M22).
 - (v) Un sólido desempeño de la aplicación MiSurtii durante el trimestre con ventas que crecieron 58% a \$26.000 M; durante los 9M23 crecieron 53% a \$54.000 M y reportaron 111.900 pedidos.
- Las ventas **Omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, Marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual), crecieron 16,8% durante el 3T23 versus 3T22 y alcanzaron \$497,6 mil M, una participación sobre ventas totales de 13,5% (vs 11,9% en 3T22), impulsado por el crecimiento doble dígito de la categoría de alimentos (+25,5%, 12,8% /ventas). Durante los 9M23, las ventas omnicanal alcanzaron \$1,4 billones (+12,1%, 12,8% participación en ventas) versus los 9M22, impulsadas por las ventas de alimentos (+26%, participación 11,8%). Las ventas de no alimentos crecieron un 2% durante el 3T23 y disminuyeron un 6,2% durante los 9M23, debido a 2 días sin IVA presentes en la base y afectados por los desafíos macro como mayores tasas de interés y menor ingreso disponible.

Ventas Omnicanal y participación sobre ventas



Ventas Omnicanal y participación sobre ventas



Los principales resultados durante el tercer trimestre y nueve meses de 2023 comparados con los mismos periodos del año 2022, fueron los siguientes:

- Pedidos: 5,1 M (+45% en 3T23) y alcanzaron los 14 M en pedidos (+52,3%) durante 9M23.
- Comercio electrónico: ventas totalizaron \$184.000 M durante el 3T23 y \$550.000 M durante los 9M23
- Marketplace: ventas crecieron un 46,4% (28% de participación en ventas de no alimentos) durante el 3T23 y crecieron un 26,8% (29% de participación en no alimentos) durante los 9M23.
- Apps: durante el 3T23 las ventas fueron \$36.000 M (+55%), 147.000 pedidos, 513.000 descargas (+46,5%). Durante el periodo 9M23 las ventas alcanzaron \$97.000 M (+71%), +385.000 pedidos con 1,5 M de descargas (+31%).
- Ventas de Mi Surtii: por \$26.000 M (+58%), 50.000 pedidos durante 3T23 y \$54.000 M (+53%), 111.900 pedidos durante 9M23.
- Rappi: las entregas crecieron 53% durante el 3T23 y 65% durante los 9M23.
- Los pedidos de Turbo crecieron 82% y alcanzaron una participación de 58% en las ventas a través de Rappi durante el 3T23 y las ventas crecieron 113% con una participación de 56% en las ventas a través de Rappi, impulsadas por el crecimiento en las ventas de alimentos durante los 9M23.

- ✓ **Uruguay:** Durante el tercer trimestre las ventas crecieron un 7,4% (+8,7% y las VMM 7,7% en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones). El desempeño de las ventas totales y VMM en Uruguay durante el 3T23 estuvo por encima de la inflación reportada (3,9%) y generó ganancias de participación de mercado (+2,3 p.p. a 50,1% según Scentia a agosto de 2023), impulsado por: (i) el resultado positivo de las actividades comerciales (ii) la contribución de las 29 tiendas Fresh Market (+8,8%, +80 pb por encima de las tiendas regulares, 57,7% de participación en ventas), (iii) la omnicanalidad (+4,6%) y (iv) la adquisición de 2 supermercados independientes. El resultado se vio parcialmente afectado por sequías, una mayor base (tiendas de Punta del Este) y flujos de consumo hacia Argentina. Uruguay contribuyó con cerca del 19% de las ventas consolidadas durante el 3T23 y el 21% durante los 9M23. La inflación de los últimos 12 meses a septiembre fue de 3,9% (vs 5,98% reportada al 2T23) y el componente de alimentos continuó como uno de los principales pilares y creció 4,9% (vs. 13,3% en el 3T22). Durante los 9 meses del año, las ventas totales y VMM crecieron 11,9% y 11,2%, respectivamente, con relación al mismo período del año pasado.

3Q23			9M23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
936,993	8.7%	7.7%	3,135,046	11.9%	11.2%

Nota: VMM en moneda local, incluyendo el efecto de conversiones y excluyendo el efecto calendario de 0,1% en Uruguay en 3T23.

Argentina: Los Ingresos operacionales disminuyeron un 28,1% (+190,3% en moneda local) y reflejaron una disminución de las ventas del 27,9% (+191,1% y un crecimiento de VMM del 144,7% en moneda local, incluyendo el efecto de las conversiones). El desempeño de las ventas totales y VMM en moneda local estuvo por encima de la inflación 12M reportada (138,3%, vs 120,7% a junio según Ecolatina). La operación en Argentina contribuyó con cerca de 7,0% en el 3T23 y 8,0% durante los 9M23 a las ventas consolidadas y los resultados en pesos colombianos reflejaron un efecto cambiario de -75,2% y 62,4%, respectivamente. Los Ingresos operacionales en 3T23 fueron impulsados por: (i) el desempeño del formato Cash and Carry (11 tiendas MiniMayoristas, 17,8% de participación

sobre ventas), (ii) el desempeño omnicanal (+129%, 4.0% de participación), y (iii) mayores ingresos inmobiliarios (+172,4% en moneda local) por mejores tendencias comerciales y sólidos niveles de ocupación (94%). Durante el periodo de 9 meses, las ventas totales y VMM crecieron 165,4% y 125,9%, respectivamente, comparado con el mismo periodo del año anterior.

3Q23			9M23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
356,604	191.1%	144.7%	1,161,952	165.4%	125.9%

Nota: VMM en moneda local, incluyendo el efecto de conversiones y excluyendo el efecto calendario de 1,2% en Argentina en 3T23.

IV. Desempeño Operacional

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidated			
in COPM	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%	945,858	881,370	7.3%	8.6%	371,368	516,350	(28.1%)	190.3%	5,131,477	5,103,845	0.5%	9.1%
Utilidad Bruta	822,127	815,655	0.8%	337,803	307,444	9.9%	11.2%	119,940	180,543	(33.6%)	168.1%	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	9.9%
Margen Bruto	21.6%	22.0%	(45) bps	35.7%	34.9%	83 bps		32.3%	35.0%	(267) bps		24.9%	25.5%	(60) bps	
Total Gastos	(735,015)	(658,440)	11.6%	(277,916)	(238,414)	16.6%	18.0%	(104,133)	(161,317)	(35.4%)	160.5%	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	19.6%
Gastos/Ing Op	(19.3%)	(17.8%)	(151) bps	(29.4%)	(27.1%)	(233) bps		(28.0%)	(31.2%)	320 bps		(21.8%)	(20.7%)	(104) bps	
EBITDA Recurrente	226,065	284,702	(20.6%)	80,267	87,800	(8.6%)	(7.5%)	22,377	26,457	(15.4%)	241.3%	328,709	398,998	(17.6%)	(13.1%)
Margen EBITDA Recurrente	5.9%	7.7%	(175) bps	8.5%	10.0%	(148) bps		6.0%	5.1%	90 bps		6.4%	7.8%	(141) bps	

