



Resultados Financieros Grupo Éxito 1T/2022

Mayo 4 de 2022

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".

Declaración



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 del 1T22**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

Hechos financieros y operacionales destacados consolidados⁽¹⁾



Un sólido desempeño retail impulsado por mayores ventas y control de gastos y a pesar de la tendencia inflacionaria, favoreció el crecimiento del EBITDA recurrente (15,8%)

Hechos destacados 1T22

Ventas Netas
+21,9%

VMM⁽²⁾ **+20,6%**

EBITDA recurrente
+15,8%, margen 7,7%
(+35% aj por pagos por desarrollo de proyectos inmobiliarios y venta de activos⁽³⁾)

Omnicanal
9,4% (participación consolidada)

Financieros



- **Ventas** impulsadas por el omnicanal, la innovación y la monetización del tráfico dinamizadas por mejor desempeño macroeconómico
- **VMM⁽²⁾** mejoraron significativamente en los segmentos Éxito y de bajo costo
- Margen **EBITDA recurrente** aumentó **15,8%** por un buen desempeño comercial del retail (+35%⁽³⁾ al ajustar ambos períodos)

Inversión & Expansión



- **Inversiones por \$48.500 M, 78%** en expansión
- **Expansión 12M de tiendas:**
 - ✓ **63 tiendas⁽⁴⁾** (Col 57 y Uru 6)
 - ✓ **Optimización del portafolio de tiendas** en Colombia
 - ✓ Total **603 tiendas, 1,02 M m²**

Operacionales



- **Una alta participación Omnicanal del 9,4% en las ventas consolidadas:** (Col 11,8%, Uru 2,6% y Arg 2,3%)
- **Formatos innovadores** alcanzaron una participación del **33,5%** de las ventas de Colombia
- **Mejora** en el resultado comercial de **TUYA** hizo que las provisiones fueran más elevadas, pero con niveles de morosidad más bajos

(1) Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (0,6% en las ventas y 2,0% en el EBITDA recurrente en 1T22). (2) Excluidos los efectos del tipo de cambio y calendario. (3) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles (nota 30 de los estados financieros consolidados). (4) Expansión 12M por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Seguimiento a la Estrategia de Sostenibilidad

Iniciativas ASG para generar valor : crecimiento económico, desarrollo social y protección del medio ambiente



Cero Desnutrición

Cero desnutrición

- **23.960 niños** beneficiados con programas de nutrición y complementarios
- **33.689** paquetes de alimentos entregados a los niños y sus familias
- Presencia en **32 departamentos** (22 con atención directa a los niños)



Mi Planeta

Mi planeta

- **5.013 toneladas** de material recuperado en la operación
- **Meta de un millón de árboles** nativos plantados conjuntamente con Celsia para el 2023
- **Primer retailer** en Colombia en implementar un modelo de ganadería sostenible con UK PACT y WWF Col



Comercio sostenible

Comercio sostenible

- **90%** de las frutas y verduras **compradas localmente**
- **Lanzamiento de la marca "Paissana"** con un a portafolio de 62 productos



Somos íntegros

Somos íntegros

- AGA⁽¹⁾ aprobó la revisión de un procedimiento para una **operación de recompra** en igualdad de condiciones
- **Valoración de las acciones** a ser definida por un tercero independiente



El éxito del Grupo Éxito está en su gente

Nuestra gente

- Grupo Éxito obtuvo el sello oro de **"Equipares"**
- Avances en la ejecución del plan **"Vida Digna"**



Vida sana

Vida sana

- Resolución 810 Plan - **Etiquetado de productos**
- La feria **"Vida Sana"** acogió a 136 marcas, 45 proveedores y 34 pequeños empresarios

(1) Aprobaciones realizadas en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 24 de marzo de 2022, disponibles en la página web de la Compañía.

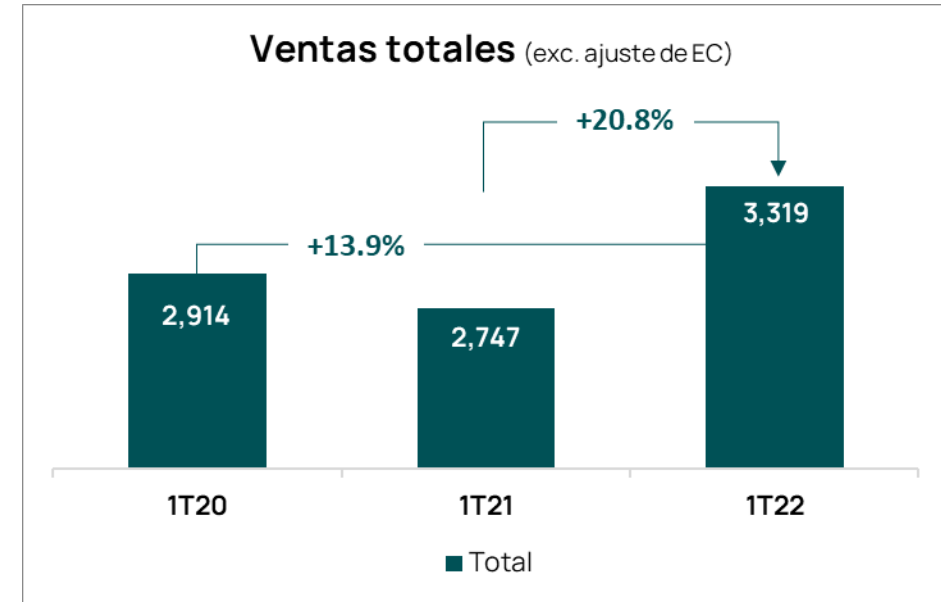


Ventas Netas ⁽¹⁾ y Ventas Mismos Metros ⁽¹⁾ (VMM) en Colombia



El fuerte crecimiento del 20% de las VMM ⁽¹⁾ refleja el aumento de volúmenes (+7,4%), el éxito de los eventos comerciales y la mejora de los niveles de consumo

	1T22			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros ⁽²⁾
Variaciones				
VMM ex EC ⁽¹⁾	20.0%	20.4%	15.7%	22.9%
Total ex EC ⁽¹⁾	21.0%	20.5%	15.3%	29.2%
Total MCOP	3,319,165	2,336,997	466,217	515,951



El desempeño se explica por:

- Sólido aumento de VMM ⁽¹⁾ del 20,0% gracias al aumento de **volúmenes (+7,4%)**, considerando una inflación interna 12M de alimentos doble dígito medio (frente al 25,4% en Colombia)
- Una **sólida tendencia de ventas** beneficiada por eventos promocionales y ambiente macro que impulsaron el consumo
- El **primer día sin IVA** del año registró aumento del 23% en ventas frente al anterior e impulsó las ventas de no alimentos
- Sólida contribución de los **formatos innovadores (33,5%)** y el **omnicanal (11,8%)**
- **57 tiendas** incluidas en la base 12M entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones

(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,2% en el 1T22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, los vendedores institucionales y los terceros, y la venta de inmuebles por \$26,3 mil M en el 1T22..



