

## Almacenes Éxito S.A.

# Resultados Financieros Consolidados 4T/2023

Envigado, Colombia, febrero 27 de 2024 - Almacenes Éxito S.A. ( 'Grupo Éxito' o 'la Compañía' ) (BVC: ÉXITO / ADR: EXTO / BDR: EXCO32) anunció sus resultados para el cuarto trimestre terminado en diciembre 31 de 2023 (4T23). Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (\$), a menos que se indique lo contrario, y expresadas en escala larga (billones pesos representan 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

**El sólido desempeño operacional de las filiales internacionales y el negocio inmobiliario en Colombia y una mayor base tributaria dieron como resultado una Utilidad Neta de \$118,749 millones en 4T23 y que creciera 27,2% en 2023.**

### Hechos destacados

#### Financieros

- Los **Ingresos Operacionales consolidados** alcanzaron \$5.4 billones durante el 4T23 (-12,6% en pesos y -1,3% excluyendo tasa de cambio) y reflejó el sólido crecimiento de las ventas por encima de la inflación de las operaciones internacionales (en moneda local) y en medio de una desaceleración del consumo en Colombia; los ingresos operacionales aumentaron 2,4% a \$21,1 B (+8,7% excluyendo tasa de cambio) en 2023.
- **Utilidad bruta alcanzó** \$1,37 B en el 4T23 y un margen de 25,4% como porcentaje de los ingresos operacionales (-4pb) y reflejó el sólido crecimiento del 19,7% de los ingresos recurrentes del negocio inmobiliario en Colombia y la mayor base de costos por la reubicación de la industria compensado por el efecto del tipo de cambio en los resultados. La Utilidad Bruta fue de \$5,43 B y el margen 25,7% como porcentaje de los ingresos operacionales (+28 pb) en 2023.
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>** alcanzó \$527.034 M en el 4T23 y un margen de 9.7% (+106 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales, impulsado por Uruguay (+128 pb) y Colombia (+29 pb) en medio de un difícil contexto de consumo en Colombia y el impacto de la fuerte devaluación en Argentina. El EBITDA recurrente<sup>1</sup> fue de \$1.64 B y un margen de 7.8% (-31 pb) en 2023 afectado principalmente por el efecto inflacionario en los gastos.
- **La Utilidad Neta** fue de \$118.749 M durante el 4T23 vs la pérdida neta de \$77,668 M en 4T22, producto de la contribución operacional de Colombia y Uruguay y una mayor base de impuesto diferido que compensó la participación de TUYA en la utilidad y los mayores gastos financieros vía tasas de interés. La Utilidad Neta creció 27.2% a \$125.998 M en 2023 desde \$99,072 M en

2022, impulsada por un menor impuesto diferido que compensó el desempeño operativo, mayores gastos y la participación de TUYA en la utilidad.

- **UPA<sup>2</sup>** aumentó a \$97,1 por acción ordinaria en 2023 (vs \$76.3 registrada en 2022).
- **Propuesta de dividendos** de \$50.49 por acción (52% sobre las utilidades).

## Operacionales

- **Inversiones consolidadas** durante 2023 fueron de \$522.023 M, 70% para actividades de expansión (retail e inmobiliario), innovación, omnicanalidad y transformación digital.
- **Las ventas omnicanal** crecieron 10,3% a nivel consolidado y alcanzaron una participación de 10,1% sobre las ventas totales (Col 12,7%, Uru 2,7%, Arg 3,6%) en 2023.
- Los **formatos innovadores** alcanzaron una participación del 44,4% sobre las ventas consolidadas (42,2% en Colombia) a finales de 2023.
- La **expansión de tiendas** en los últimos doce meses<sup>3</sup> fue de 56 (49 Col, 4 Uru, 3 Arg), para un total de 656 tiendas en la región y 1,06 M m2 de área de ventas (+2%).

(1) EBITDA recurrente se refiere a la

(2) utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (2) La UPA considera el número medio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones. (3) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

## I. Seguimiento a la estrategia ASG

### Cero desnutrición

- En alianza con la Fundación Éxito, la Compañía benefició a más de 72.000 niños con programas nutricionales y complementarios y entregó más de 183.000 paquetes alimentarios a niños y sus familias. En un trabajo conjunto, se tiene presencia en 23 departamentos de Colombia.
- Lactatón, la campaña de lactancia materna del Grupo Éxito fue tendencia #1 en X (ex Twitter).
- La Compañía realizó la 20ª edición del Premio Anual de Nutrición Infantil, en el que reconoció el trabajo conjunto con diversas organizaciones para mejorar las condiciones de nutrición infantil en el país.
- El Grupo Éxito celebró el 20º aniversario del programa "Goticas", en el que, empleados, socios y clientes realizan donaciones para la Fundación Éxito.