in COPM	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%	3,162,258	2,428,196	30.2%	11.8%	1,207,418	1,211,537	(0.3%)	164.7%	15,706,751	14,423,027	8.9%	11.7%
Utilidad Bruta	2,523,252	2,409,842	4.7%	1,125,621	839,064	34.2%	15.2%	403,344	416,014	(3.0%)	157.5%	4,052,217	3,665,051	10.6%	14.4%
Margen Bruto	22.3%	22.3%	(9) bps	35.6%	34.6%	104 bps		33.4%	34.3%	(93) bps		25.8%	25.4%	39 bps	
Total Gastos	(2,208,014)	(1,949,003)	13.3%	(851,417)	(641,794)	32.7%	13.9%	(383,596)	(390,919)	(1.9%)	160.7%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%	21.1%
Gastos/Ing Op	(19.5%)	(18.1%)	(140) bps	(26.9%)	(26.4%)	(49) bps		(31.8%)	(32.3%)	50 bps		(21.9%)	(20.7%)	(125) bps	
EBITDA Recurrente	729,790	836,168	(12.7%)	338,403	247,987	36.5%	17.2%	43,192	40,792	5.9%	181.3%	1,111,385	1,125,078	(1.2%)	(2.5%)
Margen EBITDA Recurrente	6.4%	7.8%	(132) bps	10.7%	10.2%	49 bps		3.6%	3.4%	21 bps		7.1%	7.8%	(72) bps	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% en ingresos y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente. (1) El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

Utilidad bruta consolidada disminuyó 1,8% (creció 9,9% excluyendo el tipo de cambio) durante el 3T23 y el margen fue de 24,9% (-60 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales en comparación con el mismo periodo del año anterior. La utilidad bruta en Colombia durante el 3T23 registró un crecimiento estable (+0,8%) y el margen se redujo 45 pbs por la sólida contribución de los ingresos recurrentes del negocio inmobiliario (+16,5%) durante el trimestre compensado por la inversión en precio para mejorar las ventas en medio de una fuerte desaceleración del consumo y niveles aún elevados de inflación. En Uruguay, la utilidad bruta creció 9,9% (+11,2% en moneda local) durante el 3T23 y el margen bruto ganó 83 pb a 35,7% como porcentaje de los ingresos operacionales, gracias a un sólido desempeño y exitosas estrategias comerciales derivadas de un cambio en la mezcla promocional y mayor participación del concepto Fresh Market (+6,2 p.p vs 3T22). En Argentina, el margen bruto disminuyó 33,6% (creció un 168,1% en moneda local) y el margen bruto se redujo 267 pb hasta el 32,3% debido a una mayor participación del formato Cash and Carry en los resultados (17,8% sobre las ventas) e inversiones en precio de requeridas para mejorar los niveles de ventas.

El resultado de la utilidad bruta consolidada creció un 10,6% (+14,4% excluyendo el tipo de cambio) durante los primeros nueve meses del año y el margen ganó 39 pb hasta el 25,8% en comparación con el mismo periodo del año 2022. El desempeño en lo que va del año reflejó un margen estable en Colombia y una sólida ganancia de 104 pb en el margen de Uruguay, parcialmente compensada por una disminución de 93 pb en el margen de Argentina.

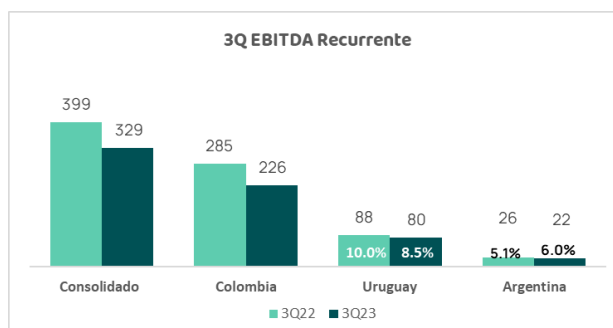
El **EBITDA Recurrente¹ consolidado** alcanzó \$328.709 M durante el 3T23, una disminución de 17,6% (-13,1% excluyendo tipo de cambio) respecto al mismo periodo del año pasado y el margen fue de 6,4% (-141 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales.

El resultado en el trimestre reflejó: (i) aumento de otros ingresos (+8,2%) impulsados por ingresos inmobiliarios por arrendamientos y tasas administrativas (+7,8%), (ii) un efecto cambiario negativo de -1,2% en los resultados en Uruguay y de -75,2 % en Argentina y el resultado de Colombia afectado por:

(i) Menores ventas de categorías no alimentos, afectadas por mayores tasas de interés y menor poder adquisitivo, menor consumo de bienes duraderos y semi duraderos.

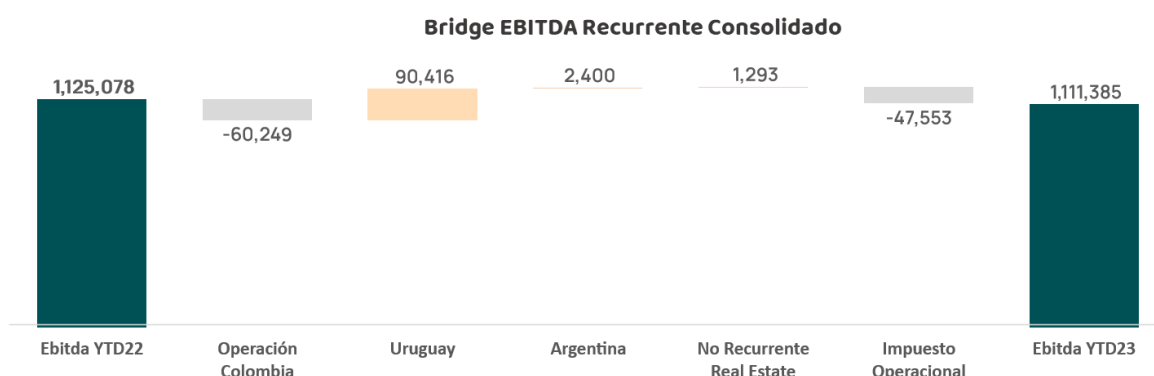
(ii) Una estructura de costos/gastos que creció por encima de los niveles de ventas debido a presiones inflacionarias, sin embargo, a un ritmo más lento versus trimestres anteriores impulsados por planes de acción internos.

(iii) Un mayor impuesto operacional en el trimestre debido a la reforma tributaria aprobada en Colombia en 2022 (\$15.829 M en el país).



