



# Resultados Financieros 2T23

# Grupo Éxito

Julio 31 de 2023

MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM



# 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.*

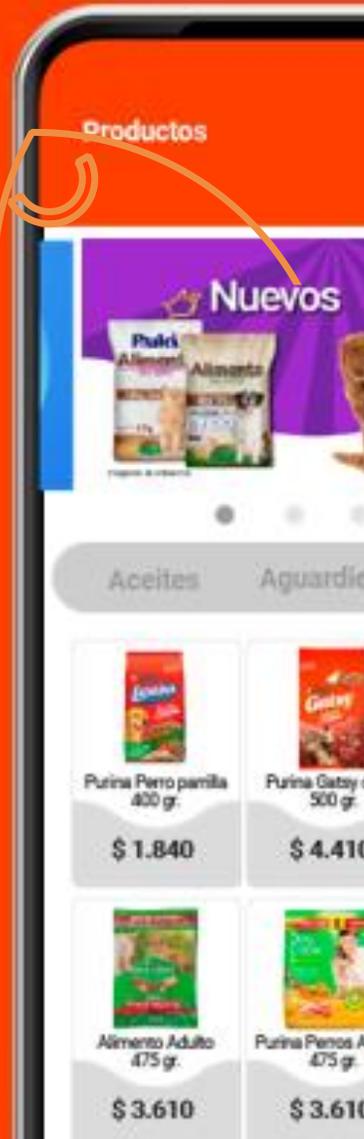
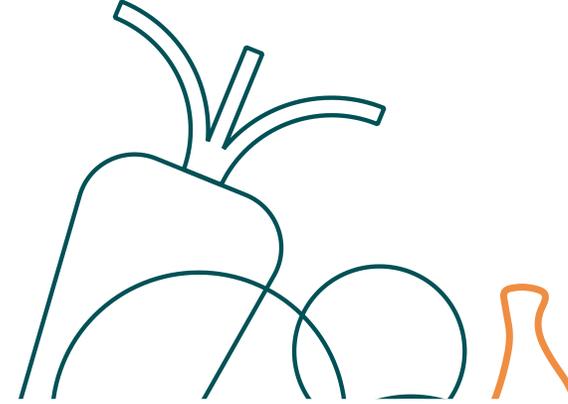
*Salvo que sea requerido por las leyes, normas o reglamentos aplicables, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar actualizaciones de cualquier declaración sobre el futuro contenida en este documento, para reflejar cambios en sus expectativas o en los eventos,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

*Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos a menos que se indique lo contrario y expresadas en escala larga (\$B representa 1,000,000,000,000).*



## Agenda

- Listado de DR
- Estrategia ASG
- Hechos destacados del trimestre
- Desempeño financiero
- Conclusiones y sesión de P&R



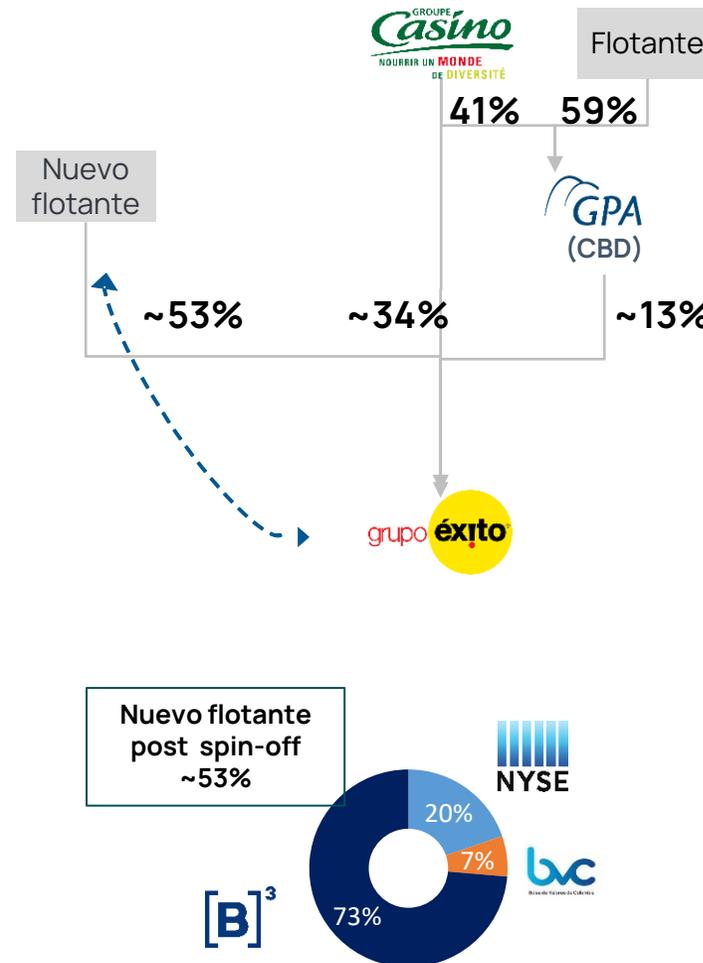
# Listado de

# ADRs y BDRs

# Potencial desbloqueo de valor para Grupo Éxito y los accionistas de Éxito

- Distribución de ~86% de las acciones de Éxito actualmente en manos de GPA (96,52%) a través de ADRs & BDRs (ambos nivel II)
- Aumento potencial en Éxito: flotante a ~53% y base de accionistas (base actual de ~50.000 accionistas)
- Desbloqueo potencial de valor para los accionistas por incremento en la liquidez y visibilidad de mercado

## Estructura accionaria resultante



# Actualización proceso de listado de DR

## Actualización cronograma de listado

- Anuncio de la transacción (Sep 5/22)
- Aprobación del registro de BDR en CVM y autorización de la B3 (Abr 4/23)
- Registro público del ADR ante la SEC (Jul 3/23)
- Aprobación del registro del ADR (Jul 25/23)

Pendiente en 3T23:

- ✓ Aprobaciones por Deceval y Superintendencia Financiera (SFC)
- ✓ Finalización de la transacción



ta etiqueta

frutas y verduras que comercializamos en nuestras



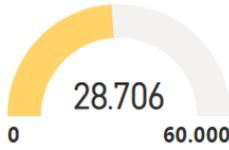
# Estrategia de sostenibilidad

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

# Estrategia ASG 1S23



## Cero desnutrición

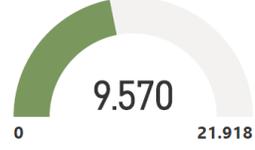


**Niños beneficiados** de programas de nutrición y complementarios

- **59,719 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **23 departamentos**

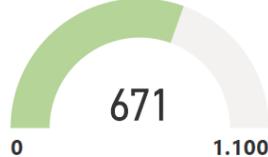


## Mi Planeta



**Tons material reciclable** de la operación

**Tons de material reciclable** posconsumo



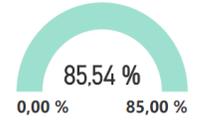
**62,516 árboles** plantados gracias a donaciones de nuestros clientes, proveedores, empleados y aliados



## Comercio sostenible



de frutas y verduras **compradas localmente** y



Compradas directamente a los **productores**

**128 proveedores directos georreferenciados** en nuestra cadena de suministro para productos como **aguacate, coco, plátano y tomate**



## Somos íntegros

- **Recocidos por MERCO Talento** como la mejor compañía de **retail** para trabajar.
- **Terrazas Verdes** - proyectos de granjas hidropónicas con comunidades- extendidas a nuevos territorios como **Siloé en Cali**



## Nuestra gente

**Obtenido el Sello Oro Equipares**

- **51%** base de empleados **son mujeres**
- **42%** mujeres en posiciones de liderazgo
- **1,552** empleados reconocidos como **población diversa**