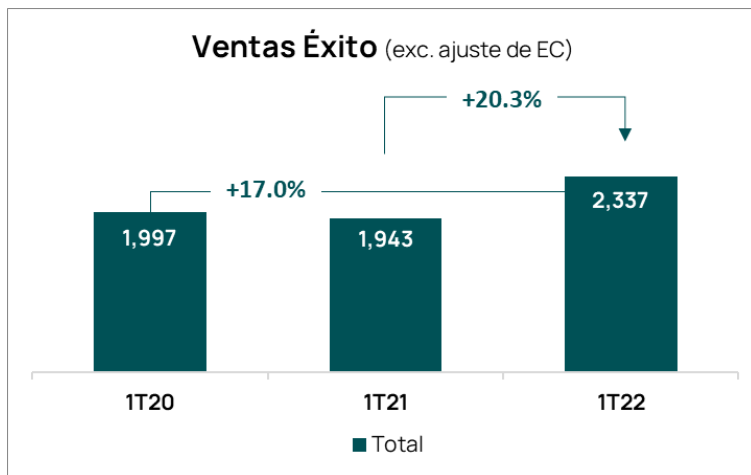
Desempeño por segmentos



El crecimiento constante en todos los segmentos confirma la tendencia positiva del retail observada en los trimestres anteriores

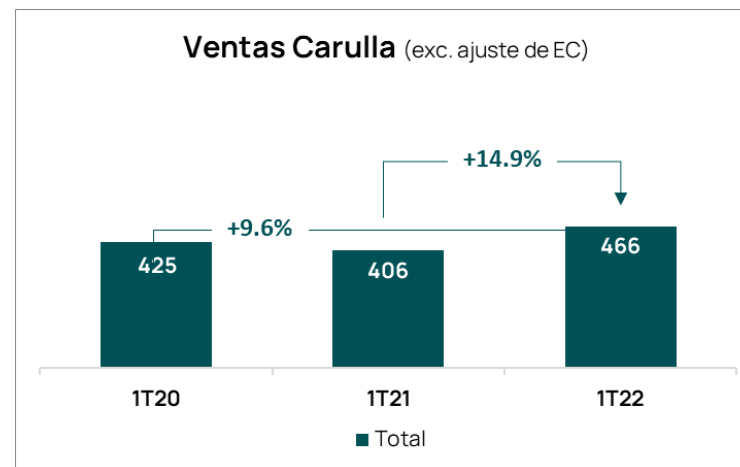
Éxito:

- Ventas +20,5% ⁽¹⁾, VMM +20,4% ⁽¹⁾
- Ventas del “Aniversario Éxito” +24,5%
- Crecimiento doble dígito en ventas en todas las regiones del país
- Sólido aumento del 27% de la categoría de frescos
- 19 tiendas Éxito WOW al 1T22



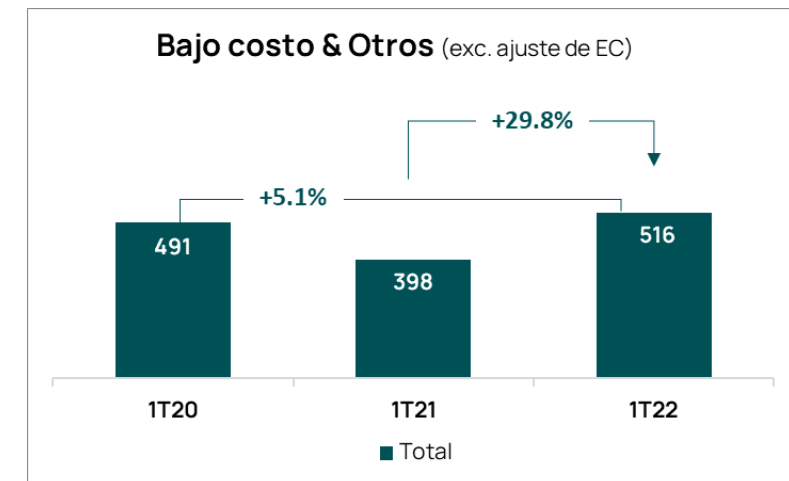
Carulla:

- Ventas +15,3% ⁽¹⁾, VMM +15,7% ⁽¹⁾
- Participación omnicanal del 16,9% sobre las ventas
- Crecimiento doble dígito en ventas en la Costa Atlántica y Medellín
- Aumento doble dígito medio de las ventas de alimentos
- 22 tiendas FreshMarket al 1T22



Bajo costo & Otros⁽²⁾:

- Ventas +29,2% ⁽¹⁾, VMM +22,9% ⁽¹⁾
- Ventas de Surtimayorista +41%; VMM +36%
- 25 Super inter Vecino al 1T22
- Super Inter y Surtimax: ventas +16,3%; VMM +17,8%, con foco en productos regionales y de marca propia



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,2% en el 1T22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, los vendedores institucionales y los terceros, y la venta de inmuebles por \$26,3 mil M en el 1T22.



Innovación en modelos & formatos

La participación de ventas en Colombia de la innovación en modelos y formatos alcanzó el 33,5% en 1T22



Tiendas totales de la marca



219



101



60



37

Tiendas del nuevo modelo/formato



19



22



25



37

Expansión a 5 años & potenciales conversiones

+32 Full / +99 Econo
(inc. 6 de La 14)

+16 full / +42 Midi

+40

+75

Participación en las ventas de la marca

29,5%

46,3%

47%

4,7% share on Colombia's sales

Aumento en ventas vs. Tiendas regulares

+30 p.p. después de 24 meses

+12,6 p.p. después de 24 meses

+12,9 p.p. en 1T22

2,1x después de 24 meses

ROI

31.1%

10%

N.A.

13.7%

Actividades innovadoras

- Experiencia **gastronómica superior**
- **Amplio surtido de frescos**
- Experiencias a la medida
- Seis tiendas **La 14** convertidas a modelo Wow

- Lo mejor en **frescos y premium**
- Líder **en hiperconveniencia** con "Turbo"
- Mercados **Food & green**
- Primer retail de alimentos **carbono neutro** en LatAm

- **Mejor servicio**, diseño y portafolio de productos
- **Mercado de agricultores y sección de mascotas**
- **Experiencia regional** alegre y colorida

- **Cash& Carry al estilo Colombiano**
- Programa de lealtad "**Club del Comerciante**"
- **Servicios bancarios** con TUYA

Estrategia Omnicanal



Omnicanalidad⁽¹⁾



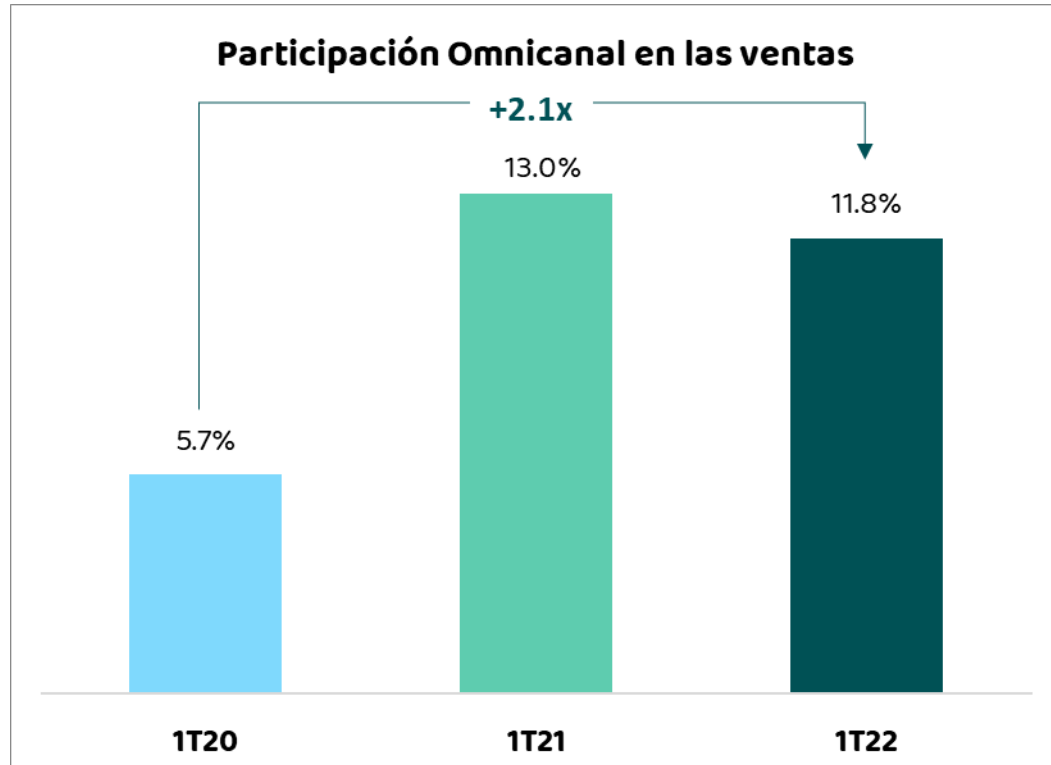
Ventas +8,5%, participación del 11,8% sobre las ventas totales y 2,6 millones de pedidos

Hechos destacados 1T22

Ventas totales
\$396 mil M (+8,5%)

Participación en las ventas ⁽²⁾
11,8%

Pedidos
2,6 M (+24,8%)



Alimentos:

- ✓ **Ventas +13,3%**
- ✓ **9,6% / ventas** (versus. 10,2% en 1T21)

No alimentos:

- ✓ **Ventas +3,4%**
- ✓ **16% / ventas** (vs. 18,2% en 1T21)

Hechos destacados Omnicanal:

- **31% aumento en ventas omnicanal** durante el primer día sin IVA realizado en marzo
- **Canales digitales** continuaron aumentando las ventas a pesar de la suspensión de las restricciones a la movilidad

La Compañía tuvo la capacidad de reforzar su portafolio y combinar las experiencias físicas y digitales durante y después de la pandemia

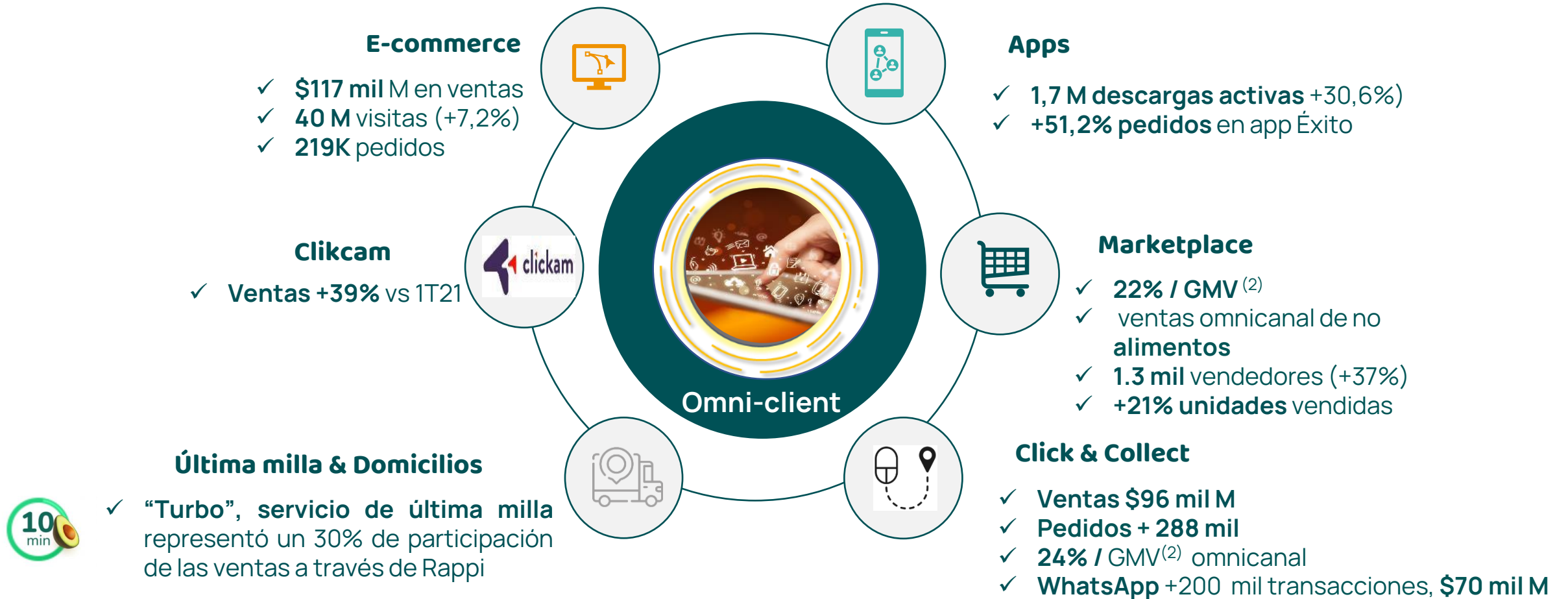


Omnicanalidad⁽¹⁾



Ventas +8,5%, participación del 11,8% sobre las ventas totales y 2,6 millones de pedidos

Hechos destacados 1T22	Ventas totales	Participación en las ventas ⁽²⁾	Pedidos
	\$396 mil M (+8,5%)	11,8%	2,6 M (+24,8%)



(1) Incluye: .com, marketplace, domicilios, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual. (2) GMV: Gross Merchandise Value – Valor bruto de la mercancía.



Monetización de activos y de tráfico

Ambiente macro favoreció el consumo y los negocios de retail financiero y de lealtad



Retail financiero



- 209.000 tarjetas emitidas (+135%)
- 2,8 M tarjetas emitidas (+4%)
- Portafolio de créditos por \$4,1 B (+36%)
- Niveles más bajos de créditos NPL 30 (un dígito medio)
- Programas de crédito express

TUYA Pay



Más de **960.000 usuarios**
(+174%)

Alianzas de servicios bancarios



Éxito, Carulla, Surtimayorista, Puntos Colombia, Alkosto, Viva Air y Transmilenio

Puntos Colombia

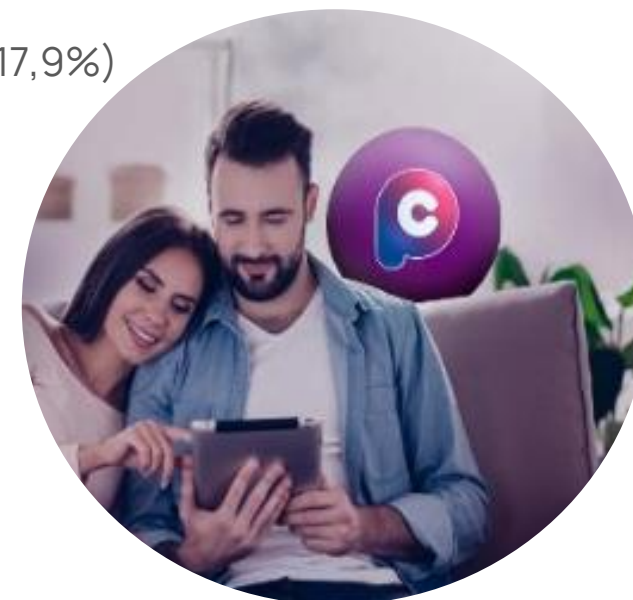


✓ 133 marcas aliadas

✓ 5,7 M clientes activos ⁽¹⁾ (+17,9%)

✓ +8.100 M puntos redimidos (28% en aliados)

✓ Margen EBITDA doble dígito bajo





Monetización de activos y de tráfico

Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de las acciones de la Compañía



Negocio inmobiliario

El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes



763.000 m2 de área arrendable

Tasa de ocupación del 93,1%
(cercana a los niveles prepandemia)

Ingresos por rentas & cargos administrativos +34%

Venta de activos por \$26.300 M

\$33.000 M Honorarios por desarrollo
(de la finalización de V.Envigado)



Servicios digitales disponibles para locatarios y clientes

Viva Malls

18 activos y 568.000 m² de área arrendable a través del vehículo de inversión

in millones de pesos col	1T21	1T22	% Var	FY 2021
Ingreso Operacional	68,461	83,062	21.3%	288,858
EBITDA recurrente	19,702	29,793	51.2%	182,980
<i>Margen EBITDA recurrente</i>	28.8%	35.9%	709 bps	63.3%

- ✓ **Margen EBITDA** recurrente en 1T22 reflejó el pago anual del impuesto predial en enero
- ✓ El **resultado de Viva Malls** representó el **35,4%** de otros ingresos y el **11,9%** del **EBITDA recurrente** a nivel consolidado en 2021
- ✓ **Margen EBITDA recurrente del 63,3 %⁽¹⁾** a nivel consolidado en 2021 calculado según las normas IFRS 15 (78,8% ajustado)

(1) Un menor margen cuando se compara con el cálculo de otros participantes inmobiliarios puros, ya que nuestros ingresos netos incluyen el ajuste de costos y gastos según la NIIF 15.