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

El EBITDA recurrente¹ consolidado durante los 9M23 alcanzó \$1.111.385 M con una disminución de 1,2% (-2,5% excluyendo tipo de cambio) respecto al mismo periodo del año anterior y un margen de 7,1% (-72 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales, el desempeño reflejó: (i) la sólida evolución comercial en Uruguay y Argentina, (ii) aumento de otros ingresos (+6,4%) impulsados por ingresos inmobiliarios por arrendamientos y tasas administrativas (+16,7%), (iii) un efecto cambiario positivo del 16% en los resultados en Uruguay, compensado por el efecto cambiario negativo del 62% en Argentina y el resultado de Colombia afectado por desafíos macroeconómicos sobre el consumo, efectos extraordinarios relacionados con dos días sin IVA (1 en el 1T23 y 1 en 2T23) y un mayor impuesto operacional durante 2023 (\$47.500 M en Colombia).



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

Colombia: El EBITDA recurrente disminuyó 20,6% durante el 3T23 en comparación con 3T22 y el margen fue de 5,9% (-175 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. Este resultado reflejó: Ingresos operacional afectados por (i) un menor consumo principalmente en categorías de no alimentos debido a las altas tasas de interés, ii) una desaceleración de la inflación de alimentos, inversión de precios en medio de presiones inflacionarias sobre costos y gastos y iii) mayores impuestos operacionales de \$15.829 M debido a la reforma tributaria aprobada en 2022 que compensó el sólido desempeño y aporte del negocio inmobiliario que creció un 16,5%. El EBITDA recurrente disminuyó 12,7% en el periodo 9M23 en comparación con 9M22 y el margen fue del 6,4% (-132 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales.

Bridge EBITDA Recurrente Colombia



Bridge EBITDA Recurrente Colombia



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

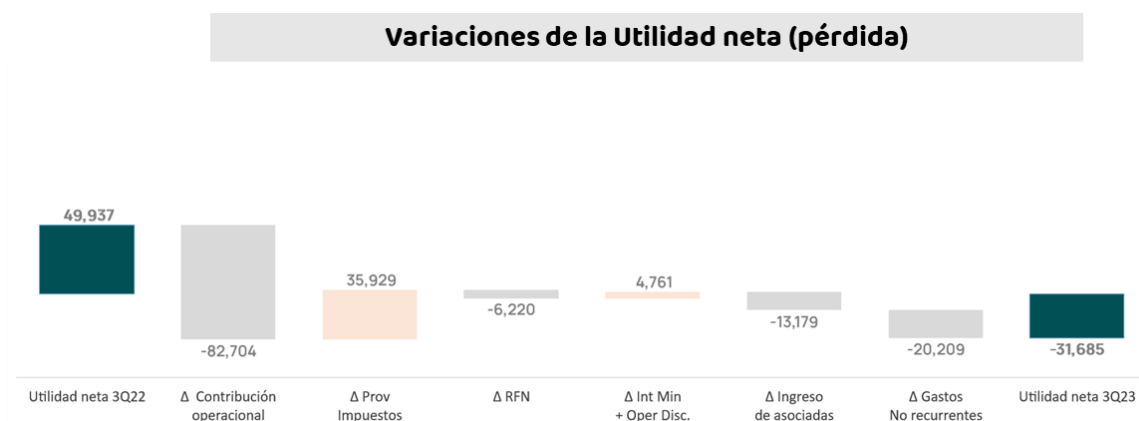
Uruguay: El EBITDA recurrente disminuyó 8,6% (-7,5% en moneda local) durante el 3T23 vs 3T22 para un margen de 8,5% (-148 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales y reflejó un crecimiento de los gastos por encima del incremento en las ventas debido a mayores costos laborales relacionados con la provisión de bonificaciones en Disco, mayor número de FTE debido a la expansión de las tiendas y gastos de mercadeo. El EBITDA recurrente creció 36,5% (17,2% en moneda local) durante los 9M23 respecto al mismo periodo del año anterior, para un margen del 10,7% (+49 pbs). La operación continuó como la unidad de negocio más rentable del grupo.

Argentina: El EBITDA recurrente disminuyó 15,4% (creció 241,3% en moneda local) durante el 3T23 en comparación con el mismo periodo del 2022 para un margen de 6,0% (+90 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales y reflejó un sólido crecimiento en ingresos que los cuales diluyeron los costos y gastos, a pesar de la alta inflación y un efecto cambiario negativo. El EBITDA recurrente creció 5,9% (181,3% en moneda local) durante los 9M23 respecto al mismo periodo del año anterior, para un margen del 3,6% (+21 pbs).

III. Utilidad (pérdida) neta de Grupo

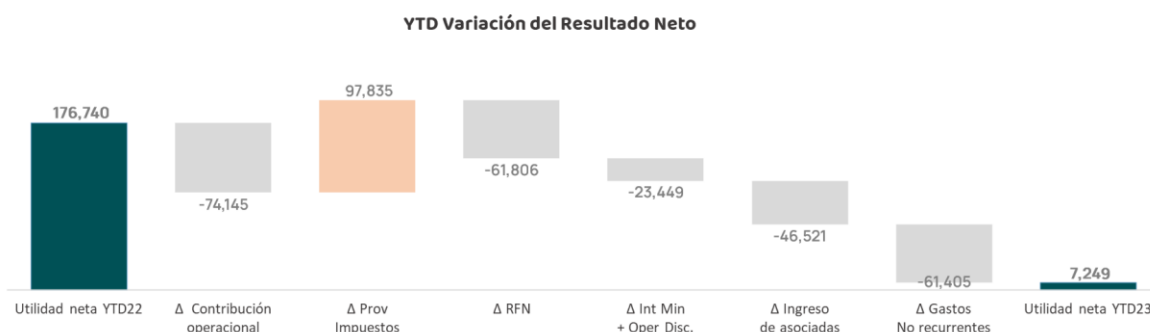
Durante el 3T23 la Compañía reportó una Pérdida Neta de \$31.685 M y el resultado reflejó la contribución de utilidad neta de las operaciones internacionales y variaciones positivas del impuesto a la renta, compensadas por variaciones negativas de:

- (i) desafíos macroeconómicos y de consumo en Colombia; mayores gastos financieros por mayores intereses, ya que el Banco Central mantuvo la tasa repo en 13.25% durante el 3T23 para controlar la inflación (+325 pb vs 3T22).
- (ii) Mejor desempeño en Uruguay y Viva que generó un mayor interés minoritario.
- (iii) Participación de TUYA en la utilidad afectada por mayores provisiones.
- (iv) Gastos no recurrentes explicados por los procesos de escisión y listado en bolsa.



Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% en Ingresos operacionales y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente).

El Grupo Éxito obtuvo una utilidad neta de \$7.249 M durante el periodo acumulado a septiembre de 2023 por variaciones positivas en el Impuesto a la Renta.



Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% en Ingresos operacionales y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente).

Utilidad por acción (UPA)

- La UPA diluida fue de -\$24,4 por acción ordinaria durante el 3T23 en comparación con los \$38,5 reportados en el 3T22 y de \$5,6 por acción ordinaria durante los 9M23 en comparación con los \$136,2 reportados en el mismo periodo del año anterior, considerando el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra finalizada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022).