## Vida sana

- Planes para mejorar las **condiciones de bienestar del 70% de la muestra de** empleados
- Encuesta psicosocial realizada a los empleados de las tiendas



**Venta de productos orgánicos**



**Venta de proteína vegana**



# Hechos destacados del trimestre



Crecimiento de los ingresos operacionales de un alto dígito (+12,4% en base comparable<sup>1</sup>) gracias a la solidez de las ventas en los tres países

## 2T23 Hechos destacados consolidados<sup>1</sup>

### Ingresos Operacionales

**\$5,1 B**

(+8.5% vs 2T22, +12.4%<sup>1</sup>)

### VMM<sup>3</sup>

**+5.9%** (+9.8%<sup>1</sup>)

### EBITDA recurrente

**\$395.391 M, +6.6%, 7.7% margen**

### Resultado Neto

**-\$6,184 M**

(-0.1% margen)



#### Financieros

- **Ingresos trimestrales** impulsados por: Crecimiento doble dígito de las ventas de Uru y Arg (en ML) y el sólido desempeño inmobiliario
- **Ingresos 1S23** +13,5% vs 1S22 (+17,1%<sup>2</sup> en bases comparables)
- **EBITDA recurrente** +6,6%, por aumento del margen bruto (+100 pb), a pesar de presiones inflacionarias sobre los costos en todos los países
- **Resultado neto** reflejó: Contribución positiva del retail y del impuesto sobre la renta compensado por mayores gastos financieros, interés minoritario y provisiones TUYA
- **El flujo de caja** libre alcanzó \$92 mil millones



#### Inversión & expansión

- **Inversiones por \$106,419 M, 63%** dirigidos a expansión
- **Expansión 12 meses:**
  - ✓ **87 tiendas<sup>4</sup>** (Col 70, Uru 5, Arg 12)
  - ✓ **Optimización de tiendas** en Colombia
  - ✓ Apertura de la primera tienda **Fresh Market en Buenos Aires, Arg**
  - ✓ Total **639 tiendas, 1.05 M m<sup>2</sup>**



#### Operacionales

- **Sólido desempeño del Omnicanal** (crecimiento del 7.6%; participación del 9.8% sobre las ventas consolidadas, Col 12.7%, Uru 2.7% and Arg 4.3%)
- Participación de **formatos innovadores** en las ventas de Colombia +42% (+1.3 p.p. vs 2T22); +43.3% consol.
- **Neg Inmobiliario** en 2T23 registró mayores ingresos (+17,8% consol y +18,9% Col) por rentas y tasas administrativas



#### Gobierno Corporativo

- El 26 de junio, Grupo Casino declaró que está trabajando en un plan de venta de activos no estratégicos y luego mencionó que **"GPA y Éxito son activos que pueden venderse como parte del plan a 3 años del Grupo para la venta de activos, y que hasta la fecha no hay hechos ni proceso de venta en curso para GPA. El único proyecto activo en este momento que involucra estas dos empresas es la segregación de los negocios de Éxito y GPA"**.
- Este anuncio no tiene ningún impacto en el proceso de listado de Éxito



# Resultados Financieros



Las ventas consolidadas crecieron 8,2% (+12,3% si se excluye el efecto del día sin IVA)

# Resultados de ingresos operacionales 2T23

## Colombia

in COP M	2Q23	2Q22	% Var
Ventas netas	3,505,457	3,384,527	3.6%
Otros Ingresos Operacionales	194,912	165,841	17.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,700,369</b>	<b>3,550,368</b>	<b>4.2%</b>

in COP M	1H23	1H22	% Var
Ventas netas	7,135,800	6,703,692	6.4%
Otros Ingresos Operacionales	387,718	373,687	3.8%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>7,523,518</b>	<b>7,077,379</b>	<b>6.3%</b>

## Uruguay

	2Q23	2Q22	% Var
Ventas netas	1,036,584	771,878	34.3%
Otros Ingresos Operacionales	8,692	6,931	25.4%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>1,045,276</b>	<b>778,809</b>	<b>34.2%</b>

	1H23	1H22	% Var
Ventas netas	2,198,053	1,533,098	43.4%
Otros Ingresos Operacionales	18,347	13,728	33.6%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>2,216,400</b>	<b>1,546,826</b>	<b>43.3%</b>

## Argentina

	2Q23	2Q22	% Var
Ventas netas	359,927	373,833	(3.7%)
Otros Ingresos Operacionales	14,159	14,348	(1.3%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>374,086</b>	<b>388,181</b>	<b>(3.6%)</b>

	1H23	1H22	% Var
Ventas netas	805,347	668,596	20.5%
Otros Ingresos Operacionales	30,703	26,591	15.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>836,050</b>	<b>695,187</b>	<b>20.3%</b>

## Consolidado

	2Q23	2Q22	% Var
Ventas netas	4,901,361	4,530,238	8.2%
Otros Ingresos Operacionales	217,759	186,977	16.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,119,120</b>	<b>4,717,215</b>	<b>8.5%</b>

	1H23	1H22	% Var
Ventas netas	10,138,593	8,905,386	13.8%
Otros Ingresos Operacionales	436,681	413,796	5.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>10,575,274</b>	<b>9,319,182</b>	<b>13.5%</b>

- **Ingresos Op +4,2%**, impulsados por neg inmobiliario(+18,9%).
- **Ventas +3,6% (+9,0%<sup>1</sup> y VMM +0,7% (+6,1%<sup>1</sup>)** impulsadas por PGC (+9,7%), omnicanal (+5,8%) e innovación (participación +1,3 p.p.) compensadas en 5,4 p.p. exc el día sin IVA de la base
- Inflación interna alimentos 4,4 p.p. por debajo del IPC nacional de alimentos
- **Éxito: ventas +0.1%, VMM -2.2%**, derivadas de Frescos (+8.1%) y PGC (+7.7%) afectadas por caída doble dígito de ventas de digital por cancelación del día sin IVA en 2T23.
- **Carulla: ventas +15.4%, VMM +15.9%**, impulsadas por alimentos (+15.8%) y omnicanal (+65%)
- **Bajo costo & Otros<sup>2</sup>: ventas +7.7%, VMM -0.8%**
  - Surtimayorista: ventas +13.6%, VMM +0.4%
  - Surtimax: ventas +2.1%, VMM +1.1%,
  - Super Inter : ventas -2.8%. VMM -2.7%

### Ingresos Op +13.5% en ML.

**Ventas +13.5%, VMM +13.3%**, por encima de la inflación (5.9%), impulsadas por:

- Resultado positivo de las actividades comerciales
- 29 tiendas Fresh Market (+18,2%, +7 p.p. por encima de las tiendas normales, 58,2%/ventas)
- Ventas omnicanal (+7,7%)

### Ingresos Op +153% en ML;

resultados en pesos col afectados por efecto de TC negativo de 61,9%.

**Ventas +152.8%, VMM+117.7%**, por encima de inflación (120.9%) producto de:

- Mejor tendencia comercial
- Ventas omnicanal (+201,2%, 4,3%/ventas)
- Formato C&C (11 tiendas MiniMayorista, 13,9%/ventas)

**Otros ingresos (+159.1% en ML)** por sólidos niveles de ocupación (93%)

### Ingresos operacionales +8.5% (+10.8% exc TC)

**Ventas +8.2%** derivadas de:

- Sólidos resultados en los tres países (+12,3%<sup>1</sup> en términos comparables)
- Expansión 12M (87 tiendas)

### Otros ingresos +16.5%

impulsados por los ingresos inmobiliarios (rentas y gastos administrativos +17,8%) y la venta de activos en Colombia por valor de \$18.000 M

Notas: Los datos en pesos incluyen un efecto TC del 18,3% en Uruguay en ventas y en el EBITDA recurrente en el 2T23 y del 26,3% en el 1S23 y del -61,9% y -50,5% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. VMM En moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -1,5% en Colombia (2,0% en Éxito, y -0,1% en segmentos LC), 0,5% en Uruguay y 0,7% en Argentina (1) En base comparable al excluir el día sin IVA. (2) Segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por \$18K M en 2T23 y \$47.2 en 1S23).