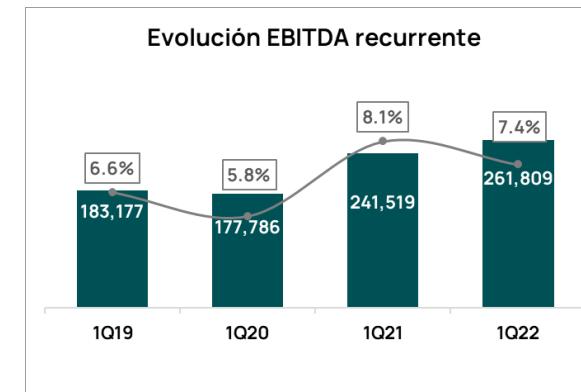
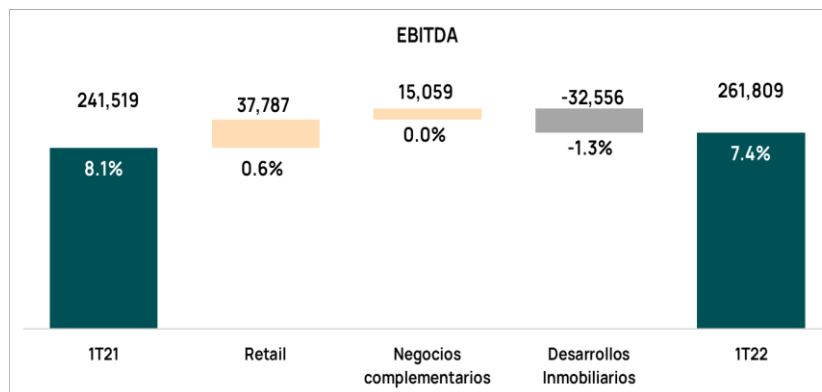


Resultados operacionales: Colombia



Crecimiento del EBITDA recurrente (+8,4%) y márgenes por encima de los niveles históricos pre pandemia, por un sólido crecimiento de los ingresos y control de los gastos

en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	3,319,165	2,746,660	20.8%
Otros Ingresos Operacionales	207,846	219,366	(5.3%)
Total Ingresos Operacionales	3,527,011	2,966,026	18.9%
Utilidad Bruta	804,441	724,553	11.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.8%</i>	<i>24.4%</i>	<i>(162) bps</i>
Total Gastos	(664,832)	(597,693)	11.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.8%</i>	<i>20.2%</i>	<i>(130) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	139,609	126,860	10.0%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(32) bps</i>
EBITDA Recurrente	261,809	241,519	8.4%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.4%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(72) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Sólido crecimiento de las ventas producto de:
 - ✓ Contribución de formatos innovadores (33,5%) y la omnicanalidad (11,8%)
 - ✓ El aumento de volúmenes (+7,4%)
 - ✓ Dinamismo comercial
 - ✓ Ingresos inmobiliarios

Margen bruto

- +17,3%⁽¹⁾ al ajustar los ingresos por desarrollo inmobiliario y la venta de activos en ambos periodos
- El margen retail incluye el efecto de la inversión en precios para hacer frente a la tendencia inflacionaria

EBITDA recurrente

- Crecimiento de gastos por debajo de las ventas favoreció la dilución de los gastos
- Eficiencias operacionales y fuerte contribución del retail ⁽²⁾
- EBITDA +31,7%⁽¹⁾ al ajustar los gastos de desarrollo inmobiliario y la venta de activos en ambos periodos

Nota: El perímetro incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia. (1) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de activos (nota 30 de los estados financieros consolidados). (2) Retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de envíos de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren a las variaciones del negocio inmobiliario, el financiero (regalías TUYA), el móvil y el de viajes, y los servicios logísticos.

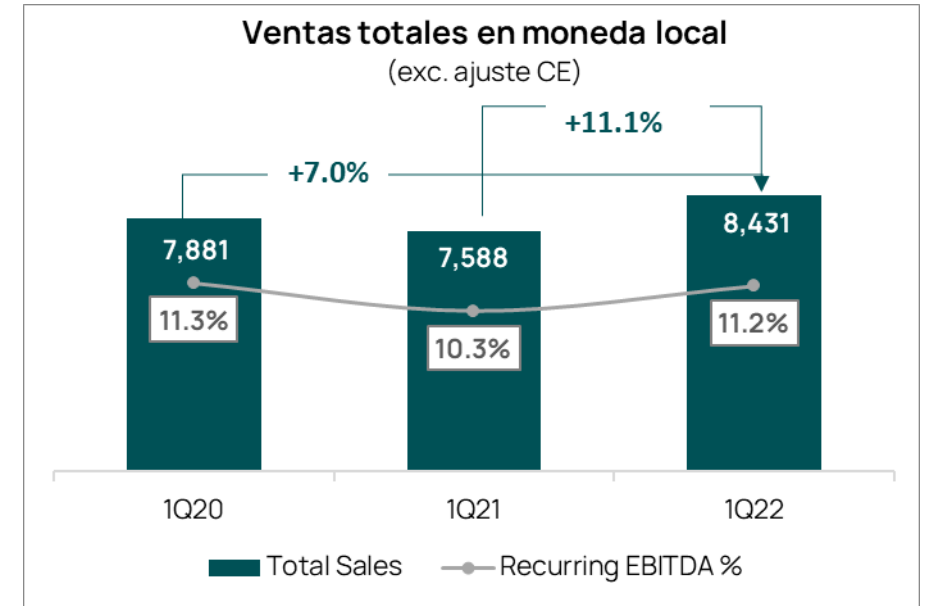


Resultados operacionales: Uruguay



Aumento del margen de EBITDA (+84 pb) favorecido por una mejor temporada turística y la eficiencia en costos

en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	761,220	625,262	21.7%
Otros Ingresos Operacionales	6,797	5,524	23.0%
Total Ingresos Operacionales	768,017	630,786	21.8%
Utilidad Bruta	265,870	218,430	21.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.6%</i>	<i>34.6%</i>	<i>(1) bps</i>
Total Gastos	(195,282)	(165,877)	17.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.3%</i>	<i>(87) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	70,588	52,553	34.3%
<i>Margen ROI</i>	<i>9.2%</i>	<i>8.3%</i>	<i>86 bps</i>
EBITDA Recurrente	85,887	65,242	31.6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>11.2%</i>	<i>10.3%</i>	<i>84 bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas y VMM +11,8% ^(1,2) por:
 - ✓ Apertura de fronteras y mejor temporada turística
 - ✓ Evolución de la omnicanalidad (+10,5%, participación del 2,6%)
 - ✓ Contribución de tiendas FM (46,6%)

Margen bruto

- Margen estable respecto al 1T21 gracias a las actividades de control de costos y a los mayores volúmenes

EBITDA recurrente

- Los gastos ⁽¹⁾ crecieron por debajo de la inflación gracias al estricto control de costos y a la eficiencia de la mano de obra y operacionales
- La operación más rentable

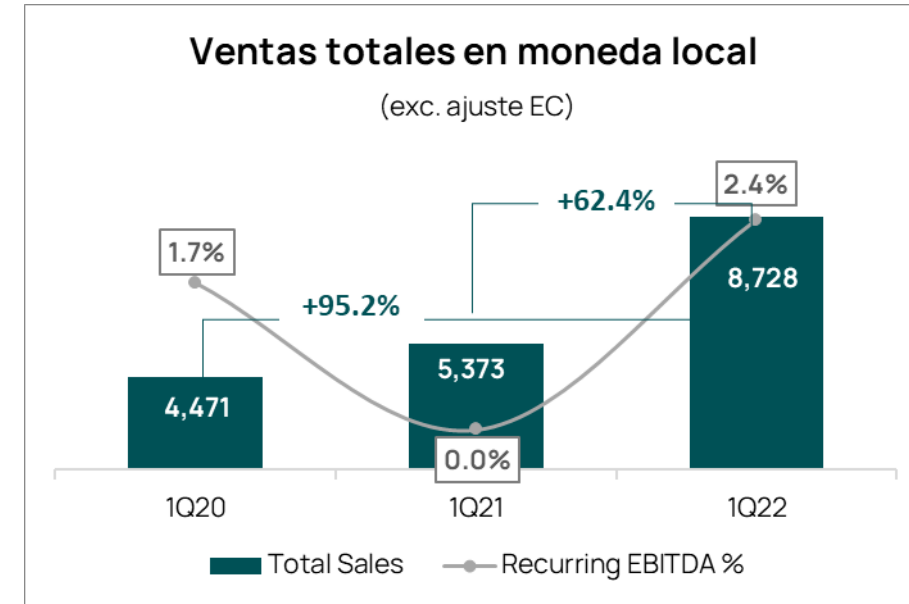


Resultados operacionales: Argentina

Un fuerte aumento del margen EBITDA de 244 pb producto de la mejora de los resultados del retail e inmobiliario en medio de eficiencias operativas



en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	294,763	218,291	35.0%
Otros Ingresos Operacionales	12,243	4,182	192.8%
Total Ingresos Operacionales	307,006	222,473	38.0%
Utilidad Bruta	104,109	73,564	41.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.9%</i>	<i>33.1%</i>	<i>84 bps</i>
Total Gastos	(103,308)	(78,182)	32.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>33.7%</i>	<i>35.1%</i>	<i>(149) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	801	(4,618)	117.3%
<i>Margen ROI</i>	<i>0.3%</i>	<i>(2.1%)</i>	<i>234 bps</i>
EBITDA Recurrente	7,389	(67)	11128.4%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>2.4%</i>	<i>(0.0%)</i>	<i>244 bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas y VMM +63,1% ^(1,2), por encima del IPC debido al aumento del tráfico, la contribución de las tiendas FM (54,4%) y el omnicanal (+2x, 2,3% de participación)
- Aumento de los ingresos inmobiliarios por mejor tendencia comercial de los locatarios, ingresos variables y mayor tasa de ocupación (89,6%)

Margen bruto

- +84 pb por:
 - ✓ Mayores volúmenes
 - ✓ Estrategias comerciales con reducción de eventos promocionales en un contexto de control de precios
 - ✓ Mayor contribución inmobiliaria

EBITDA recurrente

- Los gastos⁽¹⁾ crecieron por debajo del aumento de las ventas por planes de acción y a pesar de la tendencia inflacionaria, la renegociación de los salarios y el aumento de los costos de servicios públicos
- Aumento del margen operacional por mayor evolución de ventas y eficiencia de los gastos
- Posición de caja estable

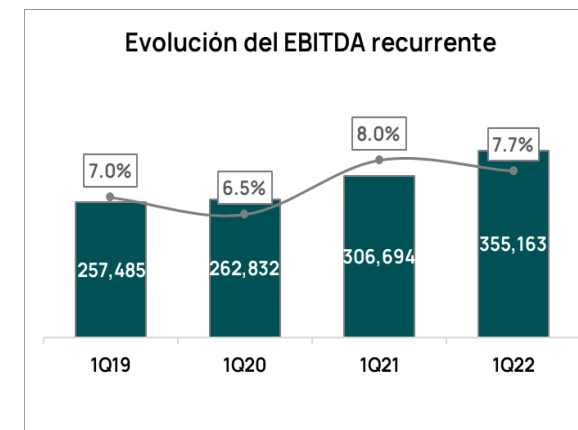
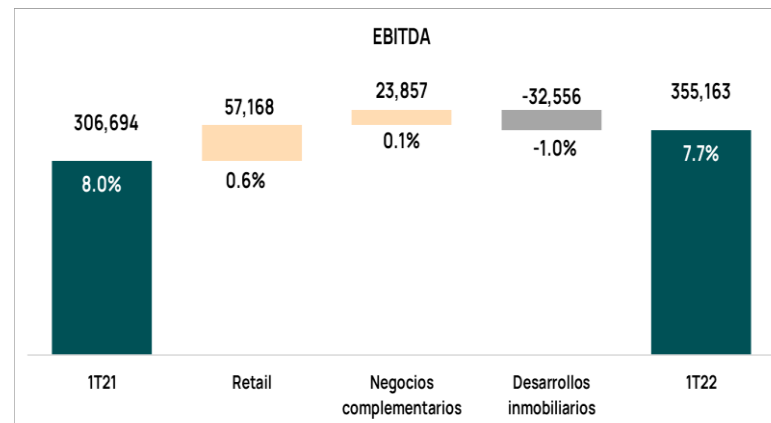


Resultados financieros consolidados



El EBITDA creció 15,8% gracias al sólido crecimiento de las ventas y la eficiencia operacional, a pesar de las presiones inflacionarias

en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	4,375,148	3,590,213	21.9%
Otros Ingresos Operacionales	226,819	228,959	(0.9%)
Total Ingresos Operacionales	4,601,967	3,819,172	20.5%
Utilidad Bruta	1,174,498	1,016,535	15.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>26.6%</i>	<i>(109) bps</i>
Total Gastos	(963,422)	(841,740)	14.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.9%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(110) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	211,076	174,795	20.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.6%</i>	<i>4.6%</i>	<i>1 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	64,539	84,957	(24.0%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.4%</i>	<i>2.2%</i>	<i>(82) bps</i>
EBITDA Recurrente	355,163	306,694	15.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>8.0%</i>	<i>(31) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Las ventas crecieron 21,9% por una sólida evolución del retail ⁽¹⁾ en todos los países, impulsada por la innovación, la omnicanalidad y la dinámica económica

Margen bruto

- Utilidad bruta creció 20,2%⁽²⁾ ajustada por honorarios de desarrollo de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles en ambos periodos
- Margen retail incluye el efecto de la inversión en precios para contrarrestar la inflación

EBITDA recurrente

- Eficiencias en los países favorecieron que los gastos crecieran por debajo de las ventas
- Margen del 7,7% por eficiencias operativas y sólida contribución del retail⁽¹⁾ (+35%⁽²⁾ ajustando honorarios de desarrollo inmobiliario y la venta de inmuebles en ambos periodos)

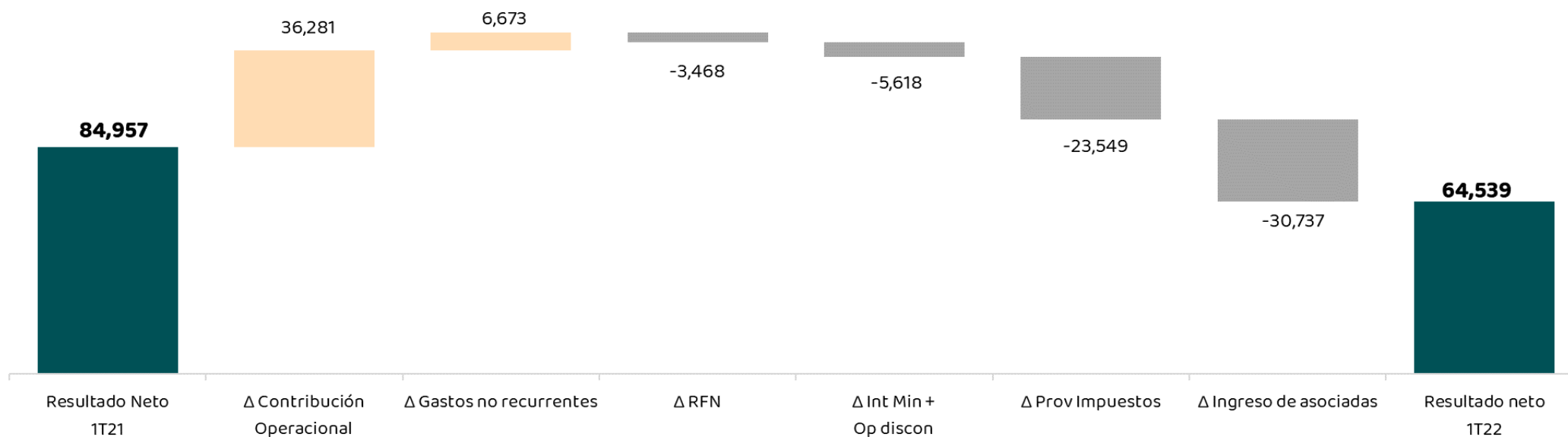
Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (0,6% en las ventas y 2,0% en EBITDA recurrente en el 1T22). (1) El retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencia de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren a las variaciones de los negocios inmobiliario, financiero (regalías TUYA), móvil y de viajes, y los servicios logísticos. (2) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles (nota 30 de los estados financieros consolidados).



Resultado neto atribuible a Grupo Éxito en 1T22



Contribución del retail afectada por mayores provisiones de TUYA e impuestos



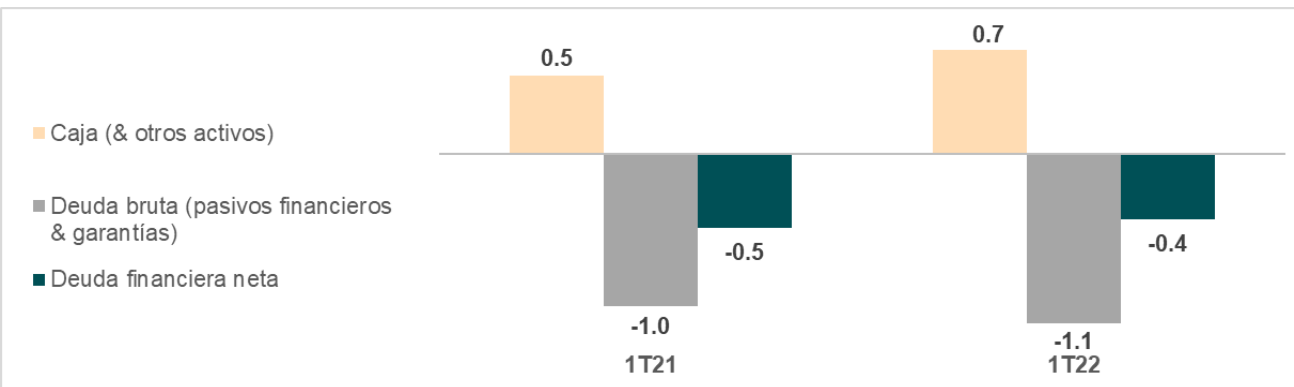
Hechos destacados

- **Contribución del retail y menores gastos no recurrentes**
- Efectos negativos principalmente por mayores provisiones debido a la dinámica comercial impulsada por TUYA, mayor utilidad antes de impuestos y el uso de tasas impositivas cercanas a las máximas legales
- **La utilidad por acción se redujo de \$ 189,8 en el 1T21 a \$ 144,2 en el 1T22**

1T22 Deuda neta y caja a nivel Holding⁽¹⁾



Una sólida posición de caja, impulsada por el crecimiento de las ventas, aumentó la generación de flujo a los accionistas⁽²⁾ en 866,5%.



Cifras en billones de pesos

En miles de millones de pesos col	12M a 1T22	12M a 1T21	Var
EBITDA	1,038	902	15.1%
Resultado operacional antes de cambios en el cap de trabajo	886	703	26.1%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(344)	(335)	2.4%
Movimientos por impuestos	(96)	(61)	57.9%
Movimientos por capital de trabajo	162 -	71	-329.4%
Inversión en capital	(311)	(282)	10.2%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	298 -	46	-746.2%
Dividendos recibidos	165	87	89.6%
Flujo de caja libre	463	41	1032.2%
Generación de flujo de caja para los accionistas⁽²⁾	467	48	866.5%

Hechos destacados

- El sólido desempeño operacional favoreció el aumento de la caja y el desapalancamiento
- La deuda financiera neta mejoró en \$57.000 M (22,9%) respecto al 1T21⁽³⁾
- La posición de caja aumentó en \$169.000 M y la deuda bruta en 11,2% (\$112.000 M)
- La generación de flujo de caja 12M para los accionistas aumentó 10x

Nota: Números expresados en escala larga, Billones de pesos representan 1.000.000.000. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin filiales en Colombia ni internacionales. (2) Variación de la deuda financiera neta excluyendo los dividendos pagados a los accionistas. (3) Incluye el aumento de la tasa repo del Banco Central en Colombia desde enero de 100 pb hasta el 4,0% en el 1T22 (frente al 1,75% del 1T21) para controlar la inflación.

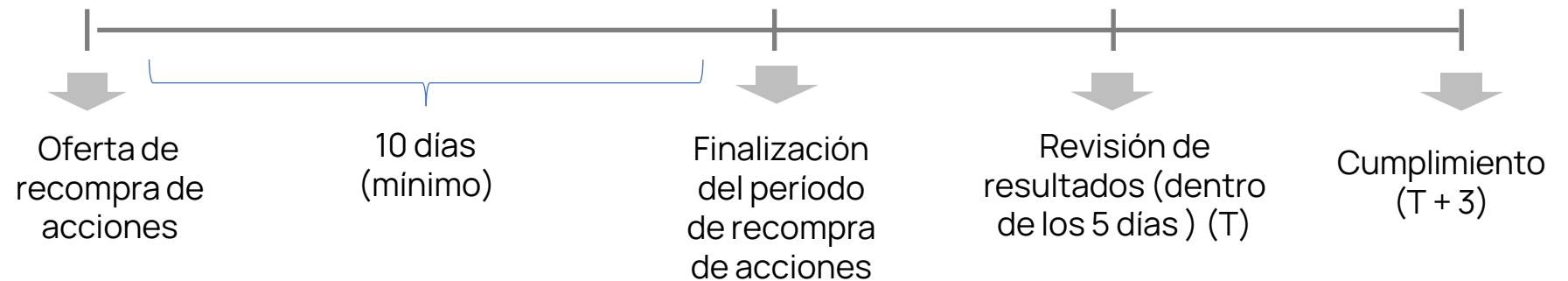
Próximos pasos para la propuesta de readquisición de acciones

1.

La Asamblea General de Accionistas aprobó la propuesta de recompra e instruyó a la Junta Directiva para que la reglamentara

2.

Lanzamiento e implementación de la recompra, si es aprobada por la Asamblea General de Accionistas



Proceso de valoración por un tercero independiente



La recompra debe garantizar la igualdad de condiciones para todos los accionistas en cuanto a precio, plazo y procedimiento, independientemente de su participación en la Compañía

Conclusiones 1T22



Sólidos resultados del retail, eficiencia operacional y crecimiento del EBITDA (15,8%) producto de una estrategia coherente centrada en el cliente

Consolidado

- Crecimiento rentable de las ventas totales (+21,9%) y VMM (+20,6%⁽¹⁾) por encima de los niveles de inflación en todos los países
- Contribución consistente a las ventas por la innovación, la omnicanalidad (9,4% de participación) y la monetización del tráfico
- Sólido crecimiento del EBITDA recurrente (15,8%) por eficiencias operacionales, el sólido crecimiento de las ventas y el negocio inmobiliario (+35%⁽²⁾ al ajustar los honorarios de desarrollo inmobiliario y la venta de inmuebles en ambos periodos)
- Resultado neto mostró una fuerte contribución del retail ajustado por el efecto impositivo y mayores provisiones de TUYA por la mejora comercial
- Viva Malls, un pilar clave para los resultados de la Compañía (11,9% y 8,4% de participación en el EBITDA recurrente en 2021 y 1T22 respectivamente)
- Claros logros en los 6 pilares estratégicos ASG

Colombia

- Ventas impulsadas por la participación de la innovación (33,5%), la omnicanalidad (11,8%) y el aumento de volúmenes (+7,4%), demostraron la fortaleza del retail
- El fortalecimiento de los formatos innovadores y las actividades de monetización siguieron contribuyendo a los resultados a largo plazo
- EBITDA (+8,4%) reflejó un sólido desempeño del retail y eficiencias internas (+31,7%⁽²⁾ si se ajustan los honorarios de desarrollo inmobiliario y la venta de inmuebles en ambos periodos)

Uruguay

- La operación más rentable (11,2% margen EBITDA) gracias al estricto control de los gastos y mejora en el consumo

Argentina

- Las eficiencias operacionales e inmobiliarias hicieron que el margen EBITDA alcanzara el 2,4% (+244 pb) y que se mantuviera una posición de caja estable

Anexos

Resultados Financieros Consolidados 1T22



en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	4,375,148	3,590,213	21.9%
Otros Ingresos Operacionales	226,819	228,959	(0.9%)
Total Ingresos Operacionales	4,601,967	3,819,172	20.5%
Costo de Ventas	(3,403,740)	(2,785,351)	22.2%
Costo Depreciación y Amortización	(23,729)	(17,286)	37.3%
Utilidad Bruta	1,174,498	1,016,535	15.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>26.6%</i>	<i>(109) bps</i>
Gastos O&AV	(843,064)	(727,127)	15.9%
Gasto Depreciación y Amortización	(120,358)	(114,613)	5.0%
Total Gastos	(963,422)	(841,740)	14.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.9%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(110) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	211,076	174,795	20.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.6%</i>	<i>4.6%</i>	<i>1 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	64,539	84,957	(24.0%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.4%</i>	<i>2.2%</i>	<i>(82) bps</i>
EBITDA Recurrente	355,163	306,694	15.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>8.0%</i>	<i>(31) bps</i>
EBITDA	352,170	297,028	18.6%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(12) bps</i>
Acciones	447.604	447.604	0.0%
Utilidad por Acción	144.2	189.8	(24.0%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina y las eliminaciones. (1) Excluyendo efectos de cambio y calendario. (0.6% en ventas y 2.0% en el EBITDA recurrente en 1T22).

Estado de Resultados e Inversiones por país 1T22



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q22	1Q22	1Q22
Ventas netas	3,319,165	761,220	294,763	4,375,148
Otros Ingresos Operacionales	207,846	6,797	12,243	226,819
Total Ingresos Operacionales	3,527,011	768,017	307,006	4,601,967
Costo de Ventas	(2,700,671)	(500,755)	(202,459)	(3,403,740)
Costo Depreciación y Amortización	(21,899)	(1,392)	(438)	(23,729)
Utilidad Bruta	804,441	265,870	104,109	1,174,498
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.8%</i>	<i>34.6%</i>	<i>33.9%</i>	<i>25.5%</i>
Gastos O&AV	(564,531)	(181,375)	(97,158)	(843,064)
Gasto Depreciación y Amortización	(100,301)	(13,907)	(6,150)	(120,358)
Total Gastos	(664,832)	(195,282)	(103,308)	(963,422)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>33.7%</i>	<i>20.9%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	139,609	70,588	801	211,076
<i>Margen ROI</i>	<i>4.0%</i>	<i>9.2%</i>	<i>0.3%</i>	<i>4.6%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(2,396)	(354)	(243)	(2,993)
Utilidad Operacional (EBIT)	137,213	70,234	558	208,083
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.9%</i>	<i>9.1%</i>	<i>0.2%</i>	<i>4.5%</i>
Resultado Financiero Neto	(36,913)	(7,072)	(5,736)	(49,799)
EBITDA Recurrente	261,809	85,887	7,389	355,163
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.4%</i>	<i>11.2%</i>	<i>2.4%</i>	<i>7.7%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	35,923	12,226	352	48,501
<i>en moneda local</i>	35,923	135	10	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (0,6% en ventas y 2,0% en EBITDA recurrente en el 1T22). 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	Mar 2022	Var %	en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Mar 2022	Var %
ACTIVOS	16,901,179	15,695,074	(7.1%)	PASIVOS	8,872,702	7,780,695	(12.3%)
Activo corriente	5,833,360	4,580,403	(21.5%)	Pasivo corriente	6,518,400	5,398,832	(17.2%)
Caja y equivalentes de caja	2,541,579	1,139,911	(55.1%)	Cuentas por pagar	5,136,626	3,848,574	(25.1%)
Inventarios	2,104,303	2,219,800	5.5%	Pasivos por arrendamiento	234,178	249,417	6.5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	625,931	618,792	(1.1%)	Obligaciones financieras	674,927	931,545	38.0%
Activos por impuestos	429,625	469,151	9.2%	Otros pasivos financieros	81,544	89,396	9.6%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	24,601	24,753	0.6%	Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Otros	107,321	107,996	0.6%	Pasivos por impuestos	81,519	48,770	(40.2%)
Activos No Corrientes	11,067,819	11,114,671	0.4%	Otros	309,606	231,130	(25.3%)
Plusvalía	3,024,983	3,053,337	0.9%	Pasivos no corrientes	2,354,302	2,381,863	1.2%
Otros activos intangibles	363,987	363,581	(0.1%)	Cuentas por pagar	49,929	52,172	4.5%
Propiedades, planta y equipo	4,024,697	3,996,857	(0.7%)	Pasivos por arrendamiento	1,360,465	1,406,581	3.4%
Propiedades de Inversión	1,656,245	1,668,852	0.8%	Obligaciones financieras	742,084	716,904	(3.4%)
Derechos de uso	1,370,512	1,441,077	5.1%	Otras provisiones	11,086	11,841	6.8%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	289,391	296,072	2.3%	Pasivo por impuesto diferido	166,751	170,898	2.5%
Activo por impuesto diferido	205,161	176,207	(14.1%)	Pasivos por impuestos	3,924	3,419	(12.9%)
Activos por impuestos	-	-	0.0%	Otros	20,063	20,048	(0.1%)
Otros	132,843	118,688	(10.7%)	PATRIMONIO	8,028,477	7,914,379	(1.4%)

Flujo de caja consolidado



en millones de pesos colombianos	Mar 2022	Mar 2021	Var %
Ganancia	85,625	100,420	(14.7%)
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	316,693	276,101	14.7%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(1,319,924)	(1,240,492)	6.4%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(57,416)	(232,437)	(75.3%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(19,496)	(43,219)	(54.9%)
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(1,396,836)	(1,516,148)	(7.9%)
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(4,832)	10,162	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(1,401,668)	(1,505,986)	(6.9%)
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	1,139,911	903,405	26.2%

Deuda por país y vencimiento 1T22



31 Mar de 2022 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	458,688	490,894	530,047	-	1,020,941
Deuda de largo plazo	716,904	716,904	-	-	716,904
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,175,592	1,207,798	530,047	-	1,737,845
Efectivo y equivalentes de efectivo	682,748	797,881	286,146	55,884	1,139,911
Deuda Neta	(492,844)	(409,916)	(243,901)	55,884	(597,934)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2022 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-22
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2023	
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	230,000
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	193,333
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	190,000
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	141,675
Total deuda bruta (3)	1,665,000			1,090,008

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: 6,12%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda al nominal.

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾ 1T22



en millones de pesos colombianos	1Q22	1Q21	% Var
Ventas Netas	3,322,890	2,748,799	20.9%
Otros Ingresos Operacionales	129,075	160,715	(19.7%)
Total Ingresos Operacionales	3,451,965	2,909,514	18.6%
Costo de Ventas	(2,696,278)	(2,222,299)	21.3%
Costo Depreciación y Amortización	(20,590)	(14,446)	42.5%
Utilidad Bruta	735,097	672,769	9.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.3%</i>	<i>23.1%</i>	<i>(183) bps</i>
Gastos O&AV	(521,130)	(457,075)	14.0%
Gasto Depreciación y Amortización	(95,894)	(93,015)	3.1%
Total Gastos	(617,024)	(550,090)	12.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(18.9%)</i>	<i>103 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	118,073	122,679	(3.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.4%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(80) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(1,801)	(5,535)	(67.5%)
Utilidad Operacional (EBIT)	116,272	117,144	(0.7%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.4%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(66) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(44,708)	(48,693)	(8.2%)
Resultado Neto Grupo Éxito	64,539	84,957	(24.0%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.9%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(105) bps</i>
EBITDA Recurrente	234,557	230,140	1.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.8%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(112) bps</i>

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Mar 2022	Var %
ACTIVOS	14,422,470	13,275,382	(8.0%)
Activo corriente	4,686,474	3,436,818	(26.7%)
Caja y equivalentes de caja	2,063,528	682,748	(66.9%)
Inventarios	1,680,108	1,800,124	7.1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	434,945	414,601	(4.7%)
Activos por impuestos	386,997	431,382	11.5%
Otros	120,896	107,963	(10.7%)
Activos No Corrientes	9,735,996	9,838,564	1.1%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,559	188,281	(1.7%)
Propiedades, planta y equipo	1,984,771	1,953,892	(1.6%)
Propiedades de Inversión	78,586	78,405	(0.2%)
Derechos de uso	1,609,599	1,698,242	5.5%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios	4,085,625	4,233,810	3.6%
Otros	332,779	232,857	(30.0%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Mar 2022	Var %
PASIVOS	7,541,065	6,522,796	(13.5%)
Pasivo corriente	5,137,135	4,075,080	(20.7%)
Cuentas por pagar	4,249,804	3,034,540	(28.6%)
Pasivos por arrendamiento	239,831	258,843	7.9%
Obligaciones financieras	136,184	383,081	N/A
Otros pasivos financieros	66,817	75,607	13.2%
Pasivos por impuestos	76,238	33,833	(55.6%)
Otros	368,261	289,176	(21.5%)
Pasivos no corrientes	2,403,930	2,447,716	1.8%
Pasivos por arrendamiento	1,580,954	1,646,922	4.2%
Obligaciones financieras	742,084	716,904	(3.4%)
Otras provisiones	10,991	11,757	7.0%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	69,901	72,133	3.2%
PATRIMONIO	6,881,405	6,752,586	(1.9%)

Número de tiendas y área de ventas



<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
Colombia		
Exito	219	612,692
Carulla	101	87,284
Surtimax	70	29,684
Super Inter	60	58,601
Surtimayorista	37	35,870
Total Colombia	487	824,131



Uruguay		
Devoto	59	40,116
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	91,779



Argentina		
Libertad	15	101,807
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	25	103,603

TOTAL	603	1,019,513
--------------	------------	------------------

- **Crecimiento de los ingresos operacionales** producto de la **innovación, la estrategia omnicanal y los negocios complementarios**.
- **Mantener los niveles de EBITDA recurrente a nivel consolidado** considerando las presiones inflacionarias sobre el gasto.
- **Omnicanal** representará una **participación de un dígito alto de las ventas consolidadas**.
- Expansión ⁽¹⁾ en Colombia de **60 a 70 tiendas** principalmente en formatos innovadores, con un área de ventas adicional de aproximadamente 35.000 m² (incluyendo el acuerdo de adquisición de mobiliario y derechos sobre 5 espacios comerciales en 2021 y 1 en 2022).
- **Generación sostenible de flujo de caja** para los accionistas.
- **Esfuerzos en criterios de Sostenibilidad (ASG)** centrados en la **nutrición infantil** y en la mejora de la **sostenibilidad de la cadena de suministro**.

(1) Expansión incluye aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

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
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modelos & Formatos <ul style="list-style-type: none"> ✓ Premium & Mid: Fresh Market / WOW ✓ Bajo costo: Surtimayorista / Super Inter Vecino/ Aliados ▪ Marca propia <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alimentos / no alimentos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comercio electrónico <ul style="list-style-type: none"> ✓ exito.com / carulla.com ✓ disco.com / geant.com / devoto.com ✓ hiperlibertad.com ▪ Market Place ▪ Catálogos digitales ▪ Domicilios ▪ Última milla <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rappi / Turbo 10 minutos ▪ Compra y recoge ▪ WhatsApp / Clickcam 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apps <ul style="list-style-type: none"> ✓ Éxito / Carulla ✓ Disco / Geant / Devoto ✓ Hiperlibertad ▪ Otros: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Éxito Media ✓ Autos Éxito ✓ Start-ups ▪ Desarrollos <ul style="list-style-type: none"> ✓ Frictionless ✓ Servicio al cliente ✓ Análisis de datos ✓ Logística, abastecimiento ✓ Gerencia Recurso H 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coalición de lealtad <ul style="list-style-type: none"> ✓ Puntos Colombia ▪ Negocios complementarios <ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmobiliario: VIVA / Paseo ✓ Financiero: TUYA / TUYA Pay / Kiire / Hiper más / Giros ✓ Viajes ✓ Seguros ✓ Operador móvil virtual ▪ Excelencia operacional <ul style="list-style-type: none"> ✓ Logística y cadena de abastecimiento ✓ Esquemas de productividad ✓ Compras conjuntas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cero Desnutrición <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nutrición infantil ▪ Mi Planeta <ul style="list-style-type: none"> ✓ Protección ambiental ▪ Comercio sostenible <ul style="list-style-type: none"> ✓ Prácticas de comercio sostenible ▪ Integridad y Gobierno <ul style="list-style-type: none"> ✓ Construcción de confianza y transparencia ▪ Bienestar laboral <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo de RRHH ▪ Vida saludable <ul style="list-style-type: none"> ✓ Hábitos y vida saludable





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

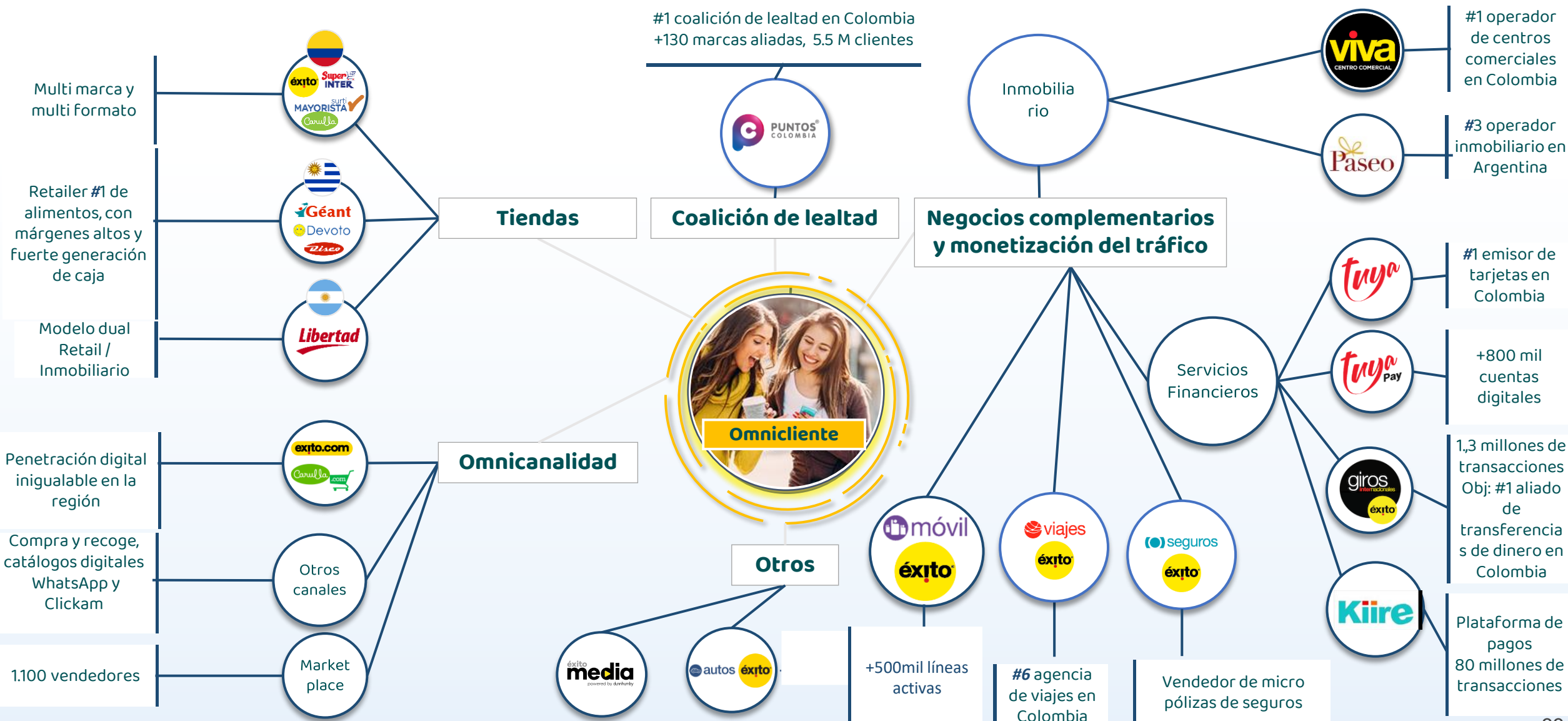


Fomentar estilos de vida más saludables y equilibrados

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

Ecosistema Grupo Éxito

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



María Fernanda Moreno R.
Head of Investor Relations

+574 6049696 Ext 306560

mmorenor@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”.