V. CapEx y expansión

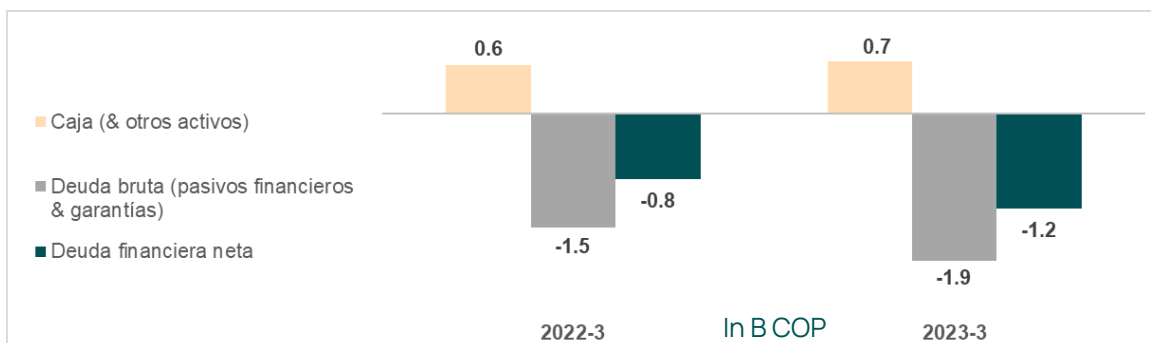
CapEx

- Las inversiones consolidadas durante el 3T23 alcanzaron \$145.527 M y \$418.547 M durante los nueve meses de 2023, de los cuales el 75% y el 69%, respectivamente, se destinaron a actividades de expansión, innovación, omnicanal y transformación digital durante el período, y el resto, al mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualizaciones de sistemas informáticos y logística.
- El 4 de septiembre de 2023, Grupo Éxito adquirió el 6,66% de la participación minoritaria de Grupo Disco por una inversión total cercana a \$124.000 M, por lo tanto, la Compañía consolidará el 69,15% (de 62,49%) de esta operación en Uruguay.

Expansión retail

- Durante el 3T23, la Compañía abrió 1 tienda Surtimayorista y 1 Surtimax y ejecutó la conversión de otras 4 tiendas al formato Carulla Express en Colombia, lo que incrementó las áreas de ventas en 9.894 m² en el país. En Uruguay, la Compañía adquirió 2 tiendas que iniciaron operaciones bajo la marca Devoto, lo que sumó 836 m² de área de ventas en el país.
- En los últimos doce meses, el Grupo Éxito sumó 68 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (54 en Colombia, 7 en Uruguay y 7 en Argentina). La Compañía totalizó 643 tiendas retail, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 511 en Colombia, 96 en Uruguay y 36 en Argentina y el área de ventas consolidada alcanzó 1,06 M metros cuadrados. El conteo de tiendas no incluyó a los 1.889 aliados en Colombia

IV. Caja y deuda a nivel holding¹



Nota: Números expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales. (2) Flujo de efectivo libre (FCF) = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades operativas + Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión + Variación de cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamiento pagados + Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones para los últimos 12 M por cada línea); el flujo de caja ha sido re expresado para alinearlos con los estados financieros.

en miles de millones de pesos	12M 3T 2023	12M 3T 2022	Var
EBITDA	880	1,063	-17.2%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(392)	(358)	9.3%
Resultado operacional antes de cambios en el capit	365	601	-39.2%
Movimientos por impuestos	(11)	(116)	-90.7%
Movimientos por capital de trabajo	26	(74)	-135.0%
Inversión de capital	(532)	(339)	57.1%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversic	(152)	72	-311.4%
Dividendos recibidos	256	157	63.2%
Flujo de caja libre	103	229	-54.9%
Flujo de caja para los accionistas	(136)	222	-161.2%

- Los dividendos de las filiales permitieron cubrir las necesidades de inversión de la compañía y los pagos a los accionistas
- La Inversión para aumentar participación en la operación rentable de Disco, explicó \$124.000 M de CapEx (FCF² en línea con resultados 12M 2022 al excluirla).
- Presiones sobre los gastos financieros por tasas repo³ mas altas.
- Deuda bruta aumentó 29% (\$427.000 M) principalmente relacionada con necesidades estacionales

V. Conclusiones

- Se completaron los procesos de escisión y listado, con mayores volúmenes negociados de acciones en los 3 mercados.
- Desempeño resiliente de los Ingresos Operacionales consolidados impulsados por Uruguay y Argentina.
- Ingresos operacionales de Colombia crecieron 2,9% en 3T23 (+5,1% 9M23) y reflejaron una menor tendencia del consumo afectada por un mayor costo del crédito.
- Los ingresos operacionales consolidados crecieron 0,5% (+9,1% excluyendo el efecto cambiario) durante el 3T23 y aumentaron 8,9% en 9M23 (+11,7% excluyendo TC).
- El resultado operacional reflejó presiones inflacionarias sobre la estructura de costos y gastos durante el 3T23, pero se registraron ganancias de 39 pb a nivel de margen bruto (a 25,8%) durante los 9M23.
- Avances en proyectos comerciales clave: expansión de formatos clave, Viva Malls y retail colaborativo con Aliados y Mi Surtii.
- La compañía registró una Pérdida Neta de \$31.685 millones durante el 3T23 por efecto del negocio de tarjetas de crédito, mayores gastos financieros vía tasas de interés y gastos no recurrentes relacionados al proceso de escisión, mientras que alcanzó una Utilidad Neta de \$7.249 millones en el periodo de 9 meses de 2023.

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario (-7,8% a Ingresos Netos en 3T23 y -2,5% en 9M23, respectivamente. El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales.

VI. Conferencia de resultados

Teleconferencia de resultados

Almacenes Éxito S.A. (BVC: EXITO/ NYSE: EXTO / B3: EXCO32)

Le invita a participar en su teleconferencia de

Resultados del tercer trimestre de 2023

Fecha: jueves, noviembre 9 de 2023

Hora: 9:00 a.m. hora New York

9:00 a.m. hora Colombia

Presentando por Grupo Éxito:

Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente

Ivonne Windmuller, Vicepresidenta Financiera

María Fernanda Moreno, Directora de Relación con Inversionistas

Para participar, por favor haga clic aquí:

[Join Microsoft Teams Meeting](#)

Los resultados del 3T23 estarán acompañados por una presentación que estará disponible en el sitio web de la Compañía www.grupoexito.com.co bajo "Accionistas e inversionistas" en el siguiente link: <https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

Próxima publicación de resultados financieros

Cuarto trimestre/ año 2023 – TBC

VII. Anexos

Notas:

- Los números están expresados en escala larga, mil millones de pesos representan 1.000.000.000.000.
- Los crecimientos y variaciones se expresan respecto al mismo periodo del año anterior, salvo que se indique lo contrario.
- Las sumas y porcentajes pueden reflejar discrepancias debido al redondeo de cifras.
- Todos los márgenes se calculan como porcentaje de los Ingresos Operacionales.

Glosario:

- Resultados Colombia: consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- Resultados consolidados: Almacenes Éxito y subsidiarias colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina.
- EBITDA ajustado: Utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más resultados de asociadas y compañías conjuntas.
- UPA: Utilidad por acción calculada sobre una base completamente diluida.
- Resultado Financiero: impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, Tipo de cambio y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- Flujo de caja libre (FCL) = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de operación más Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión más Variación de cuentas por cobrar en nombre de terceros más Pasivos por arrendamiento pagados más Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones de los últimos 12 M para cada línea); el flujo de caja ha sido re expresado para alinearlos con los estados financieros. GLA: Gross Leasable Area.
- (GMV): Valor bruto de mercancía
- GLA: Gross leaseable área – Área arrendable
- Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas e internacionales.

- Ingresos Operacionales: Ingresos totales relacionados con ventas retail y otros ingresos.
- Ventas: ventas relacionadas con el negocio retail
- Otros Ingresos: Ingresos relativos a los Negocios complementarios (inmobiliario, seguros, viajes, etc.) y otros ingresos.
- EBITDA recurrente: Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Utilidad operacional ajustada por otros ingresos (gastos) no recurrentes
- Utilidad operacional recurrente (ROI): Utilidad bruta ajustada por gastos de administración y ventas y D&A
- VMM: ventas mismos metros incluyendo el efecto de conversiones de tiendas y excluyendo el efecto calendario

1. Estado de resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	4,912,100	4,901,047	0.2%	15,050,693	13,806,433	9.0%
Otros Ingresos Operacionales	219,377	202,798	8.2%	656,058	616,594	6.4%
Total Ingresos Operacionales	5,131,477	5,103,845	0.5%	15,706,751	14,423,027	8.9%
Costo de Ventas	(3,825,340)	(3,776,016)	1.3%	(11,575,402)	(10,685,110)	8.3%
Costo Depreciación y Amortización	(26,267)	(24,148)	8.8%	(79,132)	(72,866)	8.6%
Utilidad Bruta	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	4,052,217	3,665,051	10.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.9%</i>	<i>25.5%</i>	<i>(60) bps</i>	<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>39 bps</i>
Gastos O&AV	(977,428)	(928,831)	5.2%	(3,019,964)	(2,612,839)	15.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(139,636)	(129,340)	8.0%	(423,063)	(368,877)	14.7%
Total Gastos	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.8%</i>	<i>20.7%</i>	<i>104 bps</i>	<i>21.9%</i>	<i>20.7%</i>	<i>125 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	162,806	245,510	(33.7%)	609,190	683,335	(10.9%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(164) bps</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(86) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(26,289)	(6,080)	332.4%	(59,967)	1,438	(4270.2%)
Utilidad Operacional (EBIT)	136,517	239,430	(43.0%)	549,223	684,773	(19.8%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(203) bps</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(125) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(109,903)	(103,683)	6.0%	(308,025)	(246,219)	25.1%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(24,424)	(11,245)	117.2%	(74,529)	(28,008)	166.1%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	2,190	124,502	(98.2%)	166,669	410,546	(59.4%)
Impuesto Renta	4,997	(30,932)	116.2%	(32,871)	(130,706)	(74.9%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	7,187	93,570	(92.3%)	133,798	279,840	(52.2%)
Participación de no Controlantes	(38,872)	(43,633)	(10.9%)	(126,549)	(103,100)	22.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	(31,685)	49,937	(163.4%)	7,249	176,740	(95.9%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>1.0%</i>	<i>(160) bps</i>	<i>0.0%</i>	<i>1.2%</i>	<i>(118) bps</i>
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	(17.6%)	1,111,385	1,125,078	(1.2%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(141) bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(72) bps</i>
EBITDA Ajustado	277,996	381,673	(27.2%)	976,889	1,098,508	(11.1%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(140) bps</i>
EBITDA	302,420	392,918	(23.0%)	1,051,418	1,126,516	(6.7%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(181) bps</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(112) bps</i>

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(24.4)	38.5	N/A	5.6	136.2	(95.9%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-7,8% en Ingresos operacionales y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente. EBITDA recurrente se refiere a Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de asociadas y empresas conjuntas. Las UPA consideran el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondientes a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022).

2. Estado de Resultados por país

Colombia

Uruguay

Argentina

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var
Ventas Netas	3,618,518	3,534,482	2.4%	936,993	872,514	7.4%	356,605	494,474	(27.9%)
Otros Ingresos Operacionales	195,754	172,118	13.7%	8,865	8,856	0.1%	14,763	21,876	(32.5%)
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%	945,858	881,370	7.3%	371,368	516,350	(28.1%)
Costo de Ventas	(2,967,640)	(2,868,018)	3.5%	(606,088)	(572,251)	5.9%	(251,633)	(336,261)	(25.2%)
Costo Depreciación y Amortización	(24,505)	(22,927)	6.9%	(1,967)	(1,675)	17.4%	205	454	(54.8%)
Utilidad Bruta	822,127	815,655	0.8%	337,803	307,444	9.9%	119,940	180,543	(33.6%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(45) bps</i>	<i>35.7%</i>	<i>34.9%</i>	<i>83 bps</i>	<i>32.3%</i>	<i>35.0%</i>	<i>(267) bps</i>
Gastos O&AV	(620,567)	(553,880)	12.0%	(259,503)	(221,319)	17.3%	(97,358)	(153,632)	(36.6%)
Gasto Depreciación y Amortización	(114,448)	(104,560)	9.5%	(18,413)	(17,095)	7.7%	(6,775)	(7,685)	(11.8%)
Total Gastos	(735,015)	(658,440)	11.6%	(277,916)	(238,414)	16.6%	(104,133)	(161,317)	(35.4%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>17.8%</i>	<i>151 bps</i>	<i>29.4%</i>	<i>27.1%</i>	<i>233 bps</i>	<i>28.0%</i>	<i>31.2%</i>	<i>(320) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	87,112	157,215	(44.6%)	59,887	69,030	(13.2%)	15,807	19,226	(17.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.3%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(196) bps</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(150) bps</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.7%</i>	<i>53 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(25,285)	(8,697)	190.7%	(69)	(236)	(70.8%)	(935)	2,853	(132.8%)
Utilidad Operacional (EBIT)	61,827	148,518	(58.4%)	59,818	68,794	(13.0%)	14,872	22,079	(32.6%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.6%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(239) bps</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(148) bps</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(27) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(98,150)	(75,035)	30.8%	(2,480)	(2,337)	6.1%	(9,273)	(26,272)	(64.7%)
EBITDA Recurrente	226,065	284,702	(20.6%)	80,267	87,800	(8.6%)	22,377	26,457	(15.4%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(175) bps</i>	<i>8.5%</i>	<i>10.0%</i>	<i>(148) bps</i>	<i>6.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>90 bps</i>

Colombia

Uruguay

Argentina

en millones de pesos colombianos	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	10,754,318	10,238,174	5.0%	3,135,046	2,405,612	30.3%	1,161,952	1,163,070	(0.1%)
Otros Ingresos Operacionales	583,472	545,805	6.9%	27,212	22,584	20.5%	45,466	48,467	(6.2%)
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%	3,162,258	2,428,196	30.2%	1,207,418	1,211,537	(0.3%)
Costo de Ventas	(8,741,134)	(8,306,528)	5.2%	(2,030,469)	(1,584,567)	28.1%	(804,514)	(794,831)	1.2%
Costo Depreciación y Amortización	(73,404)	(67,609)	8.6%	(6,168)	(4,565)	35.1%	440	(692)	163.6%
Utilidad Bruta	2,523,252	2,409,842	4.7%	1,125,621	839,064	34.2%	403,344	416,014	(3.0%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.3%</i>	<i>22.3%</i>	<i>(9) bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.6%</i>	<i>104 bps</i>	<i>33.4%</i>	<i>34.3%</i>	<i>(93) bps</i>
Gastos O&AV	(1,866,866)	(1,641,283)	13.7%	(793,386)	(595,642)	33.2%	(359,712)	(375,914)	(4.3%)
Gasto Depreciación y Amortización	(341,148)	(307,720)	10.9%	(58,031)	(46,152)	25.7%	(23,884)	(15,005)	59.2%
Total Gastos	(2,208,014)	(1,949,003)	13.3%	(851,417)	(641,794)	32.7%	(383,596)	(390,919)	(1.9%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.5%</i>	<i>18.1%</i>	<i>140 bps</i>	<i>26.9%</i>	<i>26.4%</i>	<i>49 bps</i>	<i>31.8%</i>	<i>32.3%</i>	<i>(50) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	315,238	460,839	(31.6%)	274,204	197,270	39.0%	19,748	25,095	(21.3%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.8%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(149) bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>55 bps</i>	<i>1.6%</i>	<i>2.1%</i>	<i>(44) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(61,167)	(15,524)	294.0%	1,220	(1,057)	215.4%	(20)	18,019	(100.1%)
Utilidad Operacional (EBIT)	254,071	445,315	(42.9%)	275,424	196,213	40.4%	19,728	43,114	(54.2%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.2%</i>	<i>4.1%</i>	<i>(189) bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>63 bps</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.6%</i>	<i>(192) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(278,923)	(169,258)	64.8%	(6,675)	(13,929)	(52.1%)	(22,427)	(62,901)	(64.3%)
EBITDA Recurrente	729,790	836,168	(12.7%)	338,403	247,987	36.5%	43,192	40,792	5.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(132) bps</i>	<i>10.7%</i>	<i>10.2%</i>	<i>49 bps</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>21 bps</i>

Note: The Colombia perimeter includes the consolidation of Almacenes Éxito S.A. and its subsidiaries in the country. Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other non-recurring operational income (expense).

3. Estado de Resultados y capex por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q23	3Q23	3Q23	9M23	9M23	9M23	9M23
Ventas netas	3,618,518	936,993	356,605	4,912,100	10,754,318	3,135,046	1,161,952	15,050,693
Otros Ingresos Operacionales	195,754	8,865	14,763	219,377	583,472	27,212	45,466	656,058
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	945,858	371,368	5,131,477	11,337,790	3,162,258	1,207,418	15,706,751
Costo de Ventas	(2,967,640)	(606,088)	(251,633)	(3,825,340)	(8,741,134)	(2,030,469)	(804,514)	(11,575,402)
Costo Depreciación y Amortización	(24,505)	(1,967)	205	(26,267)	(73,404)	(6,168)	440	(79,132)
Utilidad Bruta	822,127	337,803	119,940	1,279,870	2,523,252	1,125,621	403,344	4,052,217
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>35.7%</i>	<i>32.3%</i>	<i>24.9%</i>	<i>22.3%</i>	<i>35.6%</i>	<i>33.4%</i>	<i>25.8%</i>
Gastos O&AV	(620,567)	(259,503)	(97,358)	(977,428)	(1,866,866)	(793,386)	(359,712)	(3,019,964)
Gasto Depreciación y Amortización	(114,448)	(18,413)	(6,775)	(139,636)	(341,148)	(58,031)	(23,884)	(423,063)
Total Gastos	(735,015)	(277,916)	(104,133)	(1,117,064)	(2,208,014)	(851,417)	(383,596)	(3,443,027)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>29.4%</i>	<i>28.0%</i>	<i>21.8%</i>	<i>19.5%</i>	<i>26.9%</i>	<i>31.8%</i>	<i>21.9%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	87,112	59,887	15,807	162,806	315,238	274,204	19,748	609,190
<i>Margen ROI</i>	<i>2.3%</i>	<i>6.3%</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.2%</i>	<i>2.8%</i>	<i>8.7%</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.9%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(25,285)	(69)	(935)	(26,289)	(61,167)	1,220	(20)	(59,967)
Utilidad Operacional (EBIT)	61,827	59,818	14,872	136,517	254,071	275,424	19,728	549,223
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.6%</i>	<i>6.3%</i>	<i>4.0%</i>	<i>2.7%</i>	<i>2.2%</i>	<i>8.7%</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.5%</i>
Resultado Financiero Neto	(98,150)	(2,480)	(9,273)	(109,903)	(278,923)	(6,675)	(22,427)	(308,025)
EBITDA Recurrente	226,065	80,267	22,377	328,709	729,790	338,403	43,192	1,111,385
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>8.5%</i>	<i>6.0%</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.4%</i>	<i>10.7%</i>	<i>3.6%</i>	<i>7.1%</i>
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	85,502	59,927	98	145,527	289,210	115,179	14,158	418,547
<i>en moneda local</i>	85,502	540	361		289,210	1,009	1,222	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-7,8% en Ingresos Netos y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente. EBITDA recurrente se refiere a Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

4. Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	16,689,571	18,183,289	(8.2%)
Activo corriente	4,982,164	5,947,863	(16.2%)
Caja y equivalentes de caja	1,098,682	1,733,673	(36.6%)
Inventarios	2,691,921	2,770,443	(2.8%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	634,682	779,355	(18.6%)
Activos por impuestos	454,967	509,884	(10.8%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,484	21,800	(10.6%)
Otros	82,428	132,708	(37.9%)
Activos No Corrientes	11,707,407	12,235,426	(4.3%)
Plusvalía	3,291,420	3,484,303	(5.5%)
Otros activos intangibles	396,123	424,680	(6.7%)
Propiedades, planta y equipo	4,319,398	4,474,280	(3.5%)
Propiedades de Inversión	1,783,980	1,841,228	(3.1%)
Derechos de uso	1,374,945	1,443,469	(4.7%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	260,592	300,021	(13.1%)
Activo por impuesto diferido	197,351	142,589	38.4%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	83,598	124,856	(33.0%)
PASIVOS	8,846,732	9,748,843	(9.3%)
Pasivo corriente	6,897,383	7,415,394	(7.0%)
Cuentas por pagar	4,065,295	5,651,303	(28.1%)
Pasivos por arrendamiento	276,024	263,175	4.9%
Obligaciones financieras	2,095,069	915,604	N/A
Otros pasivos financieros	111,372	136,223	(18.2%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	95,935	109,726	(12.6%)
Otros	253,688	339,363	(25.2%)
Pasivos no corrientes	1,949,349	2,333,449	(16.5%)
Cuentas por pagar	39,613	70,472	(43.8%)
Pasivos por arrendamiento	1,306,372	1,392,780	(6.2%)
Obligaciones financieras	293,938	539,980	(45.6%)
Otras provisiones	11,587	15,254	(24.0%)
Pasivo por impuesto diferido	260,945	277,713	(6.0%)
Pasivos por impuestos	4,676	2,749	70.1%
Otros	32,218	34,501	(6.6%)
PATRIMONIO	7,842,839	8,434,446	(7.0%)

Nota: Cifras consolidadas incluye las de Colombia, Uruguay, and Argentina.

5. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Sep 2022	Var %
Ganancia	133,798	279,840	(52.2%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,031,807	1,029,796	0.2%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(333,713)	(795,047)	(58.0%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(458,597)	(308,321)	48.7%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	237,336	(308,111)	(177.0%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(554,974)	(1,411,479)	(60.7%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(80,017)	45,537	(275.7%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(634,991)	(1,365,942)	(53.5%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1,733,673	2,541,579	(31.8%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,098,682	1,175,637	(6.5%)

Nota: Cifras consolidadas incluye las de Colombia, Uruguay, and Argentina

6. Estado de Resultados Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	3,618,404	3,535,836	2.3%	10,759,100	10,247,650	5.0%
Otros Ingresos Operacionales	100,086	87,994	13.7%	308,442	304,407	1.3%
Total Ingresos Operacionales	3,718,490	3,623,830	2.6%	11,067,542	10,552,057	4.9%
Costo de Ventas	(2,956,656)	(2,861,824)	3.3%	(8,714,836)	(8,293,471)	5.1%
Costo Depreciación y Amortización	(22,885)	(21,425)	6.8%	(68,573)	(63,019)	8.8%
Utilidad Bruta	738,949	740,581	(0.2%)	2,284,133	2,195,567	4.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.9%</i>	<i>20.4%</i>	<i>(56) bps</i>	<i>20.6%</i>	<i>20.8%</i>	<i>(17) bps</i>
Gastos O&AV	(605,311)	(547,223)	10.6%	(1,791,277)	(1,581,091)	13.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(111,690)	(99,651)	12.1%	(331,990)	(294,252)	12.8%
Total Gastos	(717,001)	(646,874)	10.8%	(2,123,267)	(1,875,343)	13.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(143) bps</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(141) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	21,948	93,707	(76.6%)	160,866	320,224	(49.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>0.6%</i>	<i>2.6%</i>	<i>(200) bps</i>	<i>1.5%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(158) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(24,439)	(4,293)	469.3%	(62,643)	(13,414)	367.0%
Utilidad Operacional (EBIT)	(2,491)	89,414	(102.8%)	98,223	306,810	(68.0%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>2.5%</i>	<i>(253) bps</i>	<i>0.9%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(202) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(108,652)	(83,780)	29.7%	(310,778)	(193,999)	60.2%
Resultado Neto Grupo Éxito	(31,685)	49,937	(163.4%)	7,249	176,740	(95.9%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>1.4%</i>	<i>(223) bps</i>	<i>0.1%</i>	<i>1.7%</i>	<i>(161) bps</i>
EBITDA Recurrente	156,523	214,783	(27.1%)	561,429	677,495	(17.1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.2%</i>	<i>5.9%</i>	<i>(172) bps</i>	<i>5.1%</i>	<i>6.4%</i>	<i>(135) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia. EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes

7. Balance General Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	13,816,804	14,761,545	(6.4%)
Activo corriente	3,716,004	4,432,647	(16.2%)
Caja y equivalentes de caja	674,950	1,250,398	(46.0%)
Inventarios	2,156,345	2,105,200	2.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	404,708	477,912	(15.3%)
Activos por impuestos	350,201	478,476	(26.8%)
Otros	129,800	120,661	7.6%
Activos No Corrientes	10,100,800	10,328,898	(2.2%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	192,322	191,204	0.6%
Propiedades, planta y equipo	2,021,058	2,059,079	(1.8%)
Propiedades de Inversión	82,771	83,420	(0.8%)
Derechos de uso	1,587,729	1,587,943	(0.0%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,569,091	4,788,226	(4.6%)
Otros	194,752	165,949	17.4%
PASIVOS	7,314,351	7,622,557	(4.0%)
Pasivo corriente	5,438,695	5,455,563	(0.3%)
Cuentas por pagar	3,042,535	4,319,342	(29.6%)
Pasivos por arrendamiento	284,426	261,824	8.6%
Obligaciones financieras	1,601,970	251,118	N/A
Otros pasivos financieros	90,718	123,446	(26.5%)
Pasivos por impuestos	68,497	92,846	(26.2%)
Otros	350,549	406,987	(13.9%)
Pasivos no corrientes	1,875,656	2,166,994	(13.4%)
Pasivos por arrendamiento	1,513,717	1,525,272	(0.8%)
Obligaciones financieras	293,938	539,980	(45.6%)
Otras provisiones	11,375	14,311	(20.5%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	56,626	87,431	(35.2%)
PATRIMONIO	6,502,453	7,138,988	(8.9%)

1) Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia.

8. Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

30 Sep de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,692,688	1,710,949	466,325	29,166	2,206,440
Obligaciones financieras corrientes	1,601,970	1,601,970	463,932	29,166	2,095,069
Otros pasivos financieros corrientes	90,718	108,979	2,393	-	111,372
Deuda de largo plazo	293,938	293,938	-	-	293,938
Obligaciones financieras no corrientes	293,938	293,938	-	-	293,938
Otros pasivos financieros no corrientes	-	-	-	-	-
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,986,626	2,004,887	466,325	29,166	2,500,378
Efectivo y equivalentes de efectivo	674,949	808,033	232,083	58,566	1,098,682
Deuda Neta	(1,311,677)	(1,196,854)	(234,242)	29,400	(1,401,696)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/09/2023
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Variable	Noviembre 2023	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Variable	Noviembre 2023	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Floating	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	132,915
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	138,187
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	116,700
Total deuda bruta (3)	2,090,000			1,847,802

Nota: El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al valor nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia del Mercado: 12,32%; Se incluyen otros cobros y no se incluye valoración de cobertura positiva. (3) Deuda por su valor nominal.