### Mi Planeta

- Cerca de 650.000 árboles donados este año por clientes, proveedores y empleados.
- La empresa recogió cerca de 19.000 toneladas de material en la operación y más de 1.300 toneladas de material reciclable posconsumo.
- La huella de carbono se redujo 34% frente a la línea base de 2015.
- Carulla se convirtió en el primer retailer de alimentos en Colombia en eliminar las bolsas plásticas en las cajas y de las ventas realizadas a través de canales digitales.
- ICONTEC (entidad acreditada para servicios de validación y certificación) ratificó a Carulla Fresh Market, como marca Carbono Neutro por 4to año y auditó y certificó nuestro Modelo de Ganadería Sostenible.
- En alianza con Garnier y la Fundación Éxito, nuestros empleados se movilizaron en pro del voluntariado de siembra de manglares y limpieza de playas.

## **Comercio sostenible**

- El 90% de las frutas y hortalizas de la empresa proceden del mercado local.
- La marca "Paissana", lanzada para ayudar al proceso de paz en comunidades rurales vulnerables, firmó un acuerdo con FENALCO (Federación Nacional de Comercio de Colombia) para promocionar sus productos en el sector de comercio al por menor. El portafolio de productos de Paissana alcanzó 144 referencias en colaboración con 37 proveedores.
- Proveedores de marcas propias de gran consumo fueron auditados en cumplimiento de gestión medioambiental y de derechos humanos.
- La empresa alcanzó un total de 278 proveedores directos en Ganadería Sostenible georreferenciados.
- CO2 CERO otorgó la certificación Oro de Moda Sostenible al Grupo Éxito.

## **Somos integros**

- El 27 de abril, la sesión extraordinaria de la Asamblea General de Accionistas celebrada en la sede de la Sociedad aprobó lo siguiente: (i) la política de elección y sucesión de la Junta Directiva, (ii) el Reglamento Interno de la Asamblea General de Accionistas y (iii) la modificación estatutaria.
- El 16 de mayo, la señora Ana María Ibáñez Londoño renunció como miembro de la Junta Directiva, cargo que desempeñaba desde el 20 de marzo de 2014. Su renuncia se hizo efectiva el 30 de mayo de 2023.
- Durante el mes de julio, la Compañía ejecutó el 'Proyecto de Reducción de Capital' presentado por la Companhia Brasileira de Distribuição (CBD), destinado a distribuir el 86,26% de su participación en Éxito a sus accionistas a través de una escisión. La Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) y B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão (B3) aprobaron la cotización y negociación de Brazilian Depositary Receipts (BDRs) nivel II, en Novo Mercado, así como la United States Securities and Exchange Commission (SEC) y la New York Stock Exchange (NYSE) aprobaron la cotización y negociación de American Depositary Receipts (ADRs) nivel II. Finalmente, la Superintendencia

Financiera de Colombia (SFC) aprobó la transferencia de las acciones ordinarias del Éxito que fueron objeto de la escisión.

- El 23 de agosto de 2023, CBD distribuyó 1.080.556.276 acciones ordinarias de Éxito a sus tenedores, (equivalentes al 83,26% de las acciones ordinarias en circulación de Éxito), en forma de BDR de Éxito (bajo el símbolo EXCO32, cada uno de los cuales representa 4 acciones ordinarias de Éxito) y ADR de Éxito (bajo el símbolo EXTO, cada uno de los cuales representa 8 acciones ordinarias de Éxito) a prorrata y retuvo el 13,31% de las acciones ordinarias en circulación de Éxito.
- Hasta el 2 de octubre de 2023, los titulares de BDR y ADR de Éxito tenían derecho a solicitar la conversión de sus títulos en BDR, ADR o acciones ordinarias, libres de cualquier comisión de cancelación/emisión cobrada por sus depositarios.
- El 1 de septiembre de 2023, CBD y Casino (principal accionista de Éxito tras la escisión) informaron al mercado sobre el acuerdo de accionistas firmado, que contenía ciertas disposiciones de gobierno corporativo, destinadas a la continuidad del control del Grupo Casino sobre Éxito, así como ciertos principios y procedimientos destinados a coordinar y optimizar cualquier enajenación futura de las respectivas participaciones en Éxito.
- El 4 de septiembre de 2023, Grupo Éxito adquirió el 6,66% de la participación minoritaria de Grupo Disco por una inversión total cercana a los \$124.000 millones; de esta forma, Grupo Éxito consolidó el 69,15% (desde el 62,49%) de esta operación en Uruguay.
- El 16 de octubre de 2023, el Grupo Éxito informó que Casino y GPA celebraron un preacuerdo con el Grupo Calleja para la venta de la totalidad de su participación accionaria en el Grupo Éxito correspondiente al 34,05% y 13,3%, respectivamente, a través de ofertas públicas de adquisición en Colombia y Estados Unidos. El precio ofrecido fue de USD\$ 1.175 millones por el 100% de las acciones en circulación, equivalente a 0,9053 USD por acción.
- El 22 de enero de 2024, Grupo Éxito anunció los resultados de la Oferta Pública de Adquisición, en las que el Grupo Calleja adquirió una participación total del 86,8%, de las cuales, el 65,4% de las acciones estuvieron representadas por American Depositary Securities y el 21,4% por acciones ordinarias.

- MERCÓ (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa) que mide y evalúa la reputación corporativa en LatAm, reconoció al Grupo Éxito como la mejor empresa de retail para trabajar, como la 7a empresa colombiana con los más altos estándares de reputación y a nuestro CEO, como el 5o líder más reconocido.
- La Compañía obtuvo un puntaje de 73 sobre 100 en la Evaluación Global de Sostenibilidad Corporativa 2023 de S&P.
- Grupo Éxito implementó todas las recomendaciones del TCFD durante 2023.
- 15 internos postpenados se graduaron de los programas de formación en gastronomía y emprendimiento del Grupo Éxito conocidos como "Segundas Oportunidades".
- Grupo Éxito se vinculó al programa global Sourcing2Equal Colombia (IFC), para conectar a mujeres emprendedoras con nuevos mercados en la cadena de suministro.
- En 2023, en un trabajo colaborativo con las comunidades, la Compañía impulsó "Terrazas Verdes" -el proyecto de cultivos hidropónicos para beneficiar a madres solteras- y se expandió a nuevos territorios como Siloé, en Cali.

### **Nuestra Gente**

- El 2 de mayo, el Sr. Jacky Yanovich Mizrachi renunció como Presidente Operativo de Retail en Colombia y la Junta Directiva nombró al Sr. José Gabriel Loaiza Herrera, a partir del 1 de julio de 2023. El Sr. Loaiza ha estado en la Compañía por más de 17 años en diversos roles: vicepresidente del Omnicanal, Vicepresidente de Desarrollo de Negocios e Innovación, Vicepresidente de Negocios Internacionales y Estrategia Digital, Vicepresidente de Ventas y Suministros, Director de Planeación Financiera y Jefe del Departamento de Relaciones con Inversionistas. Es Ingeniero Administrativo de la Universidad Nacional de Colombia, Máster en Administración de Empresas MBA de Texas A&M University y graduado del Programa Ejecutivo de Haute École de Commerce (HEC) en Francia.
- En línea con el proceso de sucesión estructurado y el plan de carrera, la Junta Directiva amplió el alcance de la Vicepresidencia de Retail (Éxito y Carulla), liderada

por el señor Jorge Jaller Jaramillo e incluyó todas las marcas de retail: Éxito, Carulla, Super Inter, Surtimax, Surtimayorista y demás canales de venta.

- El Sr. Sebastián Pérez Arango fue nombrado Vicepresidente del Omnicanal e Innovación, para liderar el desarrollo y operación de los canales digitales y la estrategia omnicanal de la Compañía, la gestión de proyectos corporativos y la innovación.
- La Compañía celebró el mes de la diversidad con beneficios para los empleados y obtuvo la acreditación *Friendly Biz* de la Cámara de la Diversidad.
- Grupo Éxito continuó trabajando en temas relacionados con el cuidado, la empatía, el respeto y la identidad en el contexto laboral.

### **Vida Sana**

- Grupo Éxito realizó un piloto con el the *Consumers Goods Forum* con el objetivo de mejorar las condiciones de salud de los empleados y realizó una encuesta psicosocial para los empleados de las tiendas.
- La Empresa continuó promoviendo espacios saludables para los colaboradores e implantó el "Muévete por tu salud" en 3 ciudades, además de incentivar actividades como alimentación saludable, actividad física y cuidado de la salud mental.
- En 2023, el 51% de la plantilla eran mujeres y el 42% ocupaban puestos de liderazgo.
- La Compañía reconoció a 1.598 empleados como población diversa.

## II. Estado de Resultados Consolidado

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	% Var	FY23	FY22	% Var
Ventas Netas	5,175,618	5,947,643	(13.0%)	20,226,311	19,754,076	2.4%
Otros Ingresos Operacionales	239,718	249,003	(3.7%)	895,776	865,597	3.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,415,336</b>	<b>6,196,646</b>	<b>(12.6%)</b>	<b>21,122,087</b>	<b>20,619,673</b>	<b>2.4%</b>
Costo de Ventas	(4,015,269)	(4,596,720)	(12.6%)	(15,590,671)	(15,281,830)	2.0%
Costo Depreciación y Amortización	(26,241)	(25,394)	3.3%	(105,373)	(98,260)	7.2%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,373,826</b>	<b>1,574,532</b>	<b>(12.7%)</b>	<b>5,426,043</b>	<b>5,239,583</b>	<b>3.6%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.4%</i>	<i>(4) bps</i>	<i>25.7%</i>	<i>25.4%</i>	<i>28 bps</i>
Gastos O&AV	(873,033)	(1,062,602)	(17.8%)	(3,892,997)	(3,675,441)	5.9%
Gasto Depreciación y Amortización	(131,708)	(136,191)	(3.3%)	(554,771)	(505,068)	9.8%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,004,741)</b>	<b>(1,198,793)</b>	<b>(16.2%)</b>	<b>(4,447,768)</b>	<b>(4,180,509)</b>	<b>6.4%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.6%</i>	<i>19.3%</i>	<i>(79) bps</i>	<i>21.1%</i>	<i>20.3%</i>	<i>78 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>369,085</b>	<b>375,739</b>	<b>(1.8%)</b>	<b>978,275</b>	<b>1,059,074</b>	<b>(7.6%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.1%</i>	<i>75 bps</i>	<i>4.6%</i>	<i>5.1%</i>	<i>(50) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(35,527)	(70,378)	(49.5%)	(95,494)	(68,940)	38.5%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>333,558</b>	<b>305,361</b>	<b>9.2%</b>	<b>882,781</b>	<b>990,134</b>	<b>(10.8%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>6.2%</i>	<i>4.9%</i>	<i>123 bps</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(62) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(106,265)	(134,255)	(20.8%)	(414,290)	(380,474)	8.9%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(39,890)	(6,712)	494.3%	(114,419)	(34,720)	229.5%
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>187,403</b>	<b>164,394</b>	<b>14.0%</b>	<b>354,072</b>	<b>574,940</b>	<b>(38.4%)</b>
Impuesto Renta	(13,027)	(194,996)	(93.3%)	(45,898)	(325,702)	(85.9%)
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>174,376</b>	<b>(30,602)</b>	<b>669.8%</b>	<b>308,174</b>	<b>249,238</b>	<b>23.6%</b>
Participación de no Controlantes	(55,627)	(47,066)	18.2%	(182,176)	(150,166)	21.3%
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>118,749</b>	<b>(77,668)</b>	<b>252.9%</b>	<b>125,998</b>	<b>99,072</b>	<b>27.2%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>2.2%</i>	<i>(1.3%)</i>	<i>345 bps</i>	<i>0.6%</i>	<i>0.5%</i>	<i>12 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>527,034</b>	<b>537,324</b>	<b>(1.9%)</b>	<b>1,638,419</b>	<b>1,662,402</b>	<b>(1.4%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>106 bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(31) bps</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>451,617</b>	<b>460,234</b>	<b>(1.9%)</b>	<b>1,428,506</b>	<b>1,558,742</b>	<b>(8.4%)</b>
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.4%</i>	<i>91 bps</i>	<i>6.8%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(80) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>491,507</b>	<b>466,946</b>	<b>5.3%</b>	<b>1,542,925</b>	<b>1,593,462</b>	<b>(3.2%)</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9.1%</i>	<i>7.5%</i>	<i>154 bps</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(42) 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>91.5</b>	<b>(59.8)</b>	<b>N/A</b>	<b>97.1</b>	<b>76.3</b>	<b>27.2%</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio de -11,5% y -5,7% en los ingresos netos en el 4T23 y el FY23, y de -9,3% y -2,2% en el EBITDA recurrente, respectivamente. El EBITDA recurrente se refiere al beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones más los resultados de las compañías asociadas y conjuntas. La UPA considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones.



### III. Desempeño de los Ingresos Operacionales

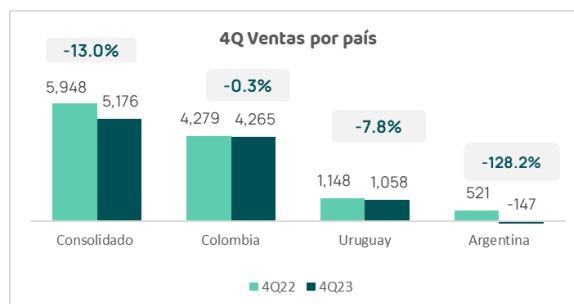
