

Resultados Financieros Grupo Éxito 4T y año 2022

Febrero 27 de 2023



Este documento contiene declaraciones sobre el futuro que no corresponden a datos históricos y no deben ser interpretadas como garantía de la ocurrencia futura de los hechos y datos aquí mencionados. Las declaraciones sobre el futuro están basadas en información, supuestos y estimaciones que Grupo Éxito considera razonables.

Grupo Éxito opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, la Compañía no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden afectar su negocio, un potencial impacto, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, puedan ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son establecidas únicamente a la fecha aquí señalada.

Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento, para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos, condiciones o circunstancias sobre las que se basan las declaraciones sobre el futuro aquí expresadas.

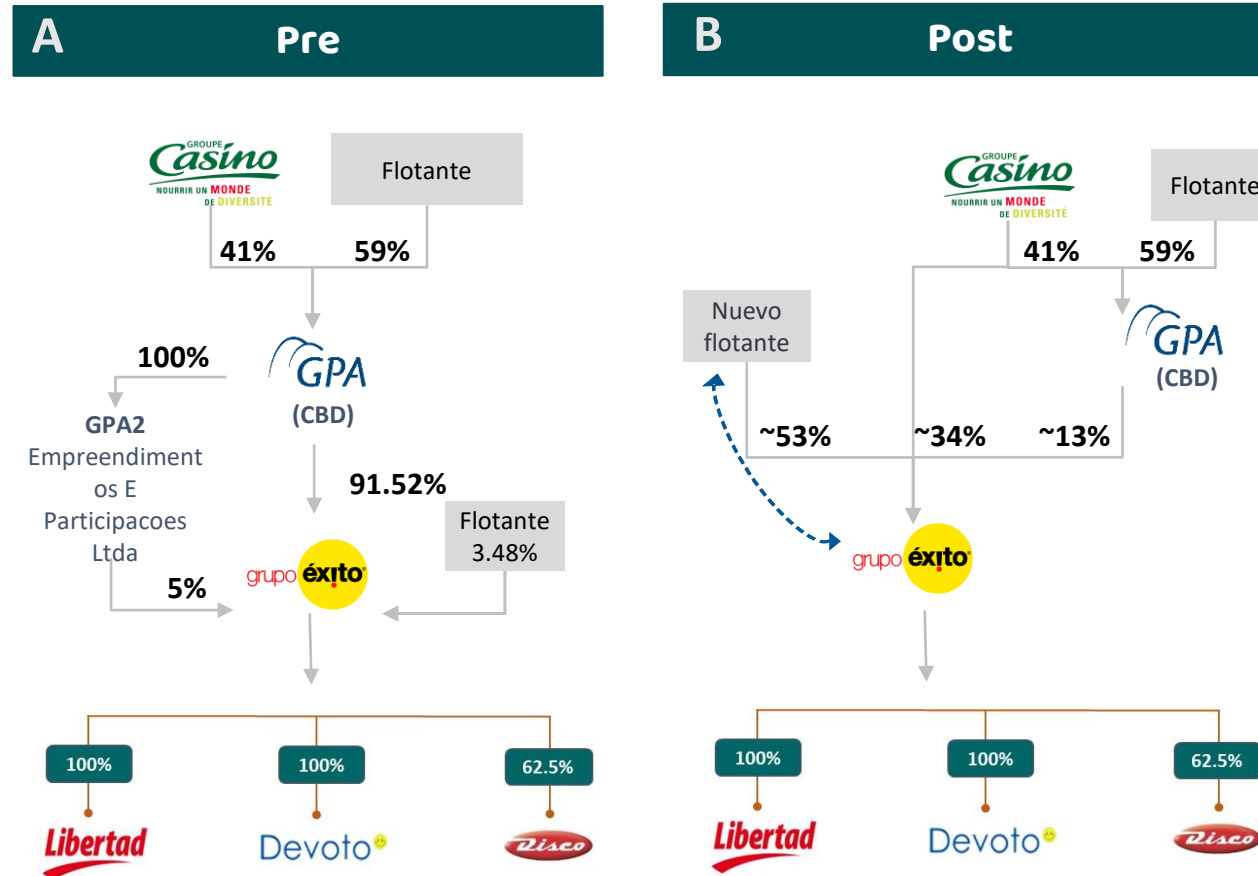


Agenda

- **Hechos financieros y operacionales destacados**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Perspectivas vs resultados 2022**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

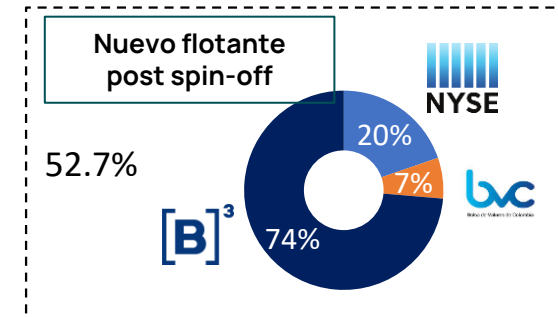
Listado de DR

Cambios en la estructura e incremento del flotante y de la base de accionistas



Estructura de Capital : pre & post transacción

- Una estructura de gobierno simplificada
- No se esperan des-sinergias operacionales de la transacción



- ✓ Distribución del 83% de las acciones de Éxito actualmente en manos de GPA (96.52%) a través de ADRs & BDRs (ambos nivel II)
- ✓ Aumento potencial del flotante de Éxito de 3.5% a ~53%
- ✓ Aumento potencial de la base de accionistas, agregando la base de los de GPA (actualmente de ~ 50,000 tenedores)
- ✓ Desbloqueo potencial de valor para los accionistas de Éxito por un aumento de la liquidez y de la visibilidad de mercado

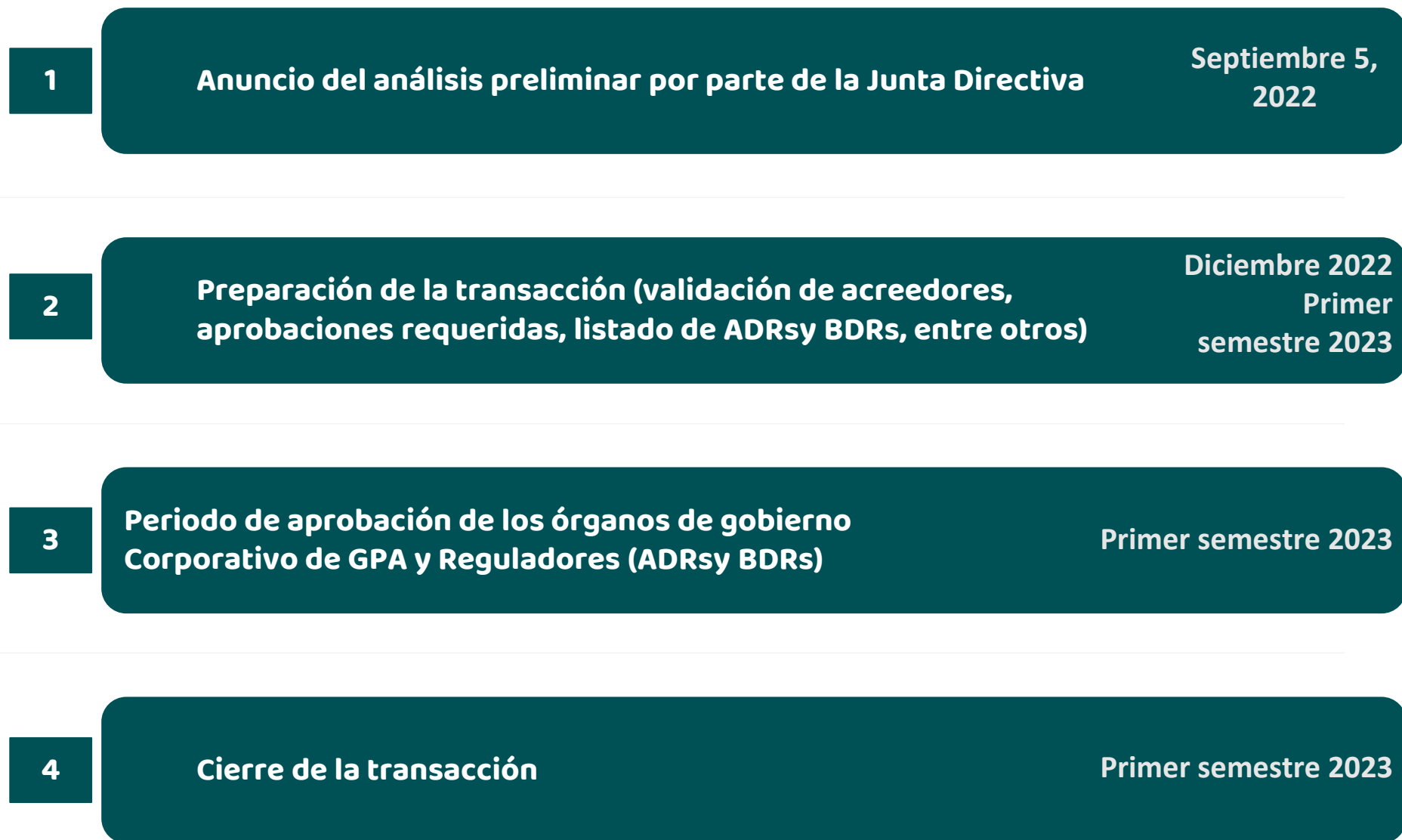
Nota: Estructura de capital a diciembre 31 de 2022.



Listado de DR de Éxito



Cronograma indicativo de la Transacción



Nota: (1) Listado de BDR comenzó en Diciembre 30 de 2022 (2) ADR en proceso durante el primer semestre de 2023.

Hechos financieros y operacionales destacados consolidados¹



Ingresos operacionales crecieron doble dígito (+21.8%) y el EBITDA recurrente (+8.3%, +12.6%² ajustado por ingreso inmobiliario no recurrente), impulsados por Omnicanal e Innovación

Hechos destacados 2022

VMM³
+20.5% vs 2021

Ventas Netas
+22.7% vs 2021

EBITDA recurrente
+8.3%, margen 8.1%
(+12.6%² aj por ingreso inmobiliario no recurrente)

Propuesta de Dividendo
\$ 167.50 por acción⁴

Financieros



- **Ingresos operacionales anuales (+21.8%)** impulsados por:
 - ✓ Mayor participación de formatos innovadores (40%)
 - ✓ Crecimiento omnicanal (+18.9%)
 - ✓ Sólida evolución del neg inmobiliario (+8.5%)
- **GA&V anuales decrecieron 9 pb** por eficiencias internas, el menor nivel desde 2015 y a pesar de las presiones inflacionarias en la región.
- **Utilidad neta** reflejó el ajuste inflacionario en Argentina y el mayor impuesto diferido, gastos financieros y provisiones de Tuya, las cuales compensaron parcialmente un sólido desempeño operacional.

Inversión & Expansión



- **Inversiones de \$497,174 M, 71.4%** en expansión
- **+30,000⁵ m²** de área de ventas bruta adicional y otros **~50,000⁵ m²** intervenidos de formatos innovadores y otras marcas
- **Expansión 12M:**
 - ✓ **92 tiendas⁴** (Col 78, Uru 5, Arg 9)
 - ✓ **Optimización del portafolio de tiendas**
 - ✓ Lanzamiento de cash and carry en Argentina
 - ✓ Total **619 tiendas, 1.04 M m²**

Operacionales



- **Propuesta de dividendos de \$167.50** por acción (4.9% rentabilidad por acción)
- **Mejor desempeño omnicanal (ventas +18.9%, participación 9.6%):** (Col 12%, Uru 2.8 % y Arg 3.9 %)
- **Formatos innovadores 40%** de participación en las ventas consolidadas (41%, +23 pb vs 2021 en Colombia)

Nota: (1) Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (1.2% en ventas y 2,2% en EBITDA recurrente en 4T22 y 1.1% y 2.9% en 2022, respectivamente) (2) Ingresos percibidos por Grupo Éxito por actividades de Desarrollo, administración y comercialización de proyectos inmobiliarios y la venta de proyectos de Desarrollo (inventario) ajustados en ambos periodos (nota 28 de los estados financieros consolidados) (3) Excluyendo el efecto de TC y calendario (4) Correspondiente a 1,297,864,359 acciones (5) Expansión últimos 12M entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Logros de la Estrategia de Sostenibilidad en 2022

Iniciativas ASG para generar valor: crecimiento económico, desarrollo social y protección ambiental



Zero Malnutrition

Cero desnutrición

- **60,046 niños beneficiados** con los programas de nutrición y complementarios
- **200,403 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **27 departamentos y 192 municipios**



My Planet

Mi planeta

- **VIVA y Carulla FreshMarket** certificadas **carbono neutral** por el Icontec
- **43% de reducción** de la huella de carbono (Objetivos 1 y 2)
- **20,517 tons de material** y **986 tons de material reciclable** posconsumo
- **1 millón de árboles** donados por clientes, proveedores, empleados y aliados



Sustainable Trade

Comercio sostenible

- **88%** de frutas y verduras **compradas localmente**
- **82 proveedores** ~**80 mil hectáreas** monitoreadas en Ganadería sostenible
- Certificación **Gold Sustainable Fashion** otorgada por CO2 ZERO
- **130 millones** de unidades de la marca *Paissana* vendidas, de municipios afectados por el conflicto armado.



Governance & Integrity

Somos íntegros

- **8a** Compañía colombiana con los más altos estándares de reputación, según Merco
- Puntuación **69/100** en el 2022 S&P Global Corporate Sustainability Assessment
- Finalización¹ de la **recompra, desmaterialización y split de la acción**



Our people

Nuestra gente

- **51% de** base de empleados **son mujeres**
- **Sello Oro Equipares** otorgado por el Ministro de Trabajo y las Naciones Unidas
- Celebración del ' **Mes de la Diversidad** ' con más de **30 actividades**



Healthy Lifestyle

Vida sana

- Eliminación de más de **30 ingredientes** de los productos Taeq como parte de nuestro compromiso con la salud de los consumidores
- **Taeq catalogada como la 2ª marca más saludable en Colombia**
- **400 referencias** incluyeron cambios en empaque, marcación y eco-diseño

Nota: (1) Recompra realizada a \$21,900 en junio 9, desmaterialización de la acción en noviembre 15 y split (1:3) en noviembre 18 de 2022.



Ventas netas y ventas mismos metros ⁽¹⁾ (VMM) en Colombia

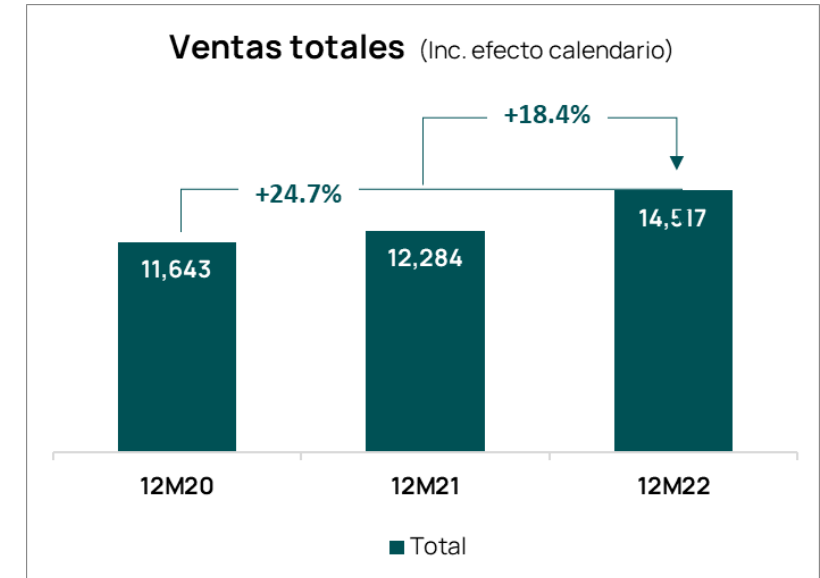


Sólida tendencia anual de ventas¹ impulsada por el dinamismo comercial, ganancias de volumen (3.0%) y desempeño omnicanal (+18.2%)

	4T22				12M22			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros ⁽²⁾	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros ⁽²⁾
Variaciones								
VMM ex EC ⁽¹⁾	10.5%	8.0%	22.3%	11.8%	17.7%	17.5%	19.4%	16.9%
Total ex EC ⁽¹⁾	12.3%	9.8%	22.0%	15.3%	18.4%	18.4%	18.9%	17.8%
Total MCOP	4,279,221	2,992,824	641,806	644,591	14,517,395	10,120,848	2,133,700	2,262,847

El desempeño se explica por:

- **Sólido dinamismo comercial**, a pesar de una base más alta beneficiada por un día adicional sin IVA
- **Menor inflación interna de alimentos** (7,7 p.p. por debajo del nivel nacional)
- **Participación de los formatos innovadores** en las ventas alcanzó el **41% en 2022** (+23 pb vs 2021)
- **Sólido crecimiento anual omnicanal** (18,2%, 12% de cuota) impulsado por ventas de alimentos (+25%, 10,5% de participación)
- **Aumento anual de los volúmenes** (3,0%)
- **78 tiendas más** en la base 12M entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones



Nota: (1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,5% en 4T22 y de -0,2% en 2022. (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, \$28.8 mil M en 1T22 vs \$56.8k M en 2T21).



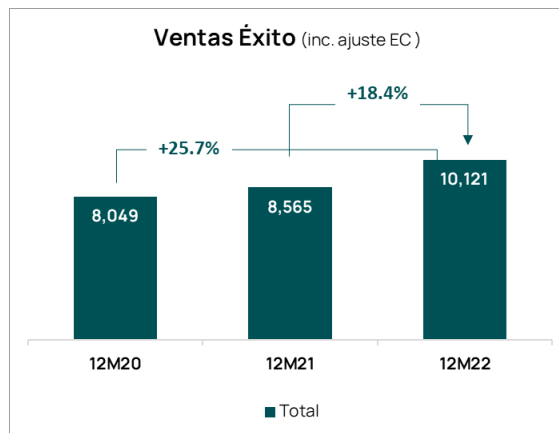
Desempeño anual por segmento



Sólido crecimiento ¹ doble dígito en ventas y VMM impulsado por la innovación; a destacar, los mayores niveles de Surtimayorista (+32,7%, y +26,8% respectivamente)

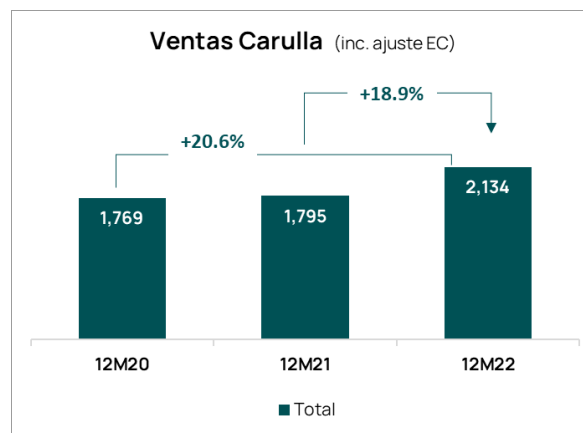
Éxito:

- Ventas¹ +18.4%, VMM¹ +17.5%
- 10.9% la participación omnicanal sobre las ventas
- Productos frescos +22.2%, Gran consumo +19%
- Hogar & Textil +21.1%
- WOW: ventas +21.2%, 34.2%/ ventas de Éxito (+49 pb vs 2021)



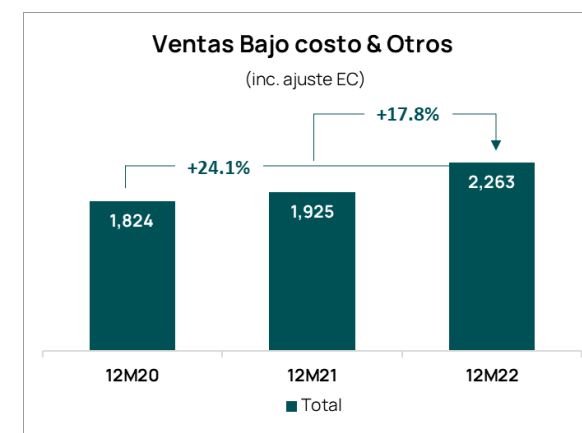
Carulla:

- Ventas¹ +18.9%, VMM¹ +19.4%
- 19.4%/ventas omnicanal
- Alimentos +18.7%
- Fresh Market: ventas +8.8%, 59.6% sobre ventas de Carulla (+136 pb vs 2021)



Bajo costo & Otros²:

- Ventas¹ +17.8%, VMM¹ +16.9%
- Surtimayorista¹: ventas +32.7%, VMM +26.8%, 5.2% /ventas de Colombia, 46 tiendas, margen EBITDA doble dígito medio
- Surtimax¹: ventas +12.9%, VMM +15.6%, 70 tiendas (31 remodeladas en 2022)
- Super Inter¹: ventas +9.8%, VMM +9.9%, 60 tiendas (35 Super Inter Vecino)



Nota: (1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,5% en 4T22 y de -0,2% en 2022. (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, \$28.8 mil M en 1T22 vs \$56.8k M en 2T21).



Innovación en modelos & formatos 2022

Aumento de la participación en las ventas de Colombia por innovación en modelos y formatos (41%, +23 pb a/a)



Tiendas totales
de la marca



209



107



60



46

Formatos y
propuesta de valor

**Hiper, supermercados &
Tiendas de conveniencia**
Relación calidad/precio
Servicio al cliente de alta calidad

**Supermercados y tiendas de
conveniencia**
Los mejores productos en
premium y frescos
La mejor Experiencia de compra

Tiendas de Soft discount
Propuesta de valor de
bajo costo
Ubicaciones de
conveniencia

Tiendas Cash and Carry
Propuesta de valor de
bajo costo
Altos retornos

Tiendas del nuevo
modelo / formato



30 (+11 A/A)



30 (+8 A/A)



35 (+10 A/A)



46 (+10 A/A)

Participación en las
ventas de la marca
2022

34.2% (+49 pb A/A)

59.6% (+136 pb A/A)

71%

5.2% (+59 pb, /ventas
anuales de Colombia)

Aumento en ventas
vs tiendas regulares

+27 p.p. después de
24 meses

+9.3 p.p. después de
24 meses

N.A.

2.3x después de 24 meses

ROI²

62.4%

19.4%

24.4%

24.1%

Nota: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como EBITDAR adicional /inversión de las tiendas de más de 13 meses de operación ras su remodelación en 2018 y 2019 (20 Wow, 17 Fresh Market y 19 tiendas Super Inter y 36 Surtimayorista)



Desempeño Omnicanal ^{1,2}



Destacado aumento de las ventas (+18.2%) y participación doble dígito de las ventas de alimentos (10.5%)

2022

Ventas totales

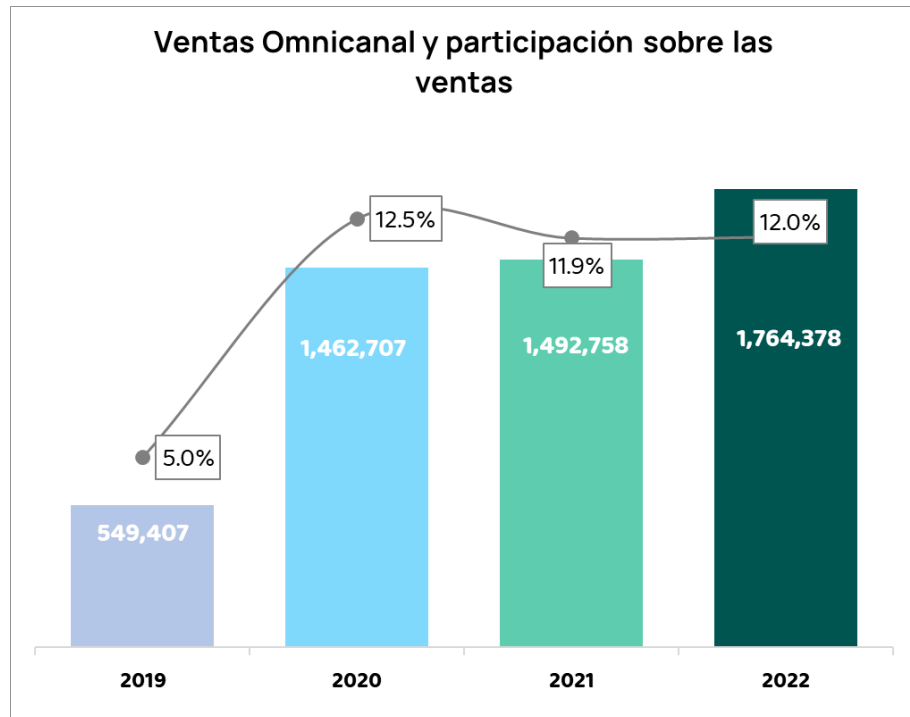
\$1.8 Billones
(+18.2% vs 2021)

Participación en las ventas²

12%
(vs 11.9% en 2021)

Pedidos

13.3 M
(+69.6% vs 2021)



Alimentos:

- Ventas +25%
- 10.5% / ventas

No alimentos:

- Ventas +10%
- 15% / ventas

Hechos destacados Omnicanal

- Participación sobre las ventas doble dígito bajo, a pesar de un día adicional sin IVA en la base
- La app Misurtii incrementó las ventas un 164% a \$57.500 M
- Turbo (+113% en entregas) alcanzó una participación del 41,3% en ventas a través de Rappi
- +28,6% en las ventas a través de Click & Collect, WhatsApp, apps y sitios web
- MKP 22% de cuota en GMV omnicanal de no alimentos⁽²⁾
- App 1,6 M de descargas (+22,6%)
- App 1.6 M downloads (+22.6%)



Monetización de activos y de tráfico

Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de la acción de la Compañía



Negocio inmobiliario¹



El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes

758 mil m2 de área
bruta arrendable

(34 activos)

Tasa de ocupación
96.5% en 2022

(vs. 96.4% en 2021)

Ingresos por rentas & cargos
administrativos

+24.2% en 4T y +29% en 2022

Servicios digitales disponibles
para locatarios y clientes



Viva Malls²



18 activos y 568mil m2 de área arrendable a través del vehículo de inversión

En millones de pesos	12M22	12M21	% Var
Ingresos Operacionales	344,920	288,858	19.4%
EBITDA recurrente	220,344	182,980	20.4%
Margen EBITDA recurrente	63.9%	63.3%	54 bps

VM fue 45% y 39.8% de Otros ingresos y 18% y 13.3% del EBITDA recurrente de Colombia y del consolidado en 2022, respectivamente

Nota: (1) Incluye el negocio inmobiliario operado directamente por Grupo Éxito y Viva Malls (2) Viva Malls tiene un menor margen EBITDA recurrente cuando se compara con el cálculo de otros participantes inmobiliarios puros, ya que los ingresos netos no incluyen el ajuste de costos y gastos según la NIIF 15 y el pago de impuesto al patrimonio registrado en Enero (78.4% al ajustarlo).



Monetización de activos y de tráfico

Mayor dinamismo comercial fortaleció el retail financiero y la coalición de fidelización



Retail financiero



- 2.1 M tarjetas en total
- Cartera total de **\$4.5 B** (+25.6% vs 2021)
- Menores niveles de **cartera vencida**
NPL 30 (un dígito alto)
- *Banking as a service* con Alkosto, Transmilenio y Claropay



Puntos Colombia

- ✓ 161 marcas aliadas (+27 vs 2021)
- ✓ 6.2 M clientes activos¹ (+14%)
- ✓ +35.6 M puntos redimidos (30% en aliados)
- ✓ Margen EBITDA de un dígito bajo



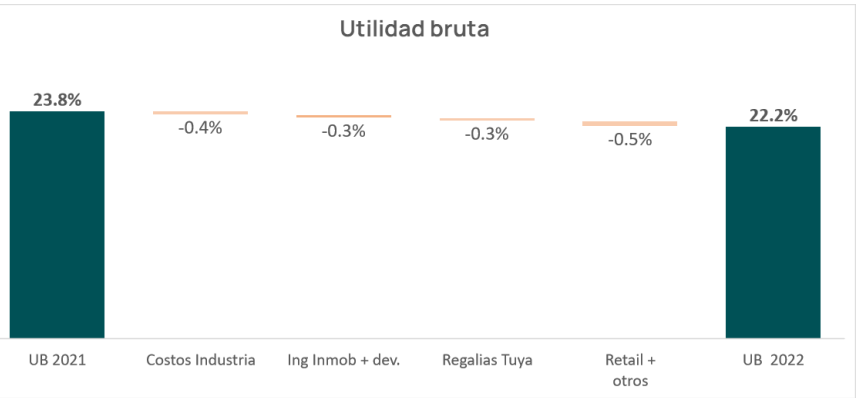


Resultados operacionales: Colombia

Crecimiento doble dígito de los ingresos y aumento del EBITDA recurrente gracias a la eficiencia en los GA&V, a pesar de las presiones inflacionarias



en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	4,279,221	3,827,521	11.8%	14,517,395	12,284,397	18.2%
Otros Ingresos Operacionales	216,468	219,648	(1.4%)	762,273	748,426	1.9%
Total Ingresos Operacionales	4,495,689	4,047,169	11.1%	15,279,668	13,032,823	17.2%
Utilidad Bruta	975,975	979,964	(0.4%)	3,385,817	3,099,453	9.2%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.7%</i>	<i>24.2%</i>	<i>(250) bps</i>	<i>22.2%</i>	<i>23.8%</i>	<i>(162) bps</i>
Total Gastos	(712,669)	(645,486)	10.4%	(2,661,672)	(2,344,855)	13.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>15.9%</i>	<i>15.9%</i>	<i>(10) bps</i>	<i>17.4%</i>	<i>18.0%</i>	<i>(57) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	263,306	334,478	(21.3%)	724,145	754,598	(4.0%)
<i>Margen ROI</i>	<i>5.9%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(241) bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>5.8%</i>	<i>(105) bps</i>
EBITDA Recurrente	394,693	454,228	(13.1%)	1,230,861	1,221,557	0.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.8%</i>	<i>11.2%</i>	<i>(244) bps</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.4%</i>	<i>(132) bps</i>

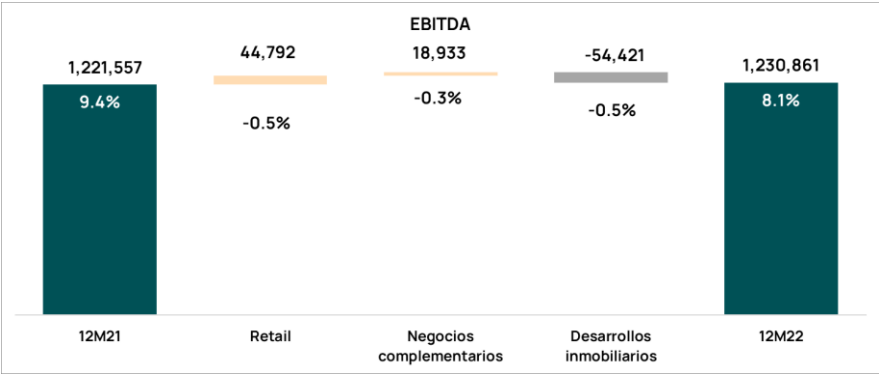


Ingresos Operacionales

Utilidad bruta / EBITDA recurrente

- Tendencia anual impulsada por:
- ✓ Sólidos eventos comerciales
 - ✓ 41% participación de formatos innovadores
 - ✓ Crecimiento omnicanal (+18,2%, participación del 12%)
 - ✓ Aumento anual del volumen (3,0%)
 - ✓ Mayor contribución del negocio inmobiliario1 (+5,6%)

- Dilución de costos/gastos favorecida por el crecimiento de los ingresos
- El resultado bruto en 4T22 incluyó (i) un reconocimiento anual de costos reales tras el traslado de las instalaciones de la industria, (ii) ausencia de regalías TUYA por mayores provisiones, (iii) mayor base de ingresos inmobiliarios no recurrentes1, (iv) mezcla de ventas y (v) inversión en precios
- Ebitda anual recurrente +5,7%1,2 al ajustar los ingresos inmobiliarios no recurrentes



Nota: Perímetro incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia (1) Ingresos percibidos por Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, administración y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de proyectos inmobiliarios en desarrollo (inventario) (2) Al ajustar los ingresos no recurrentes de RE en ambos periodos..

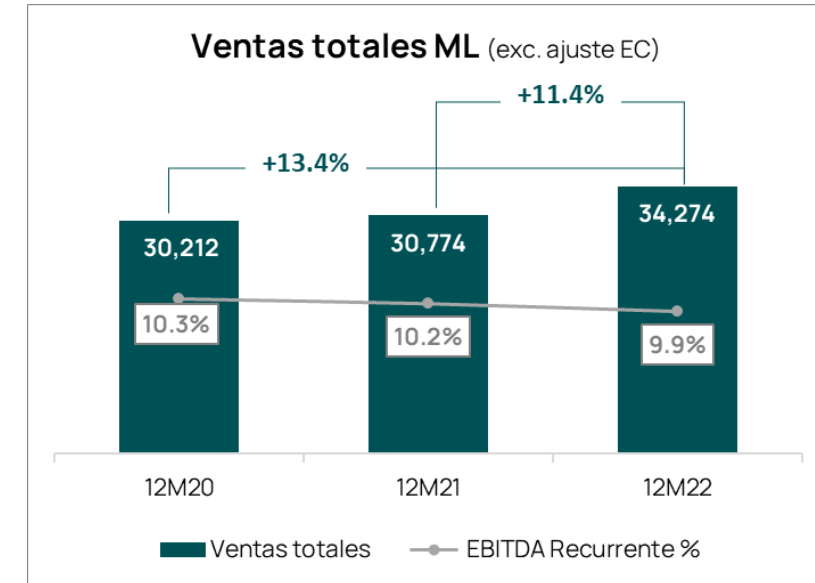


Resultados operacionales : Uruguay

El fuerte crecimiento anual de las ventas (+11,4%¹) y la eficiencia operacional preservaron altos niveles de EBITDA recurrente (+30,7%, margen del 9,9%).



en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	1,148,313	744,900	54.2%	3,553,925	2,643,858	34.4%
Otros Ingresos Operacionales	14,014	10,153	38.0%	36,598	28,535	28.3%
Total Ingresos Operacionales	1,162,327	755,053	53.9%	3,590,523	2,672,393	34.4%
Utilidad Bruta	409,992	262,185	56.4%	1,249,056	921,140	35.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>35.3%</i>	<i>34.7%</i>	<i>55 bps</i>	<i>34.8%</i>	<i>34.5%</i>	<i>32 bps</i>
Total Gastos	(323,916)	(196,725)	64.7%	(965,710)	(704,635)	37.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>27.9%</i>	<i>26.1%</i>	<i>181 bps</i>	<i>26.9%</i>	<i>26.4%</i>	<i>53 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	86,076	65,460	31.5%	283,346	216,505	30.9%
<i>Margen ROI</i>	<i>7.4%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(126) bps</i>	<i>7.9%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(21) bps</i>
EBITDA Recurrente	107,544	80,227	34.0%	355,531	272,057	30.7%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.3%</i>	<i>10.6%</i>	<i>(137) bps</i>	<i>9.9%</i>	<i>10.2%</i>	<i>(28) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas anuales + 11,4%¹ y VMM +11,2%^{1,2} muy por encima de la inflación (8,3%)
- Sólidas ventas en 29 tiendas Fresh Market (+17,2%¹, +9,9 p.p. por encima de las tiendas regulares, 52,9%/ventas)
- Sólida evolución de las ventas en la región este derivada de la temporada turística,
- Participación anual omnicanal (2,8%)

Utilidad bruta

- Aumento del margen (+55 pb en 4T22, +32 pb en 2022), en línea con la tendencia del trimestre anterior, principalmente por la eficiencia de costos del retail.

EBITDA recurrente

- Crecimiento anual de 30.7% ,margen de 9.9% a pesar de \$16,2 mil M (~45 bps) en gastos trimestrales por la creación de un reconocimiento del plan de pensiones (valoración actuarial); margen de 10.4% cuando se excluye
- La operación más rentable en 2022 a pesar de una base fuerte

Nota: Cifras en pesos incluye un 34% y 20.7% de efecto TC en 4T22 y 2022, respectivamente (1) en moneda local (2) Incluye el ajuste por efecto calendario de -0.4% en 4T22 y 0% en 2022.

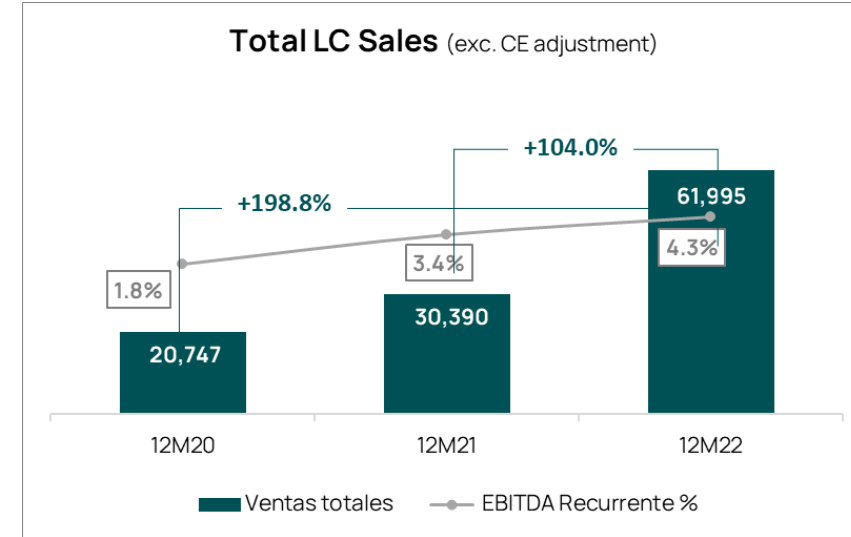


Resultados operacionales: Argentina



Mejora de los resultados anuales: los ingresos crecen 2,1x¹ (las ventas crecen 800 pb por encima de la inflación) y el EBITDA recurrente 2,6x¹

en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	520,647	424,655	22.6%	1,683,717	1,178,166	42.9%
Otros Ingresos Operacionales	18,531	16,257	14.0%	66,998	40,303	66.2%
Total Ingresos Operacionales	539,178	440,912	22.3%	1,750,715	1,218,469	43.7%
Utilidad Bruta	188,389	153,178	23.0%	604,403	412,465	46.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.9%</i>	<i>34.7%</i>	<i>20 bps</i>	<i>34.5%</i>	<i>33.9%</i>	<i>67 bps</i>
Total Gastos	(162,208)	(127,297)	27.4%	(553,127)	(396,022)	39.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>30.1%</i>	<i>28.9%</i>	<i>121 bps</i>	<i>31.6%</i>	<i>32.5%</i>	<i>(91) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	26,181	25,881	1.2%	51,276	16,443	211.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>2.9%</i>	<i>1.3%</i>	<i>158 bps</i>
EBITDA Recurrente	34,910	33,825	3.2%	75,702	41,316	83.2%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(120) bps</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.4%</i>	<i>93 bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas anuales +103,7%¹ (800 pb por encima del IPC); SSS +96,1%^{1,2}, impulsadas por el aumento del tráfico (+6,7%) y el lanzamiento del formato C&C (9 tiendas Mini Mayorista YTD).
- Participación omnicanal del 3,9% (+142 pb vs 2021)
- Mayores ingresos inmobiliarios por dinámica comercial y mejor nivel de ocupación (92,6%)

Utilidad bruta

- Aumento anual del margen de +67 pb debido principalmente a:
- ✓ Menor inversión en precios en un contexto de control de precios
 - ✓ Mayor crecimiento del sector inmobiliario (93,7%)

EBITDA recurrente

- Sólido aumento anual del margen (93 pb) gracias a:
 - ✓ Dilución de gastos¹ por el sólido crecimiento de las ventas
 - ✓ Control de costos/gastos a pesar de la elevada inflación y el efecto de los aumentos salariales
- Posición de caja estable

Nota: Los datos incluyen el efecto TC de -44,3% y -29,9% en 4T22 y 2022 respectivamente, calculado con el tipo de cambio de cierre. Según CAME, las ventas retail argentinas aumentaron 1,4% en 2022 (1) En moneda local (2) Incluye el ajuste por efecto calendario de 1,1% y 0,3% en 4T22 y 2022, respectivamente

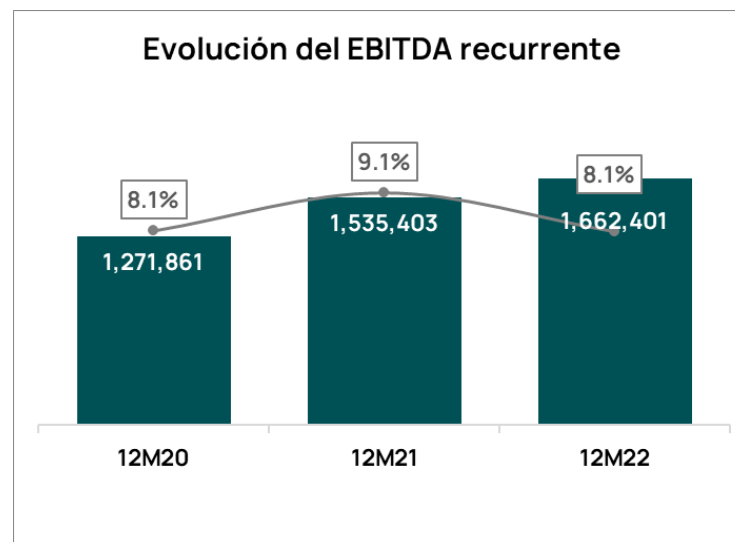
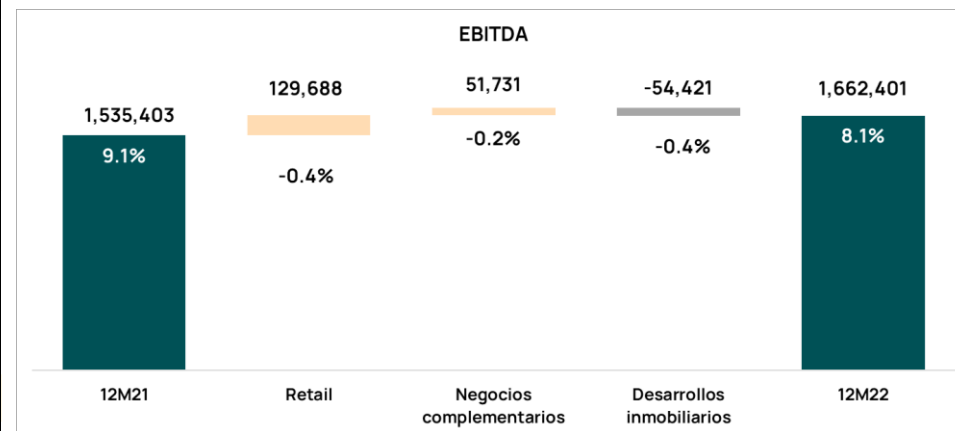


Resultados financieros consolidados 2022



Crecimiento doble dígito de los ingresos (+21,8%) y del EBITDA recurrente (+8,3%, +12,6%¹ ajustado por ing no recurrentes inmobiliarios), impulsados por la omnicanalidad y la innovación.

en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	5,947,643	4,996,844	19.0%	19,754,076	16,105,756	22.7%
Otros Ingresos Operacionales	249,003	245,825	1.3%	865,597	816,629	6.0%
Total Ingresos Operacionales	6,196,646	5,242,669	18.2%	20,619,673	16,922,385	21.8%
Utilidad Bruta	1,574,532	1,395,683	12.8%	5,239,583	4,433,529	18.2%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.6%</i>	<i>(121) bps</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(79) bps</i>
Total Gastos	(1,198,793)	(969,506)	23.6%	(4,180,509)	(3,445,510)	21.3%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>18.5%</i>	<i>85 bps</i>	<i>20.3%</i>	<i>20.4%</i>	<i>(9) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	375,739	426,177	(11.8%)	1,059,074	988,019	7.2%
<i>Margen ROI</i>	<i>6.1%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(207) bps</i>	<i>5.1%</i>	<i>5.8%</i>	<i>(70) bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	(77,668)	212,665	(136.5%)	99,072	474,681	(79.1%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(1.3%)</i>	<i>4.1%</i>	<i>(531) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>2.8%</i>	<i>(232) bps</i>
EBITDA Recurrente	537,323	568,638	(5.5%)	1,662,401	1,535,403	8.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.7%</i>	<i>10.8%</i>	<i>(218) bps</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.1%</i>	<i>(101) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Fuerte tendencia retail en todas las operaciones impulsada por la innovación (40%/ventas), el crecimiento omnicanal (+18,9%) y el dinamismo comercial
- Crecimiento de otros ingresos por sólidos neg inmobiliario (+8.5%) a pesar de una mayor base de \$42 mil M de ingresos por desarrollo y \$59 mil M de regalías TUYA

Utilidad bruta / EBITDA recurrente

- UB reflejó (i) el reconocimiento anual de costos reales en Colombia después de la reubicación de la industria, (ii) ausencia de regalías TUYA, (iii) una base RE más alta de cerca de \$70 mil M¹ (iv) y efecto mezcla.
- El nivel más bajo de GAV desde 2015, a pesar de las presiones inflacionarias en toda la región.
- Ebitda recurrente anual +12,6%¹ al ajustar ingresos de desarrollo inmobiliario y venta de activos

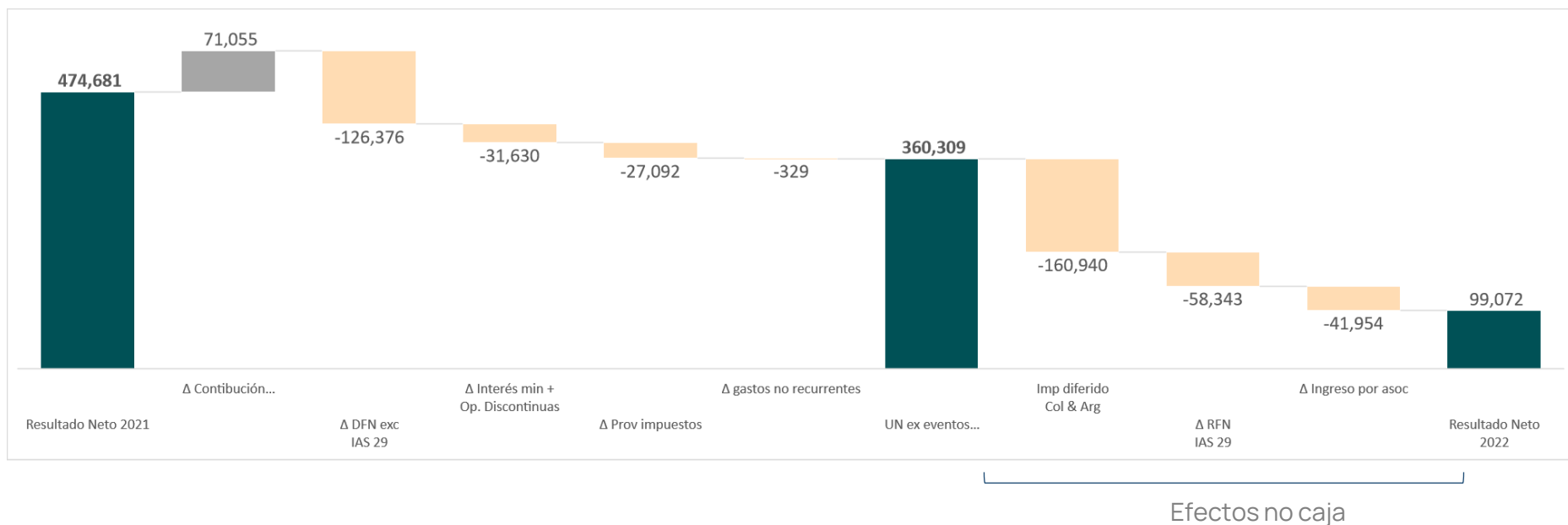
Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (1,2% en ventas y 2,2% en EBITDA recurrente en 4T22 y 1,1% y 2,9% en 2022, respectivamente) (1) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de proyectos de promoción inmobiliaria (inventario) ajustados en ambos periodos (nota 28 de los estados financieros consolidados).



Resultado neto atribuible a Grupo Éxito en 2022



Resultado operacional positivo contrarrestado por mayores gastos financieros, provisiones de TUYA y efectos no monetarios como mayores impuestos diferidos y ajustes por inflación



Hechos destacados

- Variaciones positivas de (i) desempeño retail y (ii) negocios complementarios principalmente inmobiliario.
- Variaciones negativas principalmente de (i) gastos financieros (tasas de interés +827 pb vs 4T21), (ii) mayores provisiones de TUYA (por créditos emitidos +25.6%) y otros efectos no caja como (iii) ajustes por impuestos diferidos en Colombia y Argentina, y (iv) el ajuste por inflación en Argentina (NIC 29).
- La utilidad por acción fue de \$ 76,3 frente a los \$ 365,7 reportados en 2021

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de TC (1,2% en ventas y 2,2% en el EBITDA recurrente en el 4T22 y 1,1% y 2,9% en 2022, respectivamente). UPA considerando el número medio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (es decir, tras la operación de recompra 18 completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones del 18 de noviembre de 2022).

Deuda neta y caja a nivel Holding¹



La sólida estructura de flujo de caja permitió financiar el pago de dividendos, la operación de recompra de acciones y los requerimientos de inversión



Cifras en billones de pesos

En miles de millones de pesos	2,022	2,021	Variation
EBITDA	997	1,034	-3.6%
Pasivo por arrendamientos, amortizaciones e interesease liabilities ar	(364)	(340)	7.1%
Resultado operacional antes de cambio en el capital de trabajo	496	619	-19.9%
Change in Tax	(119)	(73)	64.1%
Movimientos por capital de trabajo	(342)	(12)	2849.9%
Inversión en capital	(370)	(326)	13.6%
Flujo de caja libre antes de inversiones	(335)	209	-259.9%
Dividendos recibidos	257	169	51.7%
Flujo de caja libre	(78)	379	-120.6%
Generación de flujo de caja para los accionistas	(151)	390	-138.8%

Hechos destacados

- **La deuda financiera neta disminuyó en \$151.000 millones** versus 2021, excluyendo los dividendos pagados a los accionistas y el pago de la recompra de acciones (554.000 millones de pesos).
- La **sólida posición de caja** permitió financiar dividendos, recompra de acciones y otros requerimientos de inversión, mientras que la deuda bruta disminuyó 12,4% (\$107.000 M)
- **Capital de trabajo** reflejó cambios en la estacionalidad esperada de las ventas (cancelación de un día sin IVA) que llevó a mayores niveles de inventario, créditos fiscales en impuestos operacionales y efectos temporales por la implementación de requerimientos regulatorios en cuentas por pagar
- Presiones en gastos financieros (tasas de interés +827 pbs vs 4T21) por mayores tasas repo (+900 pb vs 2021)

Nota: Mil millones de pesos representan 1.000.000.000.000. Aumento del tipo repo del Banco Central en Colombia al 12% (frente al 3,0% a partir de 2021) para controlar la inflación

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A resultados sin Colombia ni filiales internacionales.

Conclusiones 2022



Crecimiento doble dígito de los ingresos (+21,8%) y del EBITDA recurrente (+8,3%, +12,6%¹ ajustado por ingresos no recurrentes de RE), impulsados por la omnicanalidad y la innovación

Consolidado

- **Ventas netas anuales** (+22,7%) impulsadas por la **innovación** (participación del 40%), el **crecimiento omnicanal** (18,9%) y la fuerte **evolución de la inmobiliaria**¹ (+8,5%)
- **EBITDA recurrente** creció un 12,6%^{1,2} en 2022, al ajustar los ingresos de desarrollo inmobiliario y venta de inmuebles, gracias a un sólido crecimiento de las ventas y a la menor participación de los GA&V en la línea superior desde 2015.
- La **Utilidad Neta** reflejó el sólido desempeño operacional parcialmente compensado por el aumento de tasas (repo +900 pb a/a y mayor impuesto diferido), el ajuste inflacionario en Argentina y mayores provisiones de TUYA (por mayor dinámica comercial).
- **Propuesta de dividendo de \$ 167,50** por acción (4,9%), considerando desempeño operacional y necesidades de generación de caja.

Colombia

- **Las ventas anuales**³ y VMM crecieron doble dígito impulsados por la **innovación** (parti 41%, +23 pb A/A) y **mayores volúmenes** (3,0%).
- Sólido crecimiento omnicanal (18,2%, 12% part) impulsado por las ventas de alimentos (**+25%, cuota 10,5%**).
- **Se destaca** la evolución anual de Surtimayorista (ventas +32,7%, VMM +26,8%, +10 tiendas a/a).
- El EBITDA recurrente creció 5,7%^{1,2} en 2022, al ajustar los gastos de desarrollo inmobiliario y venta de inmuebles, impulsado por sólidas ventas impulsadas por el retail y el negocio inmobiliario¹.

Uruguay

- **El fuerte crecimiento anual de los ingresos** (+11,3%³) y la eficiencia operativa mantuvieron elevados márgenes de EBITDA (9,9%).

Argentina

- **Los ingresos crecieron 2,1 veces** (las ventas crecieron 800 pb por encima de la inflación en ML). Sólido aumento del margen EBITDA recurrente (+93 pb interanuales) por los mayores ingresos de la inmobiliaria¹ y las eficiencias operativas. La operación mantuvo una posición de tesorería estable.

Note: Consolidated: Colombia, Uruguay, Argentina and eliminations. (1) Revenue perceived by Grupo Éxito for activities related to development, management and commercialization of real estate projects and sale of property development projects (inventory) (2) RE revenue adjusted in both periods (note 28 of the consolidated financial statements). (3) Including the effect of conversions and the calendar effect adjustment.

2022 Perspectivas vs. Resultado

Objetivos previstos comunicados al mercado, plenamente alcanzados

	Guía 2022	Resultado 2021	
Colombia	Crecimiento de los ingresos por el dinamismo de la innovación, omnicanalidad y negocios complementarios.	Objetivo logrado: Los ingresos crecieron 17.2% impulsados por la innovación (41% de participación) y el omnicanal (18.2%). Ventas retail +18.2% y otros ingresos +1.9%.	●
	Expansión en Colombia de 60 a 70 tiendas principalmente de formatos innovadores, con área adicional cercana a 35.000 m2 (incluyendo el acuerdo de adquisición de muebles y derechos sobre 5 espacios comerciales en 2021 y 1 en 2022.	Objetivo logrado: 78 tiendas: +12 Éxito (+11 Wow), +15 Carulla (+8 FreshMarket), +31 Surtimax, +10 Super Inter vecino, +10 Surtimayorista ~31.000 m2 bruto de áreas adicionales en formatos innovadores y otros ~50.000 m2 intervenidos de otras marcas	●
	Esfuerzos de ASG focalizados en nutrición infantil y en la mejora de sostenibilidad de la cadena de abastecimiento	Obejtivo logrado: 60.046 niños beneficiados en nutrición y programas complementarios/200.403 paquetes alimentarios entregados a niños y sus familias. 88% de frutas y vegetales compradas localmente/82 proveedores ~80 mil hectáreas monitoreadas en Ganadería sostenible/certificación Gold Sustainable Fashion otorgada por CO2 ZERO/ 130 M unidades de la marca Paissana vendidas provenientes de zonas afectadas por el conflicto armado	●
Latam	Mantener los niveles de EBITDA recurrente a nivel consolidado considerando las presiones inflacionarias sobre los gastos	Objetivo logrado: Margen EBITDA recurrente creció 8.3% impulsado por una sólida tendencia del retail (+22.7%), la evolución del negocio inmobiliario (+13.1%) y la más baja participacion de los GA&V como porcentaje de los Ingresos Operacionales desde 2015, a pesar de las presiones inflacionarias en toda la región.	●
	Omnicanal alcanzará un dígito alto de participacion en las ventas consolidadas	Objetivo logrado: Participación omnicanal sobre ventas consolidadas alcanzó el 9.6%	●
	Generacion sostenible de flujo de caja para los accionistas	Flujo de caja sólido de la Compañía soportado en la generación para los accionistas, el cual permitió financiar el pago de dividendos más la operación de recompra de acciones (\$554.000 M) así como los requerimientos de inversión.	●

Anexos

Resultados Financieros Consolidados



en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	5,947,643	4,996,844	19.0%	19,754,076	16,105,756	22.7%
Otros Ingresos Operacionales	249,003	245,825	1.3%	865,597	816,629	6.0%
Total Ingresos Operacionales	6,196,646	5,242,669	18.2%	20,619,673	16,922,385	21.8%
Costo de Ventas	(4,596,721)	(3,824,641)	20.2%	(15,281,831)	(12,406,545)	23.2%
Costo Depreciación y Amortización	(25,393)	(22,345)	13.6%	(98,259)	(82,311)	19.4%
Utilidad Bruta	1,574,532	1,395,683	12.8%	5,239,583	4,433,529	18.2%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.6%</i>	<i>(121) bps</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(79) bps</i>
Gastos O&AV	(1,062,602)	(849,390)	25.1%	(3,675,441)	(2,980,437)	23.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(136,191)	(120,116)	13.4%	(505,068)	(465,073)	8.6%
Total Gastos	(1,198,793)	(969,506)	23.6%	(4,180,509)	(3,445,510)	21.3%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>18.5%</i>	<i>85 bps</i>	<i>20.3%</i>	<i>20.4%</i>	<i>(9) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	375,739	426,177	(11.8%)	1,059,074	988,019	7.2%
<i>Margen ROI</i>	<i>6.1%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(207) bps</i>	<i>5.1%</i>	<i>5.8%</i>	<i>(70) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(70,378)	(28,021)	151.2%	(68,940)	(68,611)	0.5%
Utilidad Operacional (EBIT)	305,361	398,156	(23.3%)	990,134	919,408	7.7%
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.9%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(267) bps</i>	<i>4.8%</i>	<i>5.4%</i>	<i>(63) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(134,255)	(60,890)	120.5%	(380,474)	(195,755)	94.4%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjunto	(6,712)	(8,338)	(19.5%)	(34,720)	7,234	(580.0%)
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	164,394	328,928	(50.0%)	574,940	730,887	(21.3%)
Impuesto Renta	(194,996)	(74,652)	161.2%	(325,702)	(137,670)	136.6%
Resultado Neto Operaciones Continuas	(30,602)	254,276	(112.0%)	249,238	593,217	(58.0%)
Participación de no Controlantes	(47,066)	(41,611)	13.1%	(150,166)	(118,256)	27.0%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	-	-	0.0%	-	(280)	100.0%
Resultado Neto Grupo Éxito	(77,668)	212,665	(136.5%)	99,072	474,681	(79.1%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(1.3%)</i>	<i>4.1%</i>	<i>(531) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>2.8%</i>	<i>(232) bps</i>
EBITDA Recurrente	537,323	568,638	(5.5%)	1,662,401	1,535,403	8.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.7%</i>	<i>10.8%</i>	<i>(218) bps</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.1%</i>	<i>(101) bps</i>

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(59.8)	163.9	N/A	76.3	365.7	(79.1%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (1,2% en ventas y 2,2% en EBITDA recurrente en 4T22 y 1,1% y 2,9% en 2022, respectivamente. UPA considerando el número promedio de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra concluida el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones del 18 de noviembre de 2022..

Estado de Resultados e Inversiones por país



Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	FY22	FY22	FY22	FY22
Ventas netas	14,517,395	3,553,925	1,683,717	19,754,076
Otros Ingresos Operacionales	762,273	36,598	66,998	865,597
Total Ingresos Operacionales	15,279,668	3,590,523	1,750,715	20,619,673
Costo de Ventas	(11,802,670)	(2,334,992)	(1,145,709)	(15,281,831)
Costo Depreciación y Amortización	(91,181)	(6,475)	(603)	(98,259)
Utilidad Bruta	3,385,817	1,249,056	604,403	5,239,583
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.2%</i>	<i>34.8%</i>	<i>34.5%</i>	<i>25.4%</i>
Gastos O&AV	(2,246,137)	(900,000)	(529,304)	(3,675,441)
Gasto Depreciación y Amortización	(415,535)	(65,710)	(23,823)	(505,068)
Total Gastos	(2,661,672)	(965,710)	(553,127)	(4,180,509)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.4%</i>	<i>26.9%</i>	<i>31.6%</i>	<i>20.3%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	724,145	283,346	51,276	1,059,074
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>2.9%</i>	<i>5.1%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(60,161)	(26,206)	17,427	(68,940)
Utilidad Operacional (EBIT)	663,984	257,140	68,703	990,134
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.8%</i>
Resultado Financiero Neto	(263,785)	(19,368)	(97,014)	(380,474)
EBITDA Recurrente	1,230,861	355,531	75,702	1,662,401
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.9%</i>	<i>4.3%</i>	<i>8.1%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	396,369	75,903	24,902	497,174
<i>en moneda local</i>	396,369	732	917	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (1,2% en ventas y 2,2% en EBITDA recurrente en 4T22 y 1,1% y 2,9% en 2022., respectivamente). El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	16,901,179	18,183,289	7.6%
Activo corriente	5,833,360	5,947,863	2.0%
Caja y equivalentes de caja	2,541,579	1,733,673	(31.8%)
Inventarios	2,104,303	2,770,443	31.7%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	625,931	779,355	24.5%
Activos por impuestos	429,625	509,884	18.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	24,601	21,800	(11.4%)
Otros	107,321	132,708	23.7%
Activos No Corrientes	11,067,819	12,235,426	10.5%
Plusvalía	3,024,983	3,484,303	15.2%
Otros activos intangibles	363,987	424,680	16.7%
Propiedades, planta y equipo	4,024,697	4,474,280	11.2%
Propiedades de Inversión	1,656,245	1,841,228	11.2%
Derechos de uso	1,370,512	1,443,469	5.3%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	289,391	300,021	3.7%
Activo por impuesto diferido	205,161	142,589	(30.5%)
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	132,843	124,856	(6.0%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Dec 2022	Var %
PASIVOS	8,872,702	9,748,843	9.9%
Pasivo corriente	6,518,400	7,415,394	13.8%
Cuentas por pagar	5,136,626	5,651,303	10.0%
Pasivos por arrendamiento	234,178	263,175	12.4%
Obligaciones financieras	674,927	915,604	35.7%
Otros pasivos financieros	81,544	136,223	67.1%
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	81,519	109,726	34.6%
Otros	309,606	339,363	9.6%
Pasivos no corrientes	2,354,302	2,333,449	(0.9%)
Cuentas por pagar	49,929	70,472	41.1%
Pasivos por arrendamiento	1,360,465	1,392,780	2.4%
Obligaciones financieras	742,084	539,980	(27.2%)
Otras provisiones	11,086	15,254	37.6%
Pasivo por impuesto diferido	166,751	277,713	66.5%
Pasivos por impuestos	3,924	2,749	(29.9%)
Otros	20,063	34,501	72.0%
PATRIMONIO	8,028,477	8,434,446	5.1%

Flujo de caja consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Dec 2021	Var %
Ganancia	249,238	592,937	(58.0%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,470,019	1,417,065	3.7%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	901,429	1,343,626	(32.9%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(529,929)	(480,185)	10.4%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(1,235,821)	(753,074)	64.1%
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(864,321)	110,367	(883.1%)
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	56,415	21,821	158.5%
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(807,906)	132,188	(711.2%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2,541,579	2,409,391	5.5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,733,673	2,541,579	(31.8%)

Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

31 Dic de 2022 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	374,564	383,780	668,047	-	1,051,827
Deuda de largo plazo	539,980	539,980	-	-	539,980
Total deuda bruta ⁽¹⁾	914,544	923,760	668,047	-	1,591,807
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,250,398	1,376,666	277,878	79,129	1,733,673
Deuda Neta	335,854	452,906	(390,169)	79,129	141,866

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2022 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-22
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	157,082
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	155,458
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	125,025
Total deuda bruta (3)	1,665,000			772,565

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida al 100% en pesos colombianos con un tipo de interés inferior al IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 11.66%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda nominal.

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾

en millones de pesos colombianos	4Q22	4Q21	% Var	FY22	FY21	% Var
Ventas Netas	4,281,967	3,828,277	11.9%	14,529,617	12,290,994	18.2%
Otros Ingresos Operacionales	121,703	138,383	(12.1%)	426,110	478,388	(10.9%)
Total Ingresos Operacionales	4,403,670	3,966,660	11.0%	14,955,727	12,769,382	17.1%
Costo de Ventas	(3,489,579)	(3,040,326)	14.8%	(11,783,050)	(9,844,165)	19.7%
Costo Depreciación y Amortización	(21,992)	(19,253)	14.2%	(85,011)	(69,659)	22.0%
Utilidad Bruta	892,099	907,081	(1.7%)	3,087,666	2,855,558	8.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.3%</i>	<i>22.9%</i>	<i>(261) bps</i>	<i>20.6%</i>	<i>22.4%</i>	<i>(172) bps</i>
Gastos O&AV	(595,024)	(540,758)	10.0%	(2,176,115)	(1,891,438)	15.1%
Gasto Depreciación y Amortización	(103,357)	(93,949)	10.0%	(397,609)	(370,151)	7.4%
Total Gastos	(698,381)	(634,707)	10.0%	(2,573,724)	(2,261,589)	13.8%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(15.9%)</i>	<i>(16.0%)</i>	<i>14 bps</i>	<i>(17.2%)</i>	<i>(17.7%)</i>	<i>50 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	193,718	272,374	(28.9%)	513,942	593,969	(13.5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>4.4%</i>	<i>6.9%</i>	<i>(247) bps</i>	<i>3.4%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(122) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(45,414)	(14,563)	211.8%	(58,828)	(51,990)	13.2%
Utilidad Operacional (EBIT)	148,304	257,811	(42.5%)	455,114	541,979	(16.0%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.4%</i>	<i>6.5%</i>	<i>(313) bps</i>	<i>3.0%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(120) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(103,205)	(54,312)	90.0%	(297,204)	(193,368)	53.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	(77,668)	212,665	(136.5%)	99,072	474,681	(79.1%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(1.8%)</i>	<i>5.4%</i>	<i>(713) bps</i>	<i>0.7%</i>	<i>3.7%</i>	<i>(305) bps</i>
EBITDA Recurrente	319,067	385,576	(17.2%)	996,562	1,033,779	(3.6%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.2%</i>	<i>9.7%</i>	<i>(247) bps</i>	<i>6.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(143) bps</i>

1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas.

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	14,422,470	14,848,638	3.0%
Activo corriente	4,686,474	4,432,647	(5.4%)
Caja y equivalentes de caja	2,063,528	1,250,398	(39.4%)
Inventarios	1,680,108	2,105,200	25.3%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuen	434,945	477,912	9.9%
Activos por impuestos	386,997	478,476	23.6%
Otros	120,896	120,661	(0.2%)
Activos No Corrientes	9,735,996	10,415,991	7.0%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,559	191,204	(0.2%)
Propiedades, planta y equipo	1,984,771	2,059,079	3.7%
Propiedades de Inversión	78,586	83,420	6.2%
Derechos de uso	1,609,599	1,587,943	(1.3%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y nego	4,085,625	4,875,319	19.3%
Otros	332,779	165,949	(50.1%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Dec 2022	Var %
PASIVOS	7,541,065	7,622,557	1.1%
Pasivo corriente	5,137,135	5,455,563	6.2%
Cuentas por pagar	4,249,804	4,319,342	1.6%
Pasivos por arrendamiento	239,831	261,824	9.2%
Obligaciones financieras	136,184	251,118	84.4%
Otros pasivos financieros	66,817	123,446	84.8%
Pasivos por impuestos	76,238	92,846	21.8%
Otros	368,261	406,987	10.5%
Pasivos no corrientes	2,403,930	2,166,994	(9.9%)
Pasivos por arrendamiento	1,580,954	1,525,272	(3.5%)
Obligaciones financieras	742,084	539,980	(27.2%)
Otras provisiones	10,991	14,311	30.2%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0.0%
Otros	69,901	87,431	25.1%
PATRIMONIO	6,881,405	7,226,081	5.0%

1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas.

Número de tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas	Área de ventas (m2)
	4Q22	
Colombia		
Exito	209	623,766
Carulla	107	89,133
Surtimax	70	29,675
Super Inter	60	57,008
Surtimayorista	46	43,161
Total Colombia	492	842,744
Uruguay		
Devoto	62	40,544
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
Total Uruguay	94	92,207
Argentina		
Libertad	14	92,437
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	9	11,164
Total Argentina	33	105,397
TOTAL	619	1,040,348

Pilares estratégicos Grupo Éxito

Liderando la transformación con foco en el cliente y las tendencias del retail



Omni-cliente



Nuestros empleados

1. Innovación	2. Omnicanalidad	3. Transformación digital	4. Monetización de activos y tráfico	5. ASG
▪ Modelos & Formatos ✓ Premium & Mid: Fresh Market / WOW ✓ Bajo costo: Surtimayorista / Super Inter Vecino/ Aliados ▪ Marca propia ✓ Alimentos / no alimentos	▪ Comercio electrónico ✓ exito.com / carulla.com ✓ disco.com / geant.com / devoto.com ✓ hiperlibertad.com ▪ Market Place ▪ Catálogos digitales ▪ Domicilios ▪ Última milla ✓ Rappi / Turbo 10 minutes ▪ Compra y recoge ▪ WhatsApp / Clickcam	▪ Apps ✓ Éxito / Carulla ✓ Disco / Geant / Devoto ✓ Hiperlibertad ▪ Otros: ✓ Éxito Media ✓ Autos Éxito ✓ Start-ups ▪ Desarrollos ✓ Frictionless ✓ Servicio al cliente ✓ Análisis de datos ✓ Logística, abastecimiento ✓ Gerencia Recurso H	▪ Coalición de lealtad ✓ Puntos Colombia ▪ Negocios complementarios ✓ Inmobiliario: VIVA / Paseo ✓ Financiero: TUYA / TUYA Pay / Kiire / Hiper más / Giros ✓ Viajes ✓ Seguros ✓ Operador móvil virtual ▪ Excelencia operacional ✓ Logística y cadena de abastecimiento ✓ Esquemas de productividad ✓ Compras conjuntas	▪ Cero Desnutrición ✓ Nutrición infantil ▪ Mi Planeta ✓ Protección ambiental ▪ Comercio sostenible ✓ Prácticas de comercio sostenible ▪ Integridad y Gobierno ✓ Construcción de confianza y transparencia ▪ Bienestar laboral ✓ Desarrollo de RRHH ▪ Vida saludable ✓ Hábitos y vida saludable

Foco en mejorar



Servicio al cliente



Mercadeo relacional



RH & Relación proveedores



Desarrollos TI

Ecosistema Grupo Éxito

Liderando el retail a través de la innovación e integración de los negocios en un ecosistema global con grandes sinergias





Estrategia de Sostenibilidad



Seis pilares con propósitos claros, enfoque estratégico y contribución, alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible



Trabajar por la erradicación de la desnutrición infantil crónica en Colombia al 2030

- Comunicar y sensibilizar
- Generar recursos y alianzas
- Influir en las políticas públicas
- Trabajar estrechamente con la Fundación Éxito
- **ODS #2** Hambre cero



Protección ambiental

- Acciones para gestionar el cambio climático
- Habilitar la economía circular para los envases y el plástico
- Iniciativas para la movilidad sostenible y el sector inmobiliario
- Protección de la biodiversidad
- **ODS #13** Acción por el clima



Promover prácticas de Comercio sostenible

- Promover cadenas de suministro sostenibles
- Desarrollar aliados y proveedores
- Mantener las compras locales y directas
- **ODS #8 / #12** Trabajo decente y crecimiento económico / Consumo y producción responsables



Construir confianza con grupos de interés

- Promover las mejores prácticas de gobierno
- Respetar los derechos humanos
- Establecer normas de ética y transparencia
- Facilitar entornos diversos e inclusivos
- Promover la comunicación
- **ODS #16** Paz, justicia e instituciones sólidas



Promoción de la diversidad e inclusión

- Promover el diálogo social
- Desarrollar a nuestra gente en el ser y el hacer
- Respalda la igualdad de género
- **ODS #5 y #8** Igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico



Fomentar estilos de vida más saludables y equilibrados

- Educar en hábitos y vida saludables
- Comercio de bienes y servicios que fomenten estilos de vida saludables
- **ODS #3** Buena salud y bienestar

María Fernanda Moreno R.

Head of Investor Relations

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

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

Teresita Alzate

Investor Relations Executive

+(574) 6049696 Ext 306560

teresita.alzate@grupo-exito.com

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

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM



*"The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer".