9. Tiendas y área de ventas

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
3Q23		
Colombia		
Exito	205	625,460
Carulla	110	89,210
Surtimax	77	31,655
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	60	53,483
Total Colombia	511	856,716
Uruguay		
Devoto	64	41,324
Disco	30	35,308
Geant	2	16,411
Total Uruguay	96	93,043
Argentina		
Libertad	15	92,104
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	11	13,539
Total Argentina	36	107,439
TOTAL	643	1,057,198

Nota: El total de tiendas no incluye los 1.889 aliados en Colombia

10. Reconciliación de cuentas

Efectos de tasa de cambio sobre los Resultados

3Q23

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	8.6%	7.3%	-1.2%
Argentina	190.3%	-28.1%	-75.2%
Consolidado	9.1%	0.5%	-7.8%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	-7.5%	-8.6%	-1.2%
Argentina	241.3%	-15.4%	-75.2%
Consolidado	-13.1%	-17.6%	-5.2%

9M23

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	11.8%	30.2%	16.4%
Argentina	164.7%	-0.3%	-62.4%
Consolidado	11.7%	8.9%	-2.5%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	17.2%	36.5%	16.4%
Argentina	181.3%	5.9%	-62.4%
Consolidado	-2.5%	-1.2%	1.4%

EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA	302,420	392,918	1,051,418	1,126,516

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Ingreso (gasto) no recurrente	26,289	6,080	59,967	(1,438)
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	1,111,385	1,125,078

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Resultados de Asociadas y Joint V	(24,424)	(11,245)	(74,529)	(28,008)
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA Ajustado	277,996	381,673	976,889	1,098,508

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos operacionales no recurrentes (gastos). El EBITDA ajustado se refiere a las utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de asociadas y compañías conjuntas.

Flujo de caja libre

	2023 Q3	2022 Q3	2022 FY	Reclasificaciones	2023 Q3 + 2022 FY + Rec - 2022 Q3
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación	- 709,322	- 1,093,915	346,733	88	731,414
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	- 267,326	- 104,996	- 113,098	- 1,180	276,608
Variación recaudos recibidos para terceros	- 34,808	- 22,909	52,059	-	40,160
Pagos de pasivos por arrendamientos	- 206,280	- 198,392	- 261,019	0	268,907
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	- 95,163	- 75,178	- 102,872	0	122,857
Flujo de Caja Libre	- 1,312,899	- 1,495,390	- 78,197	1,092	103,202

Nota: Flujo de efectivo libre (FCF) = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades operativas + Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión + Variación de cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamiento pagados + Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones de los últimos 12 m para cada línea).

Declaración

El presente documento contiene ciertas afirmaciones de carácter prospectivo basadas en datos, hipótesis y estimaciones que la Compañía considera razonables; no obstante, no se trata de datos históricos y no deben interpretarse como garantías de su ocurrencia futura. Las palabras "prevé", "cree", "estima", "espera", "planea" y expresiones similares, en la medida en que se refieran a la Empresa, tienen por objeto identificar las declaraciones prospectivas. Las declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la aplicación de las principales estrategias operativas y de financiación y los planes de gasto de capital, la dirección de las operaciones futuras y los factores o tendencias que afectan a la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones, las expectativas en relación con los planes, iniciativas, proyecciones, objetivos, compromisos, expectativas o perspectivas de la empresa en materia de ASG, incluidos los objetivos y metas relacionados con la ASG, son ejemplos de declaraciones prospectivas. Aunque la administración de la Compañía cree que las expectativas y suposiciones en las que se basan dichas declaraciones prospectivas son razonables, no se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas.

Grupo Éxito opera en un entorno competitivo y rápidamente cambiante; por lo tanto, no es capaz de predecir todos los riesgos, incertidumbres u otros factores que puedan afectar a su negocio, su impacto potencial en su negocio, o la medida en que la ocurrencia de un riesgo o una combinación de riesgos podría tener resultados que sean significativamente diferentes de los incluidos en cualquier declaración prospectiva. Entre los factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difirieran materialmente de los indicados en dichas declaraciones prospectivas, o que podrían contribuir a tales diferencias, se incluyen, sin limitación, los riesgos e incertidumbres expuestos en la sección "Punto 3. Información clave - D. Factores de riesgo". Información Clave - D. Factores de Riesgo" de la declaración de registro de la Compañía en el Formulario 20-F presentado ante la Securities and Exchange Commission el 20 de julio de 2023.

Las afirmaciones de carácter prospectivo contenidas en este documento se realizan únicamente a partir de la fecha del mismo. Salvo en la medida en que lo exija cualquier ley, norma o reglamento aplicable, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar cualquier actualización de las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado para reflejar cualquier cambio en sus expectativas o cualquier cambio en los acontecimientos, condiciones o circunstancias en los que se basa cualquier declaración prospectiva contenida en este documento.

En los apéndices se incluyen las reconciliaciones de las métricas financieras no incluidas en las NIIF.

Contactos

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

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

Claudia Moreno B.

Directora de Comunicaciones y Relaciones públicas

+(57) 604 96 96 ext. 305174

claudia.moreno@grupo-exito.com

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

Descripción de la Compañía

Grupo Éxito es la plataforma líder en venta de alimentos en Colombia y en Uruguay y tiene una presencia relevante en el noreste de Argentina. La gran capacidad de innovación de la Compañía le ha permitido transformarse y adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias de consumo e incrementar sus ventajas competitivas apoyadas en la calidad de su talento humano.

Grupo Éxito es el líder inigualable de la omnicanalidad en la región y ha desarrollado un ecosistema integral enfocado en el omni-cliente, al que ofrece la fortaleza de sus marcas, múltiples formatos y una amplia gama de canales y servicios para facilitar su experiencia de compra.

La diversificación de sus ingresos retail a través de estrategias de tráfico y monetización de activos, ha permitido al Grupo Éxito ser pionero en ofrecer un portafolio rentable de negocios complementarios. Se destacan sus activos inmobiliarios con centros comerciales en Colombia y Argentina y servicios financieros como tarjeta de crédito, billetera virtual y red de pagos. La Compañía también ofrece otros negocios en Colombia, como viajes, seguros, telefonía móvil y transferencias de dinero.

En 2019, el Grupo Éxito lanzó públicamente su estrategia de Transformación Digital y ha consolidado una potente plataforma con sitios web muy reconocidos exito.com y carulla.com en Colombia, devoto.com y geant.com en Uruguay e hiperlibertad.com en Argentina. Además, la Compañía ofrece servicios de compra y recoge, catálogos digitales, entrega a domicilio y canales en crecimiento como Apps y Marketplace, a través de los cuales Grupo Éxito ha logrado una impresionante cobertura digital en los países donde opera.

En 2022, los Ingresos operacionales consolidados alcanzaron COP\$20.6 billones impulsados por la sólida ejecución del retail, la exitosa estrategia omnicanal en la región y la innovación en los modelos del retail. La Compañía operó 619 tiendas a través de multiformatos y multimarcas: hipermercados con las marcas Éxito, Geant y Libertad; supermercados premium con Carulla, Disco y Devoto; proximidad con Carulla y las marcas Éxito, Devoto y Libertad Express. En formatos de bajo costo, la Compañía opera en Colombia las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina.