

## Almacenes Éxito S.A.

# Estados Financieros Consolidados 1T23

Envigado, Colombia, mayo 2 de 2023 - Almacenes Éxito S.A. ("Grupo Éxito" o "la Compañía") (BVC: ÉXITO / ADR: ALAXL) anunció sus resultados para el primer trimestre terminado en marzo 31 de 2023 (3T23). Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (COP), a menos que se indique lo contrario, y expresadas en escala larga (billones pesos representan 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

### El crecimiento doble dígito de las ventas (+18.6%) y de la utilidad bruta (+74pb) impulsaron el aumento del EBITDA recurrente (+9 %) a pesar de las presiones inflacionarias sobre los GA&V en la región

#### Hechos destacados

#### Financieros

- **Los Ingresos operacionales consolidados** crecieron 18.6% comparado con 1T22 a \$5,5 B gracias a un sólido crecimiento doble dígito de las ventas *retail* de las operaciones internacionales y de un dígito alto en Colombia, al sólido desempeño de formatos innovadores en todos los países (43.1% de participación) y crecimiento omnicanal (+15.2%). Otros ingresos (-3,5%) reflejaron mayores ingresos por arrendamientos y tasas administrativas (+25,7%) del negocio inmobiliario compensados por una base<sup>1</sup> más alta.
- El **EBITDA recurrente** creció 9% a \$387.285 M y un margen de 7.1% (-62 pb), reflejó sólidos resultados operacionales y la contribución inmobiliaria en medio de presiones inflacionarias sobre la estructura de gastos (132 pb) principalmente en salarios.
- El **Resultado neto del Grupo** fue una utilidad de \$45.118 M y reflejó variaciones positivas de las operaciones *retail* y del impuesto sobre la renta parcialmente compensadas por un mejor desempeño en Uruguay, que implicó mayor interés minoritario, y mayores gastos financieros.
- La **Utilidad por acción**<sup>2</sup> fue de \$34,8 por acción en el 1T23 (vs. \$49,7 registrados en 1T22).
- Las **inversiones consolidadas** fueron de \$166.000 M, 66% enfocado en actividades de expansión (*retail* e inmobiliario), innovación, omnicanalidad y transformación digital.

#### Operacionales

- El **omnicanal** creció 15,2% a nivel consolidado y alcanzó una participación de 9,1% (Col 12,3%, Uru 2,4%, Arg 3,3%).
- Los **formatos innovadores** alcanzaron el 43,1%/ventas a nivel consolidado (41% en Colombia, +121 pb vs 1T22).
- La **expansión** en los últimos doce meses<sup>3</sup> fue de 105 tiendas (90 Col, 5 Uru, 10 Arg) para un total de 636 tiendas en la región y 1,04 M m<sup>2</sup> de área de ventas.

(1) Mayores ingresos en la base por ingresos inmobiliarios no recurrentes (\$27,5K M) y mayor impuesto operacional (\$18 mil M) durante 2023 por reforma tributaria aprobada en 2022. (2) La UPA del 1T22 considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra finalizada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022) (3) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

## I. Estado de resultados consolidado

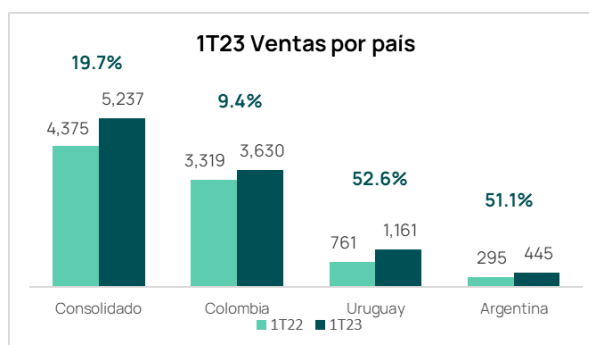
en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q22	% Var
Ventas Netas	5,237,232	4,375,148	19.7%
Otros Ingresos Operacionales	218,922	226,819	(3.5%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,456,154</b>	<b>4,601,967</b>	<b>18.6%</b>
Costo de Ventas	(3,996,737)	(3,403,740)	17.4%
Costo Depreciación y Amortización	(26,498)	(23,729)	11.7%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,432,919</b>	<b>1,174,498</b>	<b>22.0%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>26.3%</i>	<i>25.5%</i>	<i>74 bps</i>
Gastos O&AV	(1,072,132)	(843,064)	27.2%
Gasto Depreciación y Amortización	(142,192)	(120,358)	18.1%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,214,324)</b>	<b>(963,422)</b>	<b>26.0%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.3%</i>	<i>20.9%</i>	<i>132 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>218,595</b>	<b>211,076</b>	<b>3.6%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.6%</i>	<i>(58) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(5,210)	(2,993)	74.1%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>213,385</b>	<b>208,083</b>	<b>2.5%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.5%</i>	<i>(61) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(66,822)	(49,799)	34.2%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjunto	(26,792)	(17,819)	50.4%
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>119,771</b>	<b>140,465</b>	<b>(14.7%)</b>
Impuesto Renta	(40,708)	(54,840)	(25.8%)
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>79,063</b>	<b>85,625</b>	<b>(7.7%)</b>
Participación de no Controlantes	(33,945)	(21,086)	61.0%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	-	-	0.0%
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>45,118</b>	<b>64,539</b>	<b>(30.1%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>0.8%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(58) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>387,285</b>	<b>355,163</b>	<b>9.0%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(62) bps</i>
<b>EBITDA CVM</b>	<b>355,283</b>	<b>334,351</b>	<b>6.3%</b>
<i>Margen EBITDA CVM</i>	<i>6.5%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(75) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>34.8</b>	<b>49.7</b>	<b>(30.1%)</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del TC (3,4% en las ventas y 7,6% en el EBITDA recurrente en 1T23, respectivamente y un 34.4% de efecto de TC en Uruguay y -34.4% en Argentina, calculada con el TC de cierre (2) UPA del 1T22 considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022.

## II. Desempeño de los Ingresos operacionales

**Los Ingresos operacionales consolidados** crecieron 18.6% (14.6% al excluir el efecto FX) a \$5,5 billones. **Las Ventas Netas Consolidadas** reflejaron un sólido crecimiento en ventas doble dígito (+19.7%), +11.8% en VMM ajustadas por TC y un efecto calendario de 0.8% y totalizaron \$5,2 billones durante el 1T23, producto de un crecimiento en ventas doble dígito de las operaciones internacionales, Uruguay (52.6%) y Argentina (51.1%) las cuales aumentaron por encima de la inflación en moneda local, y el crecimiento de un dígito alto en Colombia. Las ventas netas reflejaron el buen comportamiento de los formatos innovadores en todos los países, que alcanzaron una participación del 43,1%, y de la omnicanalidad (+15,2%, 9,1% sobre ventas). La expansión 12 meses de 105 tiendas (90 en Colombia, 5 en Uruguay y 10 en Argentina) también contribuyó a los resultados. Los **Otros Ingresos Consolidados** disminuyeron 3.5% y reflejaron mayores ingresos por arrendamiento de activos e ingresos administrativos (+25.7%) compensados por un mayor ingreso en la base por venta de desarrollo de proyectos y por ingresos inmobiliarios (\$27,500 M), regalías de TUYA (\$8,400 M en 1T22) comparado con su ausencia durante 1T23 debido a mayores niveles de provisión requeridos.

Colombia				Uruguay			Argentina			Consolidado		
en millones de pesos col	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var
Ventas Netas	3,630,343	3,319,165	9.4%	1,161,469	761,220	52.6%	445,420	294,763	51.1%	5,237,232	4,375,148	19.7%
Otros Ingresos Operacionales	192,806	207,846	(7.2%)	9,655	6,797	42.0%	16,544	12,243	35.1%	218,922	226,819	(3.5%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,823,149</b>	<b>3,527,011</b>	<b>8.4%</b>	<b>1,171,124</b>	<b>768,017</b>	<b>52.5%</b>	<b>461,964</b>	<b>307,006</b>	<b>50.5%</b>	<b>5,456,154</b>	<b>4,601,967</b>	<b>18.6%</b>



**Colombia:** Los ingresos operacionales crecieron 8,4% impulsados por ventas netas que totalizaron \$3,6 billones (+9,4%) y VMM (+6,1%), incluyendo el efecto de conversiones y el ajuste por efecto calendario de 1,2% en el 1T23 frente al mismo periodo del año anterior,

impulsó la omnicanalidad (+13.9%, participación de 12,3%), las ventas de alimentos (+14,4%), la evolución de los formatos innovadores que alcanzaron el 41% sobre las ventas locales (+121 pb vs 1T22) y la contribución de 90 tiendas incluidas en la base 12 meses entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones. La operación en Colombia representó el 69% de las Ventas Netas consolidadas en el 1T23. El resultado de los ingresos operacionales fue sólido a pesar de una desaceleración en el consumo de los hogares en el país y una base más alta debido a un día sin IVA, con un efecto negativo de 5 p.p. en las ventas. La inflación 12 M a marzo alcanzó el 13,3%, la más alta de los últimos 23 años (frente al 8,53% de marzo de 2022), siendo el componente de alimentos el que más contribuyó, ya que alcanzó el 21,8% (frente al 25,37% de 2022), y la economía colombiana mostró signos de desaceleración en el consumo que llevaron al Índice de Confianza del Consumidor a descender a 28,5 durante el 1T23, debido a la incertidumbre económica y política. Los menores Otros ingresos en Colombia (-7.2%) reflejaron el mejor desempeño de los negocios complementarios principalmente por mayores ingresos por arrendamiento de inmuebles y cuotas administrativas (+22.6%) compensados por un mayor ingreso en la base por venta de proyectos en desarrollo e ingresos inmobiliarios (\$27,500 M), regalías de TUYA (\$8,400 M en 1T22) frente a su ausencia durante el 1T23 por mayores niveles de provisión requeridos.

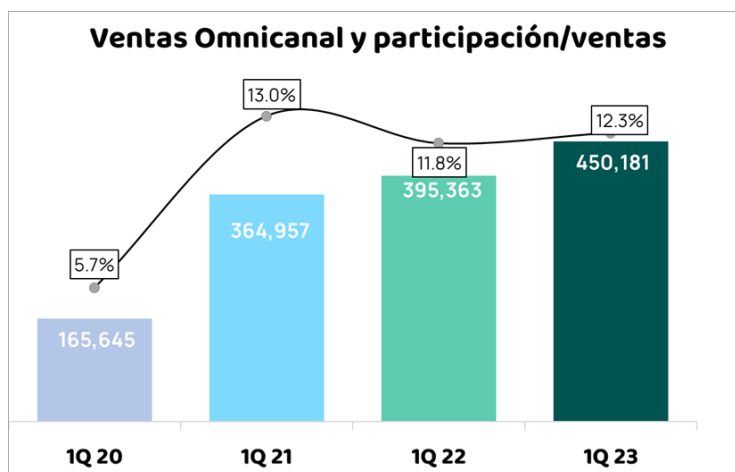
Variaciones	1T23			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros (2)
<b>Total</b>	9.4%	7.1%	19.2%	10.7%
<b>VMM ex EC (1)</b>	6.1%	3.3%	20.6%	6.3%
<b>Total MCOP</b>	3,630,343	2,487,938	564,490	577,915

(1) Incluye el efecto de conversiones y el ajuste por efecto calendario de 1,2% (1,64% en Éxito, -0,14% en Carulla y -0,34% en segmentos bajo costo) (2) Segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, institucionales y terceros vendedores, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) (\$29,2 mil M en 1T23 vs \$26,3 mil M en 1T22).

- El **segmento Éxito** representó aproximadamente el 69% de la mezcla de ventas en Colombia en el 1T23. El segmento creció 7.1% en Ventas Netas y 3.3% en términos comparables (VMM<sup>1</sup>). Se destacan los eventos comerciales trimestrales realizados como 'Aniversario Éxito' y 'Regreso al colegio', el crecimiento de ventas de doble dígito en Cali y el Eje Cafetero y el sólido desempeño de las categorías de alimentos (+14.2%), FMCG (+13.9%) y Frescos (+14.8%). Las ventas omnicanal se vieron afectadas por un día sin IVA en la base y disminuyeron un 9,1% (9,7% /sobre las ventas). Un total de 30 tiendas Éxito WOW representaron el 35,4% (+214 pb vs 1T22) sobre las ventas del segmento.

- El **segmento Carulla** representó aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia en 1T23 y las ventas netas y VMM crecieron 19,2% y 20,6%, al incluir el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,14%. Las ventas omnicanal crecieron sólidamente (+69,2%, 22% de cuota) impulsadas por el crecimiento del 175% del servicio de Turbo-Fresh, entregas inferiores a 10 minutos con Rappi de última milla. Se destaca el crecimiento de ventas de la marca del 31% en Medellín y de doble dígito en Bogotá, así como el sólido comportamiento de la categoría de alimentos (+19,3%). Los eventos comerciales trimestrales celebrados fueron 'Festival Carulla' y 'Especial Licores'. Un total de 30 tiendas Fresh Market, representaron el 61% de las ventas del segmento (+140 pb vs 1T22).
  
- El **segmento de Bajo costo y otros** relacionado con las marcas Super Inter, Surtimax, Surtimayorista, aliados, institucionales, terceros vendedores y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representó aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia en 1T23. Las ventas netas crecieron 10,7% y VMM<sup>1</sup> 6,3%, al incluir el efecto de conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,34% durante el 1T23, impulsadas por:
  - (i) El desempeño de las 56 tiendas Surtimayorista (+10 en el 1T23) que crecieron 15,8% en ventas netas (5,2% de participación sobre las ventas de Colombia) y 7,5% en VMM, impulsadas por Productos de gran consumo.
  - (ii) Contribución de Surtimax: ventas +7,8%, VMM +8,1%, 77 tiendas (46 remodeladas a la fecha, +9 tiendas durante 1T23), principalmente por su desempeño en Medellín (+14,5%)
  - (iii) 59 tiendas Super Inter (incluyendo 35 Vecino) que crecieron 3,6% en ventas y 4,2% en VMM durante el 1T23, al incluir el efecto de conversiones y el ajuste por efecto calendario.
  - (iv) La contribución de la venta activos inmobiliarios de cerca de \$29,200 M durante el 1T23 (que se compara con los \$26,300 M reportados en el 1T22)
  
- Las **ventas Omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual), crecieron sólidamente 13,9% frente al 1T22 y alcanzaron \$450,181 M, una participación sobre ventas de 12,3% (vs 11,8% en 1T22), impulsado por el crecimiento doble dígito de la categoría de alimentos (+29%, 10,8% de participación) y a pesar de tener un día sin IVA

adicional en la base (que llevó a una disminución de las ventas de no alimentos de 3.1%, 15.4% participación).



Los principales indicadores:

- Los pedidos totalizaron 4,1 M (+61% vs 1T22)
- Comercio electrónico: alcanzó \$140,000 M en ventas, 41,9 M de visitas (+5%), 410.000 pedidos
- Marketplace: 29% de participación en el omnicanal no alimentos en GMV (Valor Bruto de la Mercancía), ventas +28%.
- Apps: 820.000 descargas activas (+19%), +114.000 pedidos en la app Éxito-Carulla
- Mi Surtii: alcanzó \$11.000 M (+68%) en ventas, con 25.000 pedidos
- Las entregas de Rappi crecieron un 80%
- Turbo (+175% de crecimiento), alcanzó una participación del 53% en ventas a través de Rappi, impulsada por el crecimiento de las ventas de alimentos

**Uruguay:** Tanto los Ingresos operacionales como las Ventas netas crecieron 13,5% y las VMM 12,8%, en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del -0,2%, todo ello por encima de la inflación (7,3%), impulsados por: (i) una dinámica temporada turística, (ii) la contribución de las 29 tiendas Fresh Market (+19,6%, +11,4 p.p. por encima de las tiendas regulares, 60,1% /ventas), y (iii) el sólido comportamiento de la categoría de frescos (+18,8%). Uruguay contribuyó con cerca del 22% de las Ventas Netas consolidadas durante el 1T23. La inflación de los últimos 12 meses

a marzo fue de 7,3% (vs. 8,3% reportado al 4T22) y el componente de alimentos continuó como principal impulsor y creció 10,7% (vs. 11,7% en el 4T22).

Ventas Netas MCOP	1T23	
	%Var Total	%Var VMM <sup>(1)</sup>
<b>1,161,469</b>	<b>13.5%</b>	<b>12.8%</b>

(1) Incluye el ajuste por efecto calendario de -0.2% en 1T23.

**Argentina:** Los ingresos operacionales crecieron 129,5%, impulsados por las ventas netas (+130,9%) y las VMM (+100,7%), en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,40%, todo ello por encima de la inflación (107,5% a marzo vs. 95,7% a diciembre) y a pesar del índice de ventas retail reportado por CAME de -0,4% al 1T23. La operación en Argentina aportó cerca del 8,5% en el 1T23 sobre las ventas consolidadas. Los ingresos se vieron impulsados por (i) la evolución del formato Cash and Carry (10 tiendas MiniMayorista en lo que va de año, 13,1% /ventas), (ii) la mayor contribución de la omnicanalidad sobre las ventas totales (+229%, 3,3% de participación, +100 pb vs 2022), y (iii) los mayores ingresos inmobiliarios derivados de la mejora de las tendencias comerciales y los sólidos niveles de ocupación (92,6%).

Ventas Netas MCOP	1T23	
	%Var Total	%Var VMM <sup>(1)</sup>
<b>445,420</b>	<b>130.5%</b>	<b>100.7%</b>

(1) En moneda local e incluye el ajuste por efecto calendario de -0.4% en 1T23.

### III. Desempeño Operacional

	Consolidado			Colombia			Uruguay			Argentina		
en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var	1Q23	1Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	5,456,154	4,601,967	18.6%	3,823,149	3,527,011	8.4%	1,171,124	768,017	52.5%	461,964	307,006	50.5%
Utilidad Bruta	1,432,919	1,174,498	22.0%	862,503	804,441	7.2%	415,959	265,870	56.5%	154,457	104,109	48.4%
Margen Bruto	26.3%	25.5%	74 bps	22.6%	22.8%	(25) bps	35.5%	34.6%	90 bps	33.4%	33.9%	(48) bps
Total Gastos	(1,214,324)	(963,422)	26.0%	(764,317)	(664,832)	15.0%	(298,668)	(195,282)	52.9%	(151,339)	(103,308)	46.5%
Gastos/Ing Op	22.3%	20.9%	132 bps	20.0%	18.8%	114 bps	25.5%	25.4%	8 bps	32.8%	33.7%	(89) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	218,595	211,076	3.6%	98,186	139,609	(29.7%)	117,291	70,588	66.2%	3,118	801	289.3%
Margen ROI	4.0%	4.6%	(58) bps	2.6%	4.0%	(139) bps	10.0%	9.2%	82 bps	0.7%	0.3%	41 bps
EBITDA Recurrente	387,285	355,163	9.0%	233,510	261,809	(10.8%)	139,583	85,887	62.5%	14,192	7,389	92.1%
Margen EBITDA Recurrente	7.1%	7.7%	(62) bps	6.1%	7.4%	(132) bps	11.9%	11.2%	74 bps	3.1%	2.4%	67 bps

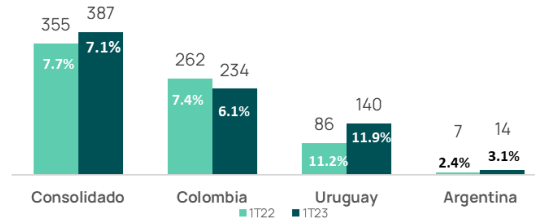
**La Utilidad Bruta Consolidada** creció 22%, margen de 26,3% (+74 pb) durante el 1T23 y el desempeño reflejó mejores márgenes en Uruguay (+90 pb) principalmente por mayores volúmenes y eficiencias en costos del *retail*, parcialmente compensado por:

- (i) La operación en Colombia (-25 pb) beneficiada por la contribución del negocio inmobiliario principalmente mayores ingresos por arrendamiento de inmuebles y cuotas administrativas (+22,6%) compensados por el reconocimiento de costos cercanos a \$20.000 M por la reubicación de las instalaciones de la industria, menores regalías de TUYA (cercasas a \$8.400 M) y una mayor base de \$27.500 en venta de inmuebles e ingresos por desarrollo.
- (ii) La operación en Argentina (-48 pb) afectada por presiones inflacionarias en la estructura de costos.

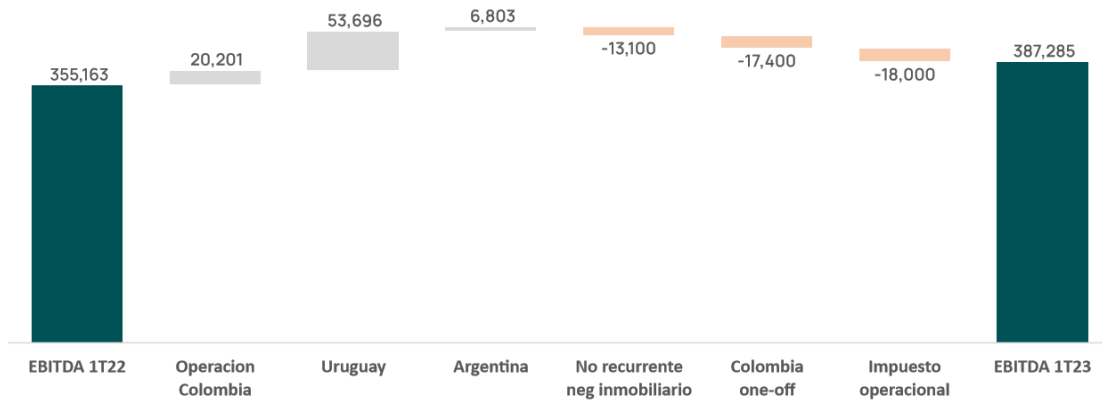
**El EBITDA Recurrente Consolidado** creció 9,0%, margen de 7,1% en el 1T23 como porcentaje de Ingresos operacionales, por un sólido crecimiento de las ventas, efecto cambiario positivo y contribución de Uruguay (+74 pb) y Argentina (+67 pb por dilución de gastos de -89 pb) en medio de presiones inflacionarias en la estructura de gastos principalmente en salarios. Los niveles de gastos de administración y ventas consolidados durante el trimestre (+132 pb) reflejaron el efecto inflacionario en toda la región, principalmente en servicios públicos, salarios y costos de ocupación. El crecimiento anual compuesto (CAGR) del EBITDA recurrente a 3 años fue del 13,8% (al 1T23).



EBITDA recurrente por país 1T23



Bridge del EBITDA recurrente consolidado



**Colombia:** El EBITDA recurrente disminuyó 10,8%, margen de 6,1% en el 1T23 y reflejó la sólida contribución del retail derivada de la mezcla de ventas y la menor inversión en precios compensada por las presiones inflacionarias en los gastos (salarios, impuestos) y una mayor base relacionada con un mayor impuesto operacional durante 2023 (\$18.000 M) debido a la reforma tributaria aprobada en 2022, ingresos inmobiliarios no recurrentes (\$13.100 M), regalías TUYA (\$8.400 M) y el efecto negativo de un día adicional sin IVA en la base (\$9.000 M).

Bridge Colombia Recurring EBITDA



**Uruguay:** el sólido crecimiento de ingresos en el país llevó a la dilución de costos; además de eficiencias operativas a pesar de las presiones del IPC, esto llevó a un crecimiento del EBITDA Recurrente de 62,5% y un margen de 11.9% (+74 pb), versus el mismo periodo del 1T22. La operación en Uruguay continuó como la unidad de negocio más rentable del grupo.

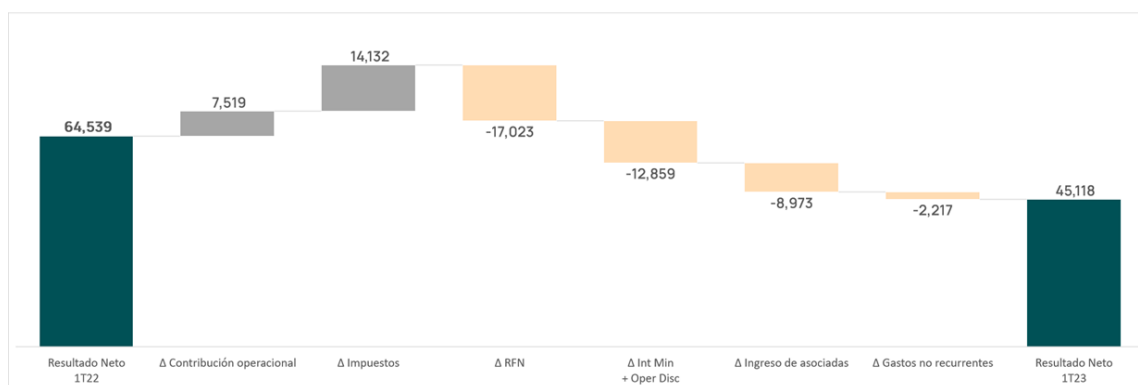
**Argentina:** El EBITDA recurrente creció un 92,1% , margen de 3,1% (+67 pb) por dilución de gastos (-89 pb) debido a un sólido crecimiento en ingresos y control de costo/gasto que compensó la inversión de precios para enfrentar la tendencia inflacionaria y salarios más altos.

## IV. Resultado Neto atribuible al Grupo

El **Resultado Neto consolidado atribuible al Grupo** fue una utilidad de \$45.118 millones, que se compara con la utilidad de \$64.539 M reportada el año anterior. La **Utilidad Neta** reflejó la contribución positiva de las operaciones retail y las variaciones en el impuesto de renta parcialmente compensadas por variaciones negativas principalmente de:

- (i) Mayores gastos financieros (tasas de interés +900 pbs vs 1T22) a pesar de preservar el endeudamiento estructural,
- (ii) Mejores resultados en Uruguay que se traducen en mayor interés minoritario y
- (iii) Mayores provisiones de TUYA para cubrir préstamos emitidos.

### Variaciones del Resultado Neto del Grupo



### Utilidad por acción (UPA)

- La utilidad por acción diluida fue de \$34,8 por acción ordinaria en el 1T23 frente a los \$49,7 reportados en el 1T22, considerando el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones (incluyendo la operación de recompra realizada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022)

## V. CapEx y expansión

---

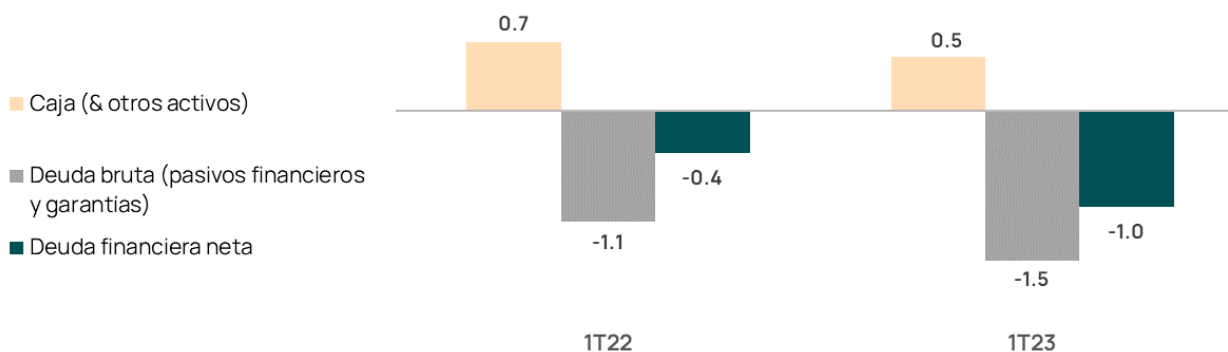
### CapEX

- Las inversiones consolidadas durante el 1T23 fueron de \$166,000 millones, de los cuales el 66% se destinó a actividades de expansión, innovación, omnicanalidad y transformación digital durante el periodo, y el resto, a mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualización de sistemas informáticos y logística

### Expansión retail

- Durante el 1T23, la Compañía abrió en Colombia 9 tiendas Surtimax y 10 Surtimayorista y 1 tienda Mini Mayorista (cash and carry) en Argentina. En los últimos doce meses, el Grupo Éxito totalizó 105 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (90 en Colombia, 5 en Uruguay y 10 en Argentina). La Compañía alcanzó 636 tiendas de alimentos, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 508 tiendas en Colombia, 94 en Uruguay y 34 en Argentina, y el área de venta consolidada alcanzó 1,04 millones de metros cuadrados. El total de tiendas no incluyen los 1.731 aliados en Colombia.

## VI. Caja y deuda a nivel holding<sup>1</sup>



Nota: Cifras expresadas en escala larga, miles de millones de pesos representan 1.000.000.000.000. La tasa repo del Banco Central aumentó en Colombia al 13% en el 1T23 (vs. 4% al 1T22 y 12% al 2022) para controlar la inflación (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales.

### Caja y Deuda a nivel holding

- La deuda financiera neta se mantuvo estable frente al 1T22, al excluir los dividendos pagados y la operación de recompra de acciones (\$534.000 M).
- Los dividendos de las filiales continuaron permitiendo cubrir las necesidades de inversión de la Compañía y los pagos a los accionistas.
- Presiones en gastos financieros por mayores tasas repo (+900 pb vs 1T22) debido a que el Banco Central incrementó la tasa repo en Colombia a 13% para el 1T23 (vs 4% al 1T22 y 12,0% al 4T22) para controlar la inflación.
- El Flujo de Caja Libre ascendió a \$115.000 M en medio de mayores inversiones y un entorno macroeconómico retador.
- La deuda bruta aumentó 35.0% a \$387.000 M.

## VII. Conclusiones

### Consolidado

- **Aprobación de la presentación de BDR**, inscripción autorizada de CVM y B3 (abr 4/23), a la espera de la aprobación de ADR prevista para el 2T23
- **Sólidas ventas netas vs 1T22 (+19,7%, +45,9% vs 1T21)** impulsadas por la contribución de todos los países, el crecimiento omnicanal (+15,2%) y la mayor participación de formatos innovadores (43,1%)
- **El EBITDA recurrente creció un 9%** (+21,5%, +13 pb de margen en base comparable<sup>1</sup>) a un margen de 7,1% impulsado por la sólida tendencia de las ventas, las ganancias del margen bruto (+74 pb) y el efecto positivo del tipo de cambio, a pesar de las presiones inflacionarias en los costos/gastos. (CAGR 3a del 13,8% al 1T23)
- **Utilidad Neta** por ganancias operacionales parcialmente compensadas por subidas de tasa (repo e impuestos), interés minoritario y provisiones TUYA

### Colombia

- **Crecimiento de ventas y VMM** impulsadas por la innovación (part 41%, +121 pb vs 1T22) y sólido crecimiento omnicanal (+13,9%, part 12,3%) impulsado por las ventas de alimentos (+29%, part 10,8%)
- El **EBITDA recurrente** reflejó el aumento de los ingresos impulsados por las ventas retail, parcialmente compensado por las presiones del IPC a nivel operativo y una mayor base del neg inmobiliario no recurrente 1
- **TUYA** reflejó unos niveles de provisión conservadores para garantizar una cobertura adecuada de la cartera de créditos.

### Uruguay

- **+13,5%** de crecimiento de los ingresos en ML y por encima de la inflación, impulsado por la temporada turística y el desempeño de las tiendas Fresh Market
- **Sólido crecimiento del EBITDA recurrente** (+62,5% para un margen del 11,9%) gracias a las eficiencias comerciales

### Argentina

- Crecimiento de los **ingresos operacionales** +129,5% en ML y por encima de la inflación, impulsado por el desempeño inmobiliario y la mejor tendencia del retail.

- Sólido aumento del **margen EBITDA recurrente** (+92,1% a 3,1%) gracias a la dilución de los gastos por mayores ingresos y a la eficiencia de costos y gastos; la operación mantuvo **una posición de caja estable**

Nota: Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto de TC (3.4% en las ventas y 7.6% a nivel del EBITDA recurrente en 1T23). El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Datos en \$ incluyen un efecto TC de 34.4% en Uruguay y -34.4% en Argentina en 1T23, calculado con la TC de cierre (1) Excluye ingresos inmobiliarios no recurrentes por venta de desarrollo de proyectos y honorarios (\$13.1 mil M) y mayor impuesto operacional (\$18 mil M) durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022

## VIII. Anexos

### Notas:

- Cifras expresadas en escala larga, billones de COP representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresadas versus el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique de otra forma.
- Sumas y porcentajes podría reflejar discrepancias debido al redondeo de las cifras.
- Todos los márgenes están calculados como porcentaje de los Ingresos Operacionales.

### Glosario:

- **Resultados de Colombia:** Incluye la consolidación de Almacenes Éxito y sus subsidiarias en el país.
- **Resultados consolidados:** Incluye los resultados de Almacenes Éxito y las subsidiarias colombianas e internacionales.
- **EBIT:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por los otros ingresos/gastos no recurrentes.
- **EBITDA recurrente:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por las D&A.
- **EBITDA:** Medida de la rentabilidad que incluye el EBIT ajustado por D&A.
- **Utilidad por Acción:** Calculada sobre una base diluida
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con el total de ventas y otros ingresos.
- **Otros Ingresos:** Ingresos provenientes de los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, servicios financieros, compañía de transportes, etc.) y otros ingresos.
- **Resultado Financiero:** Incluye los efectos por intereses, derivados, valoraciones de activos/pasivos financieros, cambios en la tasa de cambio y otros relacionados a caja, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- **GLA:** Área bruta arrendable.
- **GMV:** Valor bruto de mercancía.
- **Resultados Holding:** Incluye Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales.
- **Resultados Colombia:** Incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Incluye la utilidad bruta ajustada por los gastos de administración y ventas y las depreciaciones y amortizaciones
- **Ventas Netas:** Ventas relacionadas con el negocio retail.
- **VMM:** Ventas mismos metros incluyendo el efecto de tiendas convertidas.



## 1. P&L by Country

### Colombia

en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q22	% Var
Ventas Netas	3,630,343	3,319,165	9.4%
Otros Ingresos Operacionales	192,806	207,846	(7.2%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,823,149</b>	<b>3,527,011</b>	<b>8.4%</b>
Costo de Ventas	(2,936,503)	(2,700,671)	8.7%
Costo Depreciación y Amortización	(24,143)	(21,899)	10.2%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>862,503</b>	<b>804,441</b>	<b>7.2%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.6%</i>	<i>22.8%</i>	<i>(25) bps</i>
Gastos O&AV	(653,136)	(564,531)	15.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(111,181)	(100,301)	10.8%
<b>Total Gastos</b>	<b>(764,317)</b>	<b>(664,832)</b>	<b>15.0%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.0%</i>	<i>18.8%</i>	<i>114 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>98,186</b>	<b>139,609</b>	<b>(29.7%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.6%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(139) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(5,171)	(2,396)	115.8%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>93,015</b>	<b>137,213</b>	<b>(32.2%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.4%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(146) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(72,336)	(36,913)	96.0%
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>233,510</b>	<b>261,809</b>	<b>(10.8%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.1%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(132) bps</i>

### Uruguay

1Q23	1Q22	% Var
1,161,469	761,220	52.6%
9,655	6,797	42.0%
<b>1,171,124</b>	<b>768,017</b>	<b>52.5%</b>
(753,041)	(500,755)	50.4%
(2,124)	(1,392)	52.6%
<b>415,959</b>	<b>265,870</b>	<b>56.5%</b>
<i>35.5%</i>	<i>34.6%</i>	<i>90 bps</i>
(278,500)	(181,375)	53.5%
(20,168)	(13,907)	45.0%
<b>(298,668)</b>	<b>(195,282)</b>	<b>52.9%</b>
<i>25.5%</i>	<i>25.4%</i>	<i>8 bps</i>
<b>117,291</b>	<b>70,588</b>	<b>66.2%</b>
<i>10.0%</i>	<i>9.2%</i>	<i>82 bps</i>
(286)	(354)	(19.2%)
<b>117,005</b>	<b>70,234</b>	<b>66.6%</b>
<i>10.0%</i>	<i>9.1%</i>	<i>85 bps</i>
(2,346)	(7,072)	(66.8%)
<b>139,583</b>	<b>85,887</b>	<b>62.5%</b>
<i>11.9%</i>	<i>11.2%</i>	<i>74 bps</i>

### Argentina

1Q23	1Q22	% Var
445,420	294,763	51.1%
16,544	12,243	35.1%
<b>461,964</b>	<b>307,006</b>	<b>50.5%</b>
(307,276)	(202,459)	51.8%
(231)	(438)	(47.3%)
<b>154,457</b>	<b>104,109</b>	<b>48.4%</b>
<i>33.4%</i>	<i>33.9%</i>	<i>(48) bps</i>
(140,496)	(97,158)	44.6%
(10,843)	(6,150)	76.3%
<b>(151,339)</b>	<b>(103,308)</b>	<b>46.5%</b>
<i>32.8%</i>	<i>33.7%</i>	<i>(89) bps</i>
<b>3,118</b>	<b>801</b>	<b>289.3%</b>
<i>0.7%</i>	<i>0.3%</i>	<i>41 bps</i>
247	(243)	201.6%
<b>3,365</b>	<b>558</b>	<b>503.0%</b>
<i>0.7%</i>	<i>0.2%</i>	<i>55 bps</i>
7,860	(5,736)	237.0%
<b>14,192</b>	<b>7,389</b>	<b>92.1%</b>
<i>3.1%</i>	<i>2.4%</i>	<i>67 bps</i>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

## 2. Estado de Resultados e Inversiones por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q23	1Q23	1Q23
Ventas netas	3,630,343	1,161,469	445,420	5,237,232
Otros Ingresos Operacionales	192,806	9,655	16,544	218,922
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,823,149</b>	<b>1,171,124</b>	<b>461,964</b>	<b>5,456,154</b>
Costo de Ventas	(2,936,503)	(753,041)	(307,276)	(3,996,737)
Costo Depreciación y Amortización	(24,143)	(2,124)	(231)	(26,498)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>862,503</b>	<b>415,959</b>	<b>154,457</b>	<b>1,432,919</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.6%</i>	<i>35.5%</i>	<i>33.4%</i>	<i>26.3%</i>
Gastos O&AV	(653,136)	(278,500)	(140,496)	(1,072,132)
Gasto Depreciación y Amortización	(111,181)	(20,168)	(10,843)	(142,192)
<b>Total Gastos</b>	<b>(764,317)</b>	<b>(298,668)</b>	<b>(151,339)</b>	<b>(1,214,324)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.0%</i>	<i>25.5%</i>	<i>32.8%</i>	<i>22.3%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>98,186</b>	<b>117,291</b>	<b>3,118</b>	<b>218,595</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.6%</i>	<i>10.0%</i>	<i>0.7%</i>	<i>4.0%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(5,171)	(286)	247	(5,210)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>93,015</b>	<b>117,005</b>	<b>3,365</b>	<b>213,385</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.4%</i>	<i>10.0%</i>	<i>0.7%</i>	<i>3.9%</i>
Resultado Financiero Neto	(72,336)	(2,346)	7,860	(66,822)
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>233,510</b>	<b>139,583</b>	<b>14,192</b>	<b>387,285</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.1%</i>	<i>11.9%</i>	<i>3.1%</i>	<i>7.1%</i>
<b>CAPEX</b>				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>129,547</b>	<b>29,486</b>	<b>7,568</b>	<b>166,601</b>
<i>en moneda local</i>	129,547	243	342	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (3,4% en las ventas y 7,6% en el EBITDA recurrente en el 1T23, respectivamente). El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

### 3. Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Mar 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>18,183,289</b>	<b>17,389,726</b>	<b>(4.4%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,947,863</b>	<b>5,203,959</b>	<b>(12.5%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,733,673	982,551	(43.3%)
Inventarios	2,770,443	2,870,453	3.6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	779,355	697,840	(10.5%)
Activos por impuestos	509,884	481,106	(5.6%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	21,800	21,759	(0.2%)
Otros	132,708	150,250	13.2%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>12,235,426</b>	<b>12,185,767</b>	<b>(0.4%)</b>
Plusvalía	3,484,303	3,463,953	(0.6%)
Otros activos intangibles	424,680	423,446	(0.3%)
Propiedades, planta y equipo	4,474,280	4,447,325	(0.6%)
Propiedades de Inversión	1,841,228	1,834,919	(0.3%)
Derechos de uso	1,443,469	1,467,266	1.6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	300,021	283,229	(5.6%)
Activo por impuesto diferido	142,589	153,138	7.4%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	124,856	112,491	(9.9%)
<b>PASIVOS</b>	<b>9,748,843</b>	<b>9,163,624</b>	<b>(6.0%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,415,394</b>	<b>6,837,362</b>	<b>(7.8%)</b>
Cuentas por pagar	5,651,303	4,527,326	(19.9%)
Pasivos por arrendamiento	263,175	279,931	6.4%
Obligaciones financieras	915,604	1,593,432	74.0%
Otros pasivos financieros	136,223	87,307	(35.9%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	109,726	101,884	(7.1%)
Otros	339,363	247,482	(27.1%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,333,449</b>	<b>2,326,262</b>	<b>(0.3%)</b>
Cuentas por pagar	70,472	33,583	(52.3%)
Pasivos por arrendamiento	1,392,780	1,399,269	0.5%
Obligaciones financieras	539,980	548,208	1.5%
Otras provisiones	15,254	11,413	(25.2%)
Pasivo por impuesto diferido	277,713	290,606	4.6%
Pasivos por impuestos	2,749	8,939	N/A
Otros	34,501	34,244	(0.7%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>8,434,446</b>	<b>8,226,102</b>	<b>(2.5%)</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina

## 4. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2023	Mar 2022	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>79,063</b>	<b>85,625</b>	<b>(7.7%)</b>
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	384,260	367,594	4.5%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(844,472)	(1,181,579)	(28.5%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(166,114)	(79,314)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	278,012	(135,943)	N/A
<b>Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(732,574)</b>	<b>(1,396,836)</b>	<b>(47.6%)</b>
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(18,548)	(4,832)	N/A
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(751,122)</b>	<b>(1,401,668)</b>	<b>(46.4%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada</b>			
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>1,733,673</b>	<b>2,541,579</b>	<b>(31.8%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada</b>			
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo</b>	<b>982,551</b>	<b>1,139,911</b>	<b>(13.8%)</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina

## 5. Estado de Resultados Almacenes Éxito<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q22	% Var
Ventas Netas	3,632,332	3,322,890	9.3%
Otros Ingresos Operacionales	105,972	129,075	(17.9%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,738,304</b>	<b>3,451,965</b>	<b>8.3%</b>
Costo de Ventas	(2,927,962)	(2,696,278)	8.6%
Costo Depreciación y Amortización	(22,556)	(20,590)	9.5%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>787,786</b>	<b>735,097</b>	<b>7.2%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.1%</i>	<i>21.3%</i>	<i>(22) bps</i>
Gastos O&AV	(606,100)	(521,130)	16.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(107,198)	(95,894)	11.8%
<b>Total Gastos</b>	<b>(713,298)</b>	<b>(617,024)</b>	<b>15.6%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.1%)</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(121) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>74,488</b>	<b>118,073</b>	<b>(36.9%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.0%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(143) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(4,440)	(1,801)	146.5%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>70,048</b>	<b>116,272</b>	<b>(39.8%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.9%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(149) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(83,641)</b>	<b>(44,708)</b>	<b>87.1%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>45,118</b>	<b>64,539</b>	<b>(30.1%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.2%</i>	<i>1.9%</i>	<i>(66) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>204,242</b>	<b>234,557</b>	<b>(12.9%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.5%</i>	<i>6.8%</i>	<i>(133) bps</i>

Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas

## 6. Almacenes Éxito<sup>1</sup> Balance Sheet

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Mar 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,848,638</b>	<b>14,250,782</b>	<b>(4.0%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,432,647</b>	<b>3,726,397</b>	<b>(15.9%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,250,398	535,792	(57.2%)
Inventarios	2,105,200	2,182,293	3.7%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	477,912	416,037	(12.9%)
Activos por impuestos	478,476	465,570	(2.7%)
Otros	120,661	126,705	5.0%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>10,415,991</b>	<b>10,524,385</b>	<b>1.0%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,204	192,443	0.6%
Propiedades, planta y equipo	2,059,079	2,044,075	(0.7%)
Propiedades de Inversión	83,420	83,203	(0.3%)
Derechos de uso	1,587,943	1,686,931	6.2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,875,319	4,897,588	0.5%
Otros	165,949	167,068	0.7%
<b>PASIVOS</b>	<b>7,622,557</b>	<b>7,223,841</b>	<b>(5.2%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,455,563</b>	<b>5,011,706</b>	<b>(8.1%)</b>
Cuentas por pagar	4,319,342	3,319,302	(23.2%)
Pasivos por arrendamiento	261,824	285,670	9.1%
Obligaciones financieras	251,118	944,870	N/A
Otros pasivos financieros	123,446	77,137	(37.5%)
Pasivos por impuestos	92,846	68,519	(26.2%)
Otros	406,987	316,208	(22.3%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,166,994</b>	<b>2,212,135</b>	<b>2.1%</b>
Pasivos por arrendamiento	1,525,272	1,602,295	5.0%
Obligaciones financieras	539,980	548,208	1.5%
Otras provisiones	14,311	11,099	(22.4%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	87,431	50,533	(42.2%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,226,081</b>	<b>7,026,941</b>	<b>(2.8%)</b>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas ni internacionales.

## 7. Deuda por país y vencimiento

31 Mar de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,022,007	1,029,860	650,879	-	1,680,739
Obligaciones financieras corrientes	944,870	944,870	648,562	-	1,593,432
Otros pasivos financieros corrientes	77,137	84,990	2,317	-	87,307
Deuda de largo plazo	548,208	548,208	0	-	548,208
Obligaciones financieras no corrientes	548,208	548,208	0	-	548,208
Otros pasivos financieros no corrientes	-	-	-	-	-
<b>Total deuda bruta (1)</b>	<b>1,570,215</b>	<b>1,578,068</b>	<b>650,879</b>	-	<b>2,228,947</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	535,792	665,558	283,009	33,984	982,551
<b>Deuda Neta</b>	<b>(1,034,423)</b>	<b>(912,510)</b>	<b>(367,870)</b>	<b>33,984</b>	<b>(1,246,396)</b>

31 Mar de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-23
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Floating	Octubre 2024	
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	144,999
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	155,458
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	125,025
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>1,965,000</b>			<b>1,460,482</b>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes ni cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de Referencia del Mercado: 12,25%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda al nominal.

## 8. Tiendas y área de ventas

Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	1Q23	
<b>Colombia</b>		
Exito	209	621,107
Carulla	107	89,468
Surtimax	77	30,814
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	56	48,405
<b>Total Colombia</b>	<b>508</b>	<b>846,702</b>
<b>Uruguay</b>		
Devoto	62	40,544
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>94</b>	<b>92,207</b>
<b>Argentina</b>		
Libertad	14	90,540
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	10	11,909
<b>Total Argentina</b>	<b>34</b>	<b>104,245</b>
<b>TOTAL</b>	<b>636</b>	<b>1,043,154</b>

Nota: El total de tiendas no incluye los 1,731 aliados en Colombia.

## 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.*

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'.

## IX. Próximo evento

---

### Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)

Le invita a participar en su teleconferencia de

*Resultados del primer trimestre de 2023*

Fecha: miércoles 3 de mayo de 2023

Hora: 10:00 a.m. hora New York

9:00 a.m. hora Colombia

**Presentando por Grupo Éxito:**

**Carlos Mario Giraldo Moreno**, Presidente

**Ivonne Windmuller**, Vicepresidenta Financiera

**María Fernanda Moreno**, Directora de Relación con Inversionistas

*Para participar, por favor haga clic aquí:*

[Unirse a reunión de Microsoft Teams](#)

Los resultados del 1T23 estarán acompañados de una presentación disponible en la página web de la compañía [www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co) en “Accionistas e Inversionistas” en el siguiente enlace:

<https://www.grupoexito.com.co/es/informacion-financiera>

**Próxima publicación financiera**

Resultados del Segundo trimestre de 2023 – Agosto 2 de 2023

## Contactos

### **María Fernanda Moreno R.**

Directora de Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

[mmorenor@grupo-exito.com](mailto:mmorenor@grupo-exito.com)

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

### **Claudia Moreno B.**

Directora de Comunicaciones y Relaciones públicas

+(57) 604 96 96 ext. 305174

[claudia.moreno@grupo-exito.com](mailto:claudia.moreno@grupo-exito.com)

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

## Descripción de la Compañía

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

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

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

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

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