Aumento de la participación en las ventas de Colombia gracias a la innovación en los modelos (41,8%, +1,4 p.p.)  
Oportunidades de expansión contribuyendo al EBITDA y retornos de mediano plazo

# Desempeño de los modelos innovadores en Colombia en 1S23



**Hiper** *wow!*

- Experiencia de innovación
- Nueva generación de hipermercados
- Experiencias Omnicanal

**30 tiendas**

(incluidas en las 209 de la marca Éxito)

**Participación en las ventas de Éxito**

**35.3%**

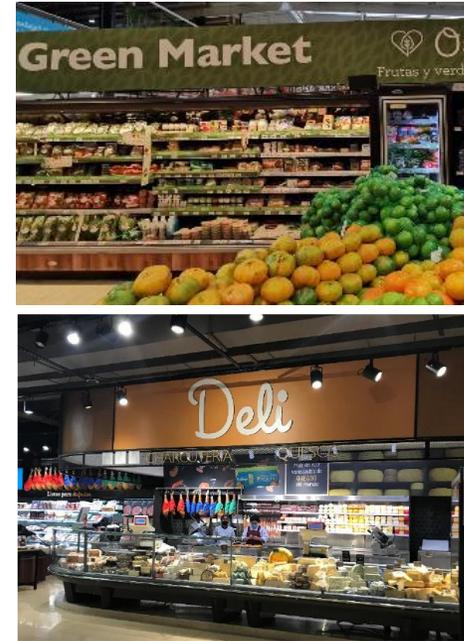
(+203 pb vs 1S22)

**Incremento en ventas vs. tiendas regulares**

**+27.2 p.p.** después de 24 meses

**ROI<sup>1</sup>**

**67.9%**



**FreshMarket**

**Super**

- Diferenciación y frescura
- Primer retailer de alimentos Carbono neutro en Latinoamérica<sup>2</sup>
- Mercado verde (nutrición saludable)  
Sin bolsas de plástico en las tiendas

**30 tiendas**

(incluidas en las 106 de la marca Carulla)

**Participación en las ventas de Carulla**

**61.1%**

(+40 pb vs 1S22)

**Incremento en ventas vs. tiendas regulares**

**+14.7 p.p.** después de 24 meses

**ROI<sup>1</sup>**

**19.3%**

Nota: (1) Retorno de la inversión calculado como EBITDAR adicional / inversión de las tiendas en 13 meses de operación posterior a su remodelación en 2018 y 2019 (17 Wow, 16 Fresh Market) a 1S23 (2) Certificado por ICONTEC.

# Actividades para penetrar el mercado de tiendas de barrio (participación del 33%/ mercado total\*)



## Cash & Carry de proximidad

- Propuesta de valor de bajo costo
- Alta rentabilidad
- Enfoque en consumidores institucionales y finales
- Precios competitivos por unidad y al por mayor
- Fidelización de clientes institucionales (~26.000 registrados: 

**59 stores**

13 aperturas a la fecha (+7.5 mil m2)

<b>Participación en las ventas</b>	5.5% (+48 bps, share on Colombia's sales YoY)
<b>Incremento en ventas vs. tiendas regulares</b>	2.3x after 24 months
<b>ROI<sup>1</sup></b>	<b>32.9%</b>
<b>Ventas (en M \$)/m2</b>	\$19 (+63.8%)



# Desempeño de los modelos innovadores en Colombia en 1S23

## App Mi Surtii



Foco en el canal tradicional y en las tiendas de barrio



**\$ 28 mil M en ventas + 48 %**

**~17,000 clientes activos (+21%)**

**Pedidos +87%**

## Socios estratégicos

*"Aliados"*



Foco en el canal tradicional (~205 mil tiendas)

**+1,700 Socios (+462 U12M)**

**Ventas \$102 mil M +13.9 % vs 1S22**



Notas: \* Fuente: Nielsen (1) Retorno sobre la inversión calculado como EBITDAR adicional /inversión de las tiendas en 13 meses de funcionamiento tras remodelaciones en 2018 y 2019, 21 tiendas Surtimayorista) a 2T23. (2) Sin incluir gastos de arrendamiento.

Sólido crecimiento de las ventas en 1S23 (+9,7%), impulsado por la categoría de alimentos

**1S23**

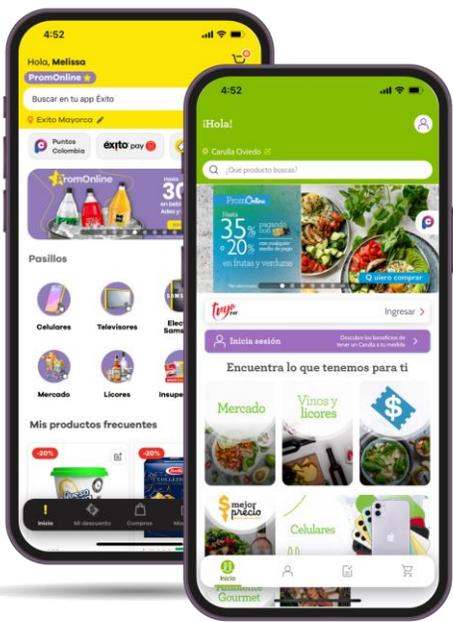
**12.5%**

Participación en las ventas

**26%**

Crecimiento de las ventas de alimentos

## Hechos destacados Omnicanal

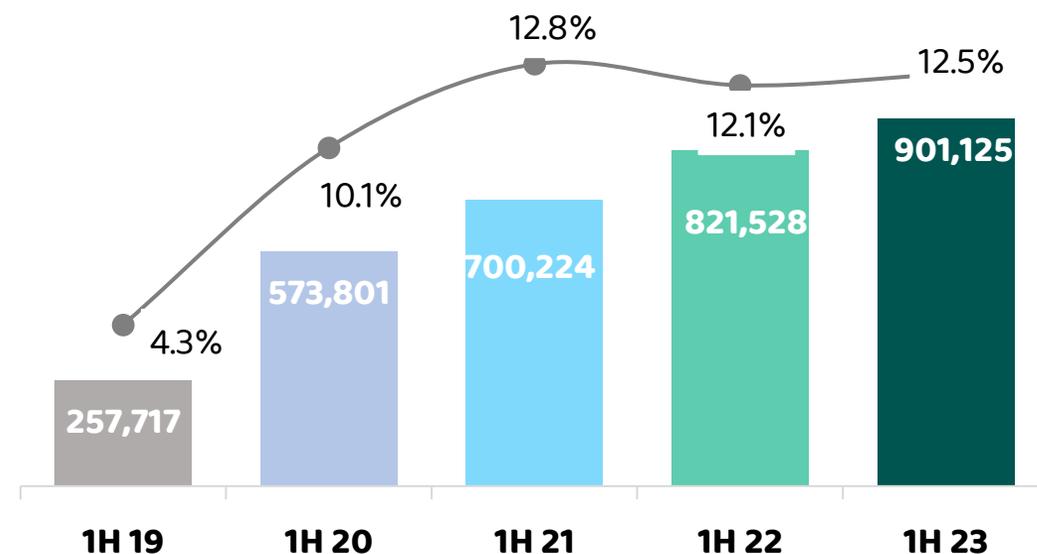


- **\$ 901 mil M** en ventas
- **11.3%** participación de la categoría de alimentos
- **8.9 M** pedidos (+57% vs 1S22)
- **+137%** crecimiento de Turbo

## Resultados Omnicanal<sup>1</sup> en Colombia

Participación doble dígito en las ventas, a pesar de dos días sin IVA en la base (15,4~ p.p) (+25% en base comparable<sup>2</sup>)

### Ventas Omnicanal y participación sobre ventas



**2T23**

**12.7%**

Participación en las ventas

**5.8%**

Crecimiento de las ventas

(1) Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual (2) Excluido el efecto del 2 sin IVA en la base.

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

## Monetización de activos y tráfico en Colombia 1S23

### Negocio inmobiliario



El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes

771 mil m<sup>2</sup> de área arrendable (33 activos)

Tasa de ocupación 96,6%

vs. 96.3% in 2Q22)

Ingresos por arrendamiento y tasas administrativas (+21.7% consol, +20.8% Col en 1S23)

### Viva Malls<sup>1</sup>

17 activos para un total de 558 mil m<sup>2</sup> de área arrendable - 97% tasa de ocupación

Operador líder de centros comerciales

35% participación de mercado en área arrendable

Ingresos por arrendamiento con un flujo de caja estable (cobertura parcial del EBITDA de la Compañía contra la inflación)

Innovación como propuesta de valor



### IKEA Viva Envigado

Primera tienda IKEA en Antioquia



- 54.3 mil m<sup>2</sup> de nueva área
- IKEA: 18 mil m<sup>2</sup> en 2 niveles

95% progreso

En línea con el calendario de construcción

### Viva Cartagena

- **Primer shopping resort** en LatAm, en unir actividades entre un destino turístico y un centro comercial
- **Zona residencial en desarrollo #No 1** de altos ingresos de Cartagena
- **110,000 m2 de área total esperada (35,000 m2 primera etapa de los cuales 20,000 m2 dedicados al entretenimiento -1a etapa con apertura en 2026**
- **La primera laguna navegable** de más de 2 hectáreas integrada en un espacio comercial
- El shopping resort incluye un **parque de atracciones**, un muelle gastronómico alrededor de la laguna, un teatro para celebrar eventos, un club de deportes acuáticos, un hotel y el centro comercial



La retadora coyuntura del crédito de consumo ha provocado un aumento de las provisiones, pero empieza a mostrar signos de mejora

## Monetización de activos y tráfico en Colombia 1S23



- **2.0 M** tarjetas colocadas #3 en tarjetas emitidas
- **\$3.9 Bn** portfolio de créditos
- **AAA rating** for 13 años consecutivos por **FitchRatings**

**La deteriorada cartera de préstamos del sector bancario, está viendo los primeros signos de mejora de los resultados crediticios y de reducción de las tasas de morosidad**

DIGITAL FIRST BY



**Los niveles de provisión y cobertura de riesgos siguen siendo significativamente mejores que los requisitos legales**



- **387** marcas aliadas (+186% vs 1S22)
- **+6.5 M** clientes activos (+11.5%)
- **+2 M** descargas de la app
- **+18.9 MM** puntos redimidos
- **33%** en aliados

### Plataforma de lealtad PCO

- Loyalty as a service
- Puntos Pay
- Servicios Media y monetización de datos

**# 1 Poder de marca según Kantar**

Presente en **1** de cada **3** hogares

El crecimiento de los ingresos en todos los países y las eficiencias internas compensaron parcialmente las presiones inflacionarias sobre los costos y gastos

## Desempeño operacional por país en 2T23

### Colombia

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var
Ingresos Operacionales	3,700,369	3,550,368	4.2%
Utilidad Bruta	838,622	789,746	6.2%
<i>Margen Bruto</i>	22.7%	22.2%	42 bps
Total Gastos	(708,682)	(625,731)	13.3%
<i>Gastos/Ing Op</i>	19.2%	17.6%	153 bps
EBITDA Recurrente	270,215	289,657	(6.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.3%	8.2%	(86) bps

### Uruguay

	2Q23	2Q22	% Var
Ingresos Operacionales	1,045,276	778,809	34.2%
Utilidad Bruta	371,859	265,750	39.9%
<i>Margen Bruto</i>	35.6%	34.1%	145 bps
Total Gastos	(274,833)	(208,098)	32.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	26.3%	26.7%	(43) bps
EBITDA Recurrente	118,553	74,300	59.6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	11.3%	9.5%	180 bps

### Argentina

	2Q23	2Q22	% Var
Ingresos Operacionales	374,086	388,181	(3.6%)
Utilidad Bruta	128,947	131,362	(1.8%)
<i>Margen Bruto</i>	34.5%	33.8%	63 bps
Total Gastos	(128,124)	(126,294)	1.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	34.2%	32.5%	172 bps
EBITDA Recurrente	6,623	6,946	(4.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	1.8%	1.8%	(2) bps

### Colombia

**UB: +6,2%, margen 22,7% (+42 pb)**, reflejó un sólido crecimiento impulsado por el negocio inmobiliario y a pesar de la inversión en precios y el contexto inflacionario.

**EBITDA recurrente: -6,7%, margen 7,3% (-86 pb)** mostró i) ventas afectadas por el menor consumo, ii) inversión en precios, iii) presiones inflacionarias sobre costos/gastos, y iv) mayores impuestos operacionales<sup>1</sup>.

### Uruguay

**UB: +39.9%, 35.6% margen (+145 pb)**, impulsado por la mejor tendencia del consumo

**EBITDA recurrente: +59,6%, margen del 11,3% (+180 pb)**, reflejó un sólido desempeño comercial y eficiencias internas que hicieron que los gastos crecieran por debajo de los niveles de incremento de las ventas.

### Argentina

**UB: -1.8% (157.7% exc TC), 34.5% margen (+63 pb)**, impulsados por la mayor participación del formato C&C y la eficiencia en costos a pesar de la inversión en precios

**EBITDA recurrente: -4,7%, margen del 1,8% (-2 pb)**, afectado por el efecto del TC, compensado por el sólido crecimiento de las ventas (en ML) y las eficiencias operativas a pesar del efecto del IPC en los salarios.

Nota: El perímetro Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Datos en COP incluyen un efecto TC de 18.3% en Uruguay en las ventas y en EBITDA recurrente en 2T23 y 26.3% en 1S23 y -61.9% y -50.5% en Argentina, respectivamente, calculados con la tasa de cambio de cierre. (1) Mayor impuesto operacional de \$31mil M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

Sólido aumento del margen bruto en todos los países y los esfuerzos por aumentar la productividad se tradujeron en un crecimiento del EBITDA recurrente (+6,6% en el 2T23; 7,8% en 1S23, +12,1% en términos comparables<sup>1</sup>)

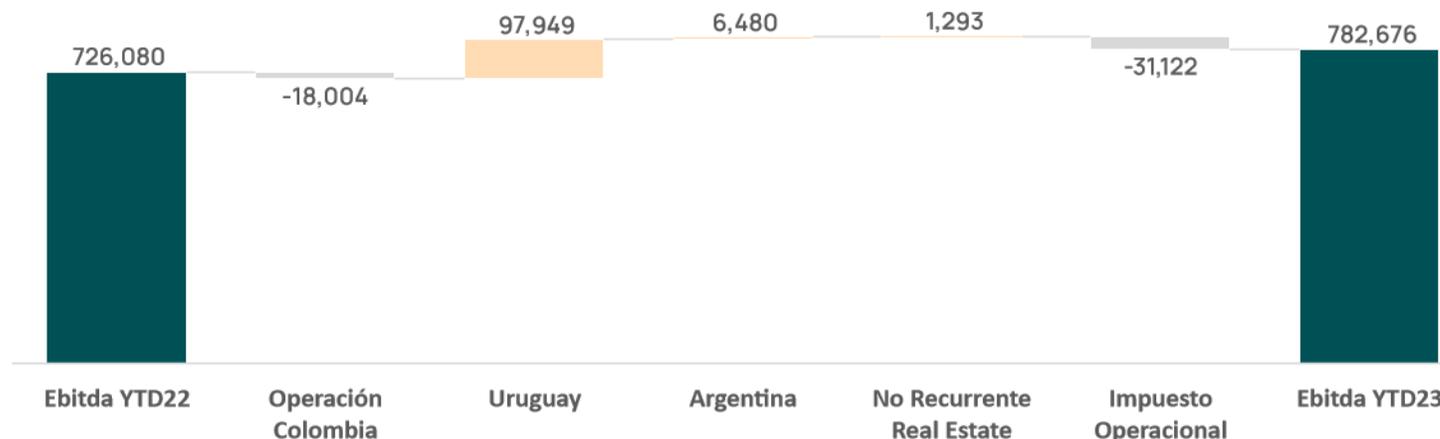
## Desempeño operacional consolidado

### 1S23 Hechos destacados del EBITDA recurrente

- Sólidos resultados comerciales en Uruguay y Argentina, a pesar de las presiones inflacionarias, impulsaron el EBITDA recurrente (+27,6% y +193,2% en LC, respectivamente) y compensaron el resultado de Colombia, afectado por
  - (i) No recurrentes relacionados con 2 días sin IVA (1 en 1T23 y 1 en 2T23)
  - (ii) Un mayor impuesto operacional durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en Colombia en 2022 (+26 pb en consol; +39 pb en Col)
- Efecto positivo del TC en los resultados de Uruguay compensado por el efecto negativo del TC en Argentina
- Crecimiento anual compuesto del EBITDA recurrente a 3 años del 11,7% (al 1S23)

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	1H23	1H22	% Var
Total Ingresos Operacionales	5,119,120	4,717,215	8.5%	10,575,274	9,319,182	13.5%
Utilidad Bruta	1,339,428	1,186,872	12.9%	2,772,347	2,361,370	17.4%
<i>Margen Bruto</i>	26.2%	25.2%	100 bps	26.2%	25.3%	88 bps
Total Gastos	(1,111,639)	(960,123)	15.8%	(2,325,963)	(1,923,545)	20.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	21.7%	20.4%	136 bps	22.0%	20.6%	135 bps
EBITDA Recurrente	395,391	370,917	6.6%	782,676	726,080	7.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.7%	7.9%	(14) bps	7.4%	7.8%	(39) bps

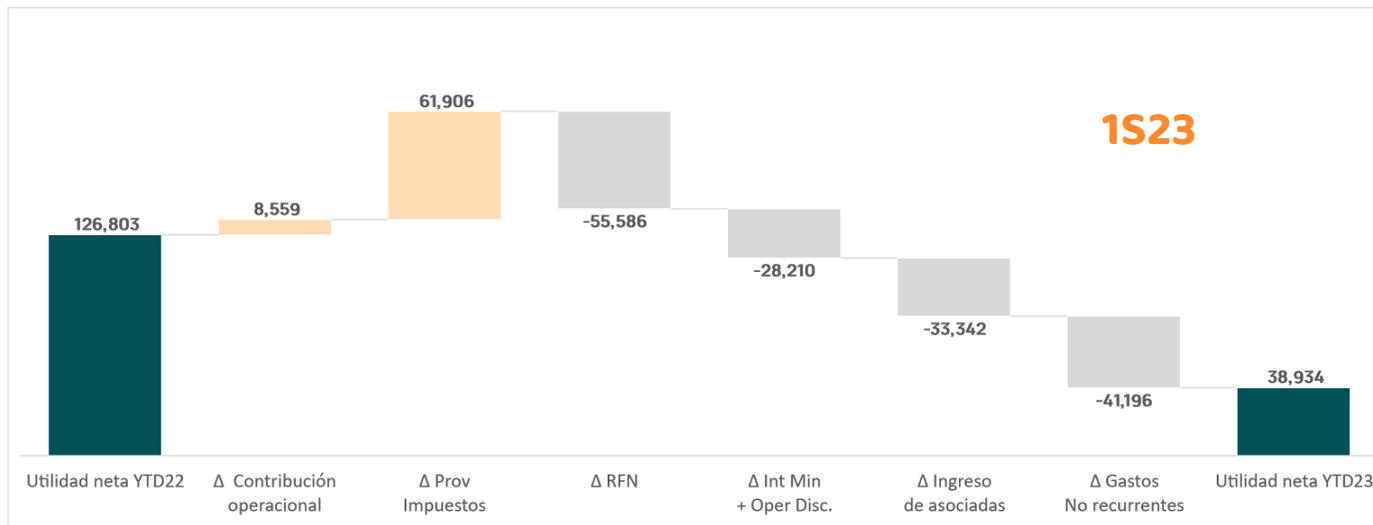
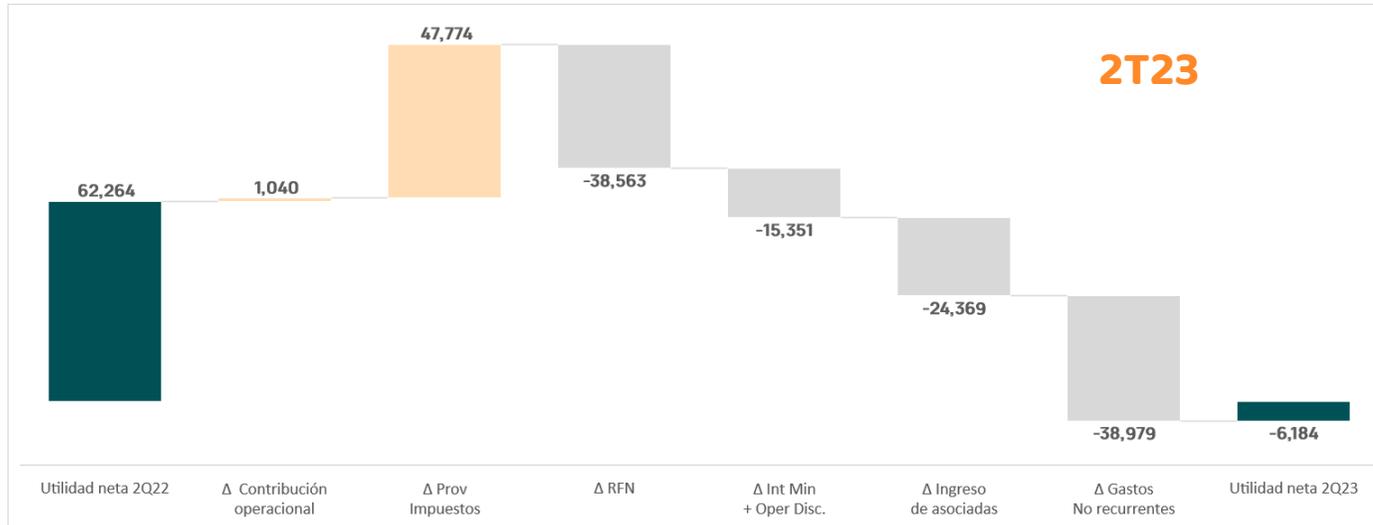
### Bridge EBITDA Recurrente Consolidado



Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX (-2,1% y 0,6% en ventas en 2T23 y 1S23, y 2,5% y 4,8% en EBITDA recurrente, respectivamente). (1) Excluyendo ingresos inmobiliarios no recurrentes por venta de desarrollo de proyectos y honorarios (\$1.2 mil M.1S23), impuestos operacionales (\$31 mil M) durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

# La utilidad neta ascendió a \$38.934 M al 1S23

## Resultado Neto del Grupo



### Hechos destacados del Resultado neto

- Contribución positiva de las operaciones retail internacionales (en ML) y Colombia (a pesar del efecto del día sin IVA), así como la variación positiva del impuesto sobre la renta.
- Variaciones negativas derivadas de: (i) mayores gastos financieros (tasas<sup>1</sup>+725 pb vs 2T22), (ii) mejores resultados en Uruguay se tradujeron en mayor interés minoritario, (iii) participación de utilidad de TUYA afectada por provisiones, y (iv) variación de gastos no recurrentes relacionados con el proyecto de listado en bolsa.
- **Resultado Neto** en el 1S23 totalizó \$38,934 M impulsado principalmente por las operaciones internacionales y las variaciones en el impuesto de renta, parcialmente compensado por partidas no operacionales en Colombia y Argentina.

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del TC (-2,1% en ventas y 2,5% en EBITDA recurrente en el 2T23 y 0,6% y 4,8% en el 1S23, respectivamente. (1) El Banco Central aumentó el tipo repo en Colombia al 13,25% durante el 2T23 (frente al 6% en el 2T22 y el 12% en el 4T22) para controlar la inflación.

El flujo de caja libre alcanzó \$92.000 M, un resultado positivo en medio de la desaceleración económica, mayores niveles de inversión y una alta base comparable

## 1S23 Endeudamiento y Caja a nivel holding<sup>1</sup>



### Hechos destacados de Caja y Deuda

- Los dividendos de las filiales permitieron cubrir las necesidades de inversión de la compañía y los pagos a los accionistas
- Presiones en gastos financieros por mayores tasas repo (+2x más vs 2T22)
- Deuda bruta aumentó \$532,000 M principalmente por requerimientos estacionales de créditos rotativos

En miles de millones de pesos colombianos	12M 2Q 2023	12M 2Q 2022	Var
<b>Ebitda IFRS 16</b>	<b>939</b>	<b>1,067</b>	<b>-12.0%</b>
Amortización de pasivo por arrendamiento	(384)	(347)	10.5%
<b>Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo</b>	<b>426</b>	<b>685</b>	<b>-37.8%</b>
Movimientos por impuestos	(81)	(101)	-19.5%
Movimientos por capital de trabajo	(84)	(48)	75.3%
Inversión en capital	(441)	(339)	29.9%
<b>Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones</b>	<b>(180)</b>	<b>197</b>	<b>-191.2%</b>
Dividendos recibidos	271	170	59.5%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>92</b>	<b>367</b>	<b>-75.0%</b>
<b>Flujo de caja para los accionistas</b>	<b>(111)</b>	<b>368</b>	<b>-130.3%</b>

Nota: Cifras expresadas en escala larga, miles de millones de COP representan 1.000.000.000.000. La tasa repo del Banco Central aumentó en Colombia a 13.25% en el 2T23 (vs. 6% al 2T22 y 13% al 1T23) para controlar la inflación. Flujo de caja en 2022 expresado en línea con el estado. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales.

# Conclusiones & Sesión P&R



# El crecimiento trimestral doble dígito de los ingresos<sup>1</sup> y el aumento del margen bruto impulsaron el desempeño operativo

## Conclusiones

- **Finalización** de la escisión y ADR y BDR previsto para el 3T23.
- **Crecimiento de las ventas consolidadas doble dígito en base comparable<sup>1</sup>**, en moneda local en los tres países.
- **El EBITDA recurrente creció en 2T y 1S** impulsado por la **protección del margen bruto** en todos los países, a pesar de las presiones inflacionarias.
- **Resultado Neto acumulado** impulsado por **desempeño operacional** positivo y variaciones en el impuesto a la renta, parcialmente compensado por ítems temporales y no operacionales en Colombia y Argentina, mayores gastos financieros y participación en la utilidad de TUYA.
- **Generación de caja (\$92 mil M)** para continuar consolidando un camino sólido para desarrollar la estrategia del retail e inmobiliaria
- **Crecimiento de ventas de doble dígito en Colombia** en base comparable<sup>1</sup>, impulsado por el crecimiento de un dígito alto de las ventas de alimentos apalancado en innovación y omnicanalidad.
- **Sólidos resultados del negocio inmobiliario** en Colombia (+18,9%).
- Destacado desempeño de Uruguay (por encima de la inflación) que consolida el liderazgo en el mercado.
- **Generación de caja en Argentina** invertida en tiendas Cash and Carry y apertura de la primera tienda Fresh Market en Buenos Aires; resultados en COP impactados por Tipo de cambio.

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX (-2,1% y 0,6% en ventas en 2T23 y 1S23, y 2,5% y 4,8% en EBITDA recurrente, respectivamente); el perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. (1) Cuando se excluye el efecto del día sin IVA.

# Anexos

# Resultados financieros consolidados 2T23

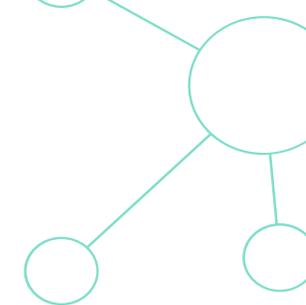
en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas Netas	4,901,361	4,530,238	8.2%	10,138,593	8,905,386	13.8%
Otros Ingresos Operacionales	217,759	186,977	16.5%	436,681	413,796	5.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,119,120</b>	<b>4,717,215</b>	<b>8.5%</b>	<b>10,575,274</b>	<b>9,319,182</b>	<b>13.5%</b>
Costo de Ventas	(3,753,325)	(3,505,354)	7.1%	(7,750,062)	(6,909,094)	12.2%
Costo Depreciación y Amortización	(26,367)	(24,989)	5.5%	(52,865)	(48,718)	8.5%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,339,428</b>	<b>1,186,872</b>	<b>12.9%</b>	<b>2,772,347</b>	<b>2,361,370</b>	<b>17.4%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>26.2%</i>	<i>25.2%</i>	<i>100 bps</i>	<i>26.2%</i>	<i>25.3%</i>	<i>88 bps</i>
Gastos O&AV	(970,404)	(840,944)	15.4%	(2,042,536)	(1,684,008)	21.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(141,235)	(119,179)	18.5%	(283,427)	(239,537)	18.3%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,111,639)</b>	<b>(960,123)</b>	<b>15.8%</b>	<b>(2,325,963)</b>	<b>(1,923,545)</b>	<b>20.9%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.7%</i>	<i>20.4%</i>	<i>136 bps</i>	<i>22.0%</i>	<i>20.6%</i>	<i>135 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>227,789</b>	<b>226,749</b>	<b>0.5%</b>	<b>446,384</b>	<b>437,825</b>	<b>2.0%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(36) bps</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(48) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(28,468)	10,511	(370.8%)	(33,678)	7,518	(548.0%)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>199,321</b>	<b>237,260</b>	<b>(16.0%)</b>	<b>412,706</b>	<b>445,343</b>	<b>(7.3%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.9%</i>	<i>5.0%</i>	<i>(114) bps</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(88) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(131,300)	(92,737)	41.6%	(198,122)	(142,536)	39.0%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(23,313)	1,056	(2307.7%)	(50,105)	(16,763)	198.9%
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>44,708</b>	<b>145,579</b>	<b>(69.3%)</b>	<b>164,479</b>	<b>286,044</b>	<b>(42.5%)</b>
Impuesto Renta	2,840	(44,934)	106.3%	(37,868)	(99,774)	(62.0%)
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>47,548</b>	<b>100,645</b>	<b>(52.8%)</b>	<b>126,611</b>	<b>186,270</b>	<b>(32.0%)</b>
Participación de no Controlantes	(53,732)	(38,381)	40.0%	(87,677)	(59,467)	47.4%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	-	-	0.0%	-	-	0.0%
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(6,184)</b>	<b>62,264</b>	<b>(109.9%)</b>	<b>38,934</b>	<b>126,803</b>	<b>(69.3%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>1.3%</i>	<i>(144) bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(99) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>395,391</b>	<b>370,917</b>	<b>6.6%</b>	<b>782,676</b>	<b>726,080</b>	<b>7.8%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(14) bps</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(39) bps</i>
<b>EBITDA CVM</b>	<b>343,610</b>	<b>382,484</b>	<b>(10.2%)</b>	<b>698,893</b>	<b>716,835</b>	<b>(2.5%)</b>
<i>Margen EBITDA CVM</i>	<i>6.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(140) bps</i>	<i>6.6%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(108) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>366,923</b>	<b>381,428</b>	<b>(3.8%)</b>	<b>748,998</b>	<b>733,598</b>	<b>2.1%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(92) bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(79) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>(4.8)</b>	<b>48.0</b>	<b>(109.9%)</b>	<b>30.0</b>	<b>97.7</b>	<b>(69.3%)</b>

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto TC (-0,6% y 1,4% en ventas en 2T23 y 1S23, y 3,4% y 5,3% en EBITDA recurrente, respectivamente). El EBITDA CVM se refiere al beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) más los Resultados de Asociadas y Joint Ventures. La UPA del 2T23 considera promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra finalizada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022).

# Estado de resultados e inversiones por país 2T23

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q23	2Q23	2Q23
Ventas netas	3,505,457	1,036,584	359,927	4,901,361
Otros Ingresos Operacionales	194,912	8,692	14,159	217,759
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,700,369</b>	<b>1,045,276</b>	<b>374,086</b>	<b>5,119,120</b>
Costo de Ventas	(2,836,991)	(671,340)	(245,605)	(3,753,325)
Costo Depreciación y Amortización	(24,756)	(2,077)	466	(26,367)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>838,622</b>	<b>371,859</b>	<b>128,947</b>	<b>1,339,428</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.7%</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.5%</i>	<i>26.2%</i>
Gastos O&AV	(593,163)	(255,383)	(121,858)	(970,404)
Gasto Depreciación y Amortización	(115,519)	(19,450)	(6,266)	(141,235)
<b>Total Gastos</b>	<b>(708,682)</b>	<b>(274,833)</b>	<b>(128,124)</b>	<b>(1,111,639)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.2%</i>	<i>26.3%</i>	<i>34.2%</i>	<i>21.7%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>129,940</b>	<b>97,026</b>	<b>823</b>	<b>227,789</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>3.5%</i>	<i>9.3%</i>	<i>0.2%</i>	<i>4.4%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(30,711)	1,575	668	(28,468)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>99,229</b>	<b>98,601</b>	<b>1,491</b>	<b>199,321</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>9.4%</i>	<i>0.4%</i>	<i>3.9%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(108,437)</b>	<b>(1,849)</b>	<b>(21,014)</b>	<b>(131,300)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>270,215</b>	<b>118,553</b>	<b>6,623</b>	<b>395,391</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.3%</i>	<i>11.3%</i>	<i>1.8%</i>	<i>7.7%</i>
<b>CAPEX</b>				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>74,161</b>	<b>25,766</b>	<b>6,492</b>	<b>106,419</b>
<i>en moneda local</i>	74,161	225	519	

# Balance general Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>18,183,289</b>	<b>17,379,523</b>	<b>(4.4%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,947,863</b>	<b>5,519,330</b>	<b>(7.2%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,733,673	1,393,950	(19.6%)
Inventarios	2,770,443	2,765,708	(0.2%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	779,355	642,228	(17.6%)
Activos por impuestos	509,884	610,556	19.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	21,800	20,436	(6.3%)
Otros	132,708	86,452	(34.9%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>12,235,426</b>	<b>11,860,193</b>	<b>(3.1%)</b>
Plusvalía	3,484,303	3,355,987	(3.7%)
Otros activos intangibles	424,680	408,101	(3.9%)
Propiedades, planta y equipo	4,474,280	4,332,950	(3.2%)
Propiedades de Inversión	1,841,228	1,810,138	(1.7%)
Derechos de uso	1,443,469	1,411,428	(2.2%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	300,021	285,016	(5.0%)
Activo por impuesto diferido	142,589	176,779	24.0%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	124,856	79,794	(36.1%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>9,748,843</b>	<b>9,344,287</b>	<b>(4.1%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,415,394</b>	<b>7,285,080</b>	<b>(1.8%)</b>
Cuentas por pagar	5,651,303	4,469,187	(20.9%)
Pasivos por arrendamiento	263,175	274,606	4.3%
Obligaciones financieras	915,604	2,065,206	N/A
Otros pasivos financieros	136,223	102,542	(24.7%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	109,726	75,150	(31.5%)
Otros	339,363	298,389	(12.1%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,333,449</b>	<b>2,059,207</b>	<b>(11.8%)</b>
Cuentas por pagar	70,472	40,823	(42.1%)
Pasivos por arrendamiento	1,392,780	1,343,846	(3.5%)
Obligaciones financieras	539,980	348,756	(35.4%)
Otras provisiones	15,254	11,872	(22.2%)
Pasivo por impuesto diferido	277,713	274,115	(1.3%)
Pasivos por impuestos	2,749	6,591	N/A
Otros	34,501	33,204	(3.8%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>8,434,446</b>	<b>8,035,236</b>	<b>(4.7%)</b>

# Flujo de caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2023	Jun 2022	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>126,611</b>	<b>186,270</b>	<b>(32.0%)</b>
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	743,994	685,650	8.5%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(414,454)	(766,309)	(45.9%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(269,014)	(147,165)	82.8%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	397,152	(416,969)	N/A
<b>Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(286,316)</b>	<b>(1,330,443)</b>	<b>(78.5%)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(53,407)	32,753	N/A
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(339,723)</b>	<b>(1,297,690)</b>	<b>(73.8%)</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 de periodo</b>	<b>1,393,950</b>	<b>1,243,889</b>	<b>12.1%</b>

# Estado de resultados a nivel Holding<sup>(1)</sup> 2T23

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas Netas	3,508,364	3,388,924	3.5%	7,140,696	6,711,814	6.4%
Otros Ingresos Operacionales	102,384	87,338	17.2%	208,356	216,413	(3.7%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,610,748</b>	<b>3,476,262</b>	<b>3.9%</b>	<b>7,349,052</b>	<b>6,928,227</b>	<b>6.1%</b>
Costo de Ventas	(2,830,218)	(2,735,369)	3.5%	(5,758,180)	(5,431,647)	6.0%
Costo Depreciación y Amortización	(23,132)	(21,004)	10.1%	(45,688)	(41,594)	9.8%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>757,398</b>	<b>719,889</b>	<b>5.2%</b>	<b>1,545,184</b>	<b>1,454,986</b>	<b>6.2%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.0%</i>	<i>20.7%</i>	<i>27 bps</i>	<i>21.0%</i>	<i>21.0%</i>	<i>2 bps</i>
Gastos O&AV	(579,866)	(512,738)	13.1%	(1,185,966)	(1,033,868)	14.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(113,102)	(98,707)	14.6%	(220,300)	(194,601)	13.2%
<b>Total Gastos</b>	<b>(692,968)</b>	<b>(611,445)</b>	<b>13.3%</b>	<b>(1,406,266)</b>	<b>(1,228,469)</b>	<b>14.5%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(17.6%)</i>	<i>(160) bps</i>	<i>(19.1%)</i>	<i>(17.7%)</i>	<i>(140) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>64,430</b>	<b>108,444</b>	<b>(40.6%)</b>	<b>138,918</b>	<b>226,517</b>	<b>(38.7%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.1%</i>	<i>(134) bps</i>	<i>1.9%</i>	<i>3.3%</i>	<i>(138) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(33,764)	(7,320)	361.3%	(38,204)	(9,121)	318.9%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>30,666</b>	<b>101,124</b>	<b>(69.7%)</b>	<b>100,714</b>	<b>217,396</b>	<b>(53.7%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>0.8%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>1.4%</i>	<i>3.1%</i>	<i>(177) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(118,485)</b>	<b>(65,511)</b>	<b>80.9%</b>	<b>(202,126)</b>	<b>(110,219)</b>	<b>83.4%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(6,184)</b>	<b>62,264</b>	<b>(109.9%)</b>	<b>38,934</b>	<b>126,803</b>	<b>(69.3%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>1.8%</i>	<i>(196) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(130) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>200,664</b>	<b>228,155</b>	<b>(12.0%)</b>	<b>404,906</b>	<b>462,712</b>	<b>(12.5%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.6%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>5.5%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(117) bps</i>

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,761,545</b>	<b>14,295,227</b>	<b>(3.2%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,432,647</b>	<b>4,145,525</b>	<b>(6.5%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,250,398	920,148	(26.4%)
Inventarios	2,105,200	2,144,902	1.9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	477,912	424,795	(11.1%)
Activos por impuestos	478,476	538,934	12.6%
Otros	120,661	116,746	(3.2%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>10,328,898</b>	<b>10,149,702</b>	<b>(1.7%)</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,204	191,617	0.2%
Propiedades, planta y equipo	2,059,079	2,021,427	(1.8%)
Propiedades de Inversión	83,420	82,987	(0.5%)
Derechos de uso	1,587,943	1,631,148	2.7%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,788,226	4,605,552	(3.8%)
Otros	165,949	163,894	(1.2%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,622,557</b>	<b>7,587,090</b>	<b>(0.5%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,455,563</b>	<b>5,613,538</b>	<b>2.9%</b>
Cuentas por pagar	4,319,342	3,397,699	(21.3%)
Pasivos por arrendamiento	261,824	281,124	7.4%
Obligaciones financieras	251,118	1,416,331	N/A
Otros pasivos financieros	123,446	89,899	(27.2%)
Pasivos por impuestos	92,846	48,597	(47.7%)
Otros	406,987	379,888	(6.7%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,166,994</b>	<b>1,973,552</b>	<b>(8.9%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,525,272	1,555,343	2.0%
Obligaciones financieras	539,980	348,756	(35.4%)
Otras provisiones	14,311	11,603	(18.9%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	87,431	57,850	(33.8%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,138,988</b>	<b>6,708,137</b>	<b>(6.0%)</b>

# Deuda por país y vencimiento

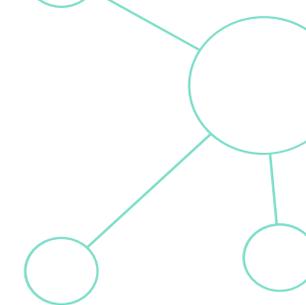
30 Jun de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,506,229	1,516,802	616,741	34,205	2,167,749
Obligaciones financieras corrientes	1,416,330	1,416,330	614,671	34,205	2,065,206
Otros pasivos financieros corrientes	89,899	100,472	2,070	-	102,542
Deuda de largo plazo	348,756	348,756 -	0	-	348,756
Obligaciones financieras no corrientes	348,756	348,756 -	0	-	348,756
Otros pasivos financieros no corrientes	-	-	-	-	-
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>1,854,986</b>	<b>1,865,559</b>	<b>616,741</b>	<b>34,205</b>	<b>2,516,505</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	920,148	1,061,532	291,385	41,033	1,393,950
Efectivo y equivalentes al efectivo	920,148	1,061,532	291,385	41,033	1,393,950
<b>Deuda Neta</b>	<b>(934,837)</b>	<b>(804,027)</b>	<b>(325,356)</b>	<b>6,828</b>	<b>(1,122,555)</b>

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/06/2023
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Variable	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	132,915
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	138,187
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	116,700
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>1,965,000</b>			<b>1,722,802</b>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. Deuda bruta de la holding 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: 12,47%; (1) Deuda sin garantías contingentes ni cartas de crédito (2) Otros Cobros incluidos y valoración de coberturas positivas no incluida (3) Deuda al nominal.

# Tiendas y área de ventas



<b>Marca por país</b>	<b>Número de tiendas</b>	<b>Área de ventas (m2)</b>
<b>Colombia</b>		
Exito	209	620,572
Carulla	106	88,447
Surtimax	76	30,314
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	59	50,582
<b>Total Colombia</b>	<b>509</b>	<b>846,821</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	15	93,719
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	11	13,529
<b>Total Argentina</b>	<b>36</b>	<b>109,044</b>

<b>TOTAL</b>	<b>639</b>	<b>1,048,072</b>
--------------	------------	------------------

## Omniciente



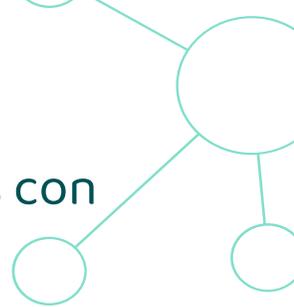
### Nuestros empleados

1. Innovación	2. Omnicanalidad	3. Transformación digital	4. Monetización de activos y tráfico	5. ASG
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Modelos &amp; Formatos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Premium &amp; Mid: Fresh Market / WOW</li> <li>✓ Bajo costo: Surtimayorista / Super Inter Vecino/ Aliados</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Marca propia</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alimentos / no alimentos</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Comercio electrónico</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ exito.com / carulla.com</li> <li>✓ disco.com / geant.com / devoto.com</li> <li>✓ hiperlibertad.com</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Market Place</b></li> <li>▪ <b>Catálogos digitales</b></li> <li>▪ <b>Domicilios</b></li> <li>▪ <b>Última milla</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rappi / Turbo 10 minutes</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Compra y recoge</b></li> <li>▪ <b>WhatsApp / Clickcam</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Apps</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Éxito / Carulla</li> <li>✓ Disco / Geant / Devoto</li> <li>✓ Hiperlibertad</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Otros:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Éxito Media</li> <li>✓ Autos Éxito</li> <li>✓ Start-ups</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Desarrollos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Frictionless</li> <li>✓ Servicio al cliente</li> <li>✓ Análisis de datos</li> <li>✓ Logística, abastecimiento</li> <li>✓ Gerencia Recurso H</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Coalición de lealtad</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Puntos Colombia</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Negocios complementarios</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Inmobiliario: VIVA / Paseo</li> <li>✓ Financiero: TUYA / TUYA Pay / Kiire / Hipermás / Giros</li> <li>✓ Viajes</li> <li>✓ Seguros</li> <li>✓ Operador móvil virtual</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Excelencia operacional</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Logística y cadena de abastecimiento</li> <li>✓ Esquemas de productividad</li> <li>✓ Compras conjuntas</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Cero Desnutrición</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nutrición infantil</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Mi Planeta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Protección ambiental</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Comercio sostenible</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prácticas de comercio sostenible</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Integridad y Gobierno</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Construcción de confianza y transparencia</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Bienestar laboral</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollo de RRHH</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Vida saludable</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hábitos y vida saludable</li> </ul> </li> </ul>



# Estrategia ASG

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 de 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.

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

## Teresita Alzate

Ejecutiva de Relación con Inversionistas

+(574) 6049696 Ext 306560

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

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

[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)

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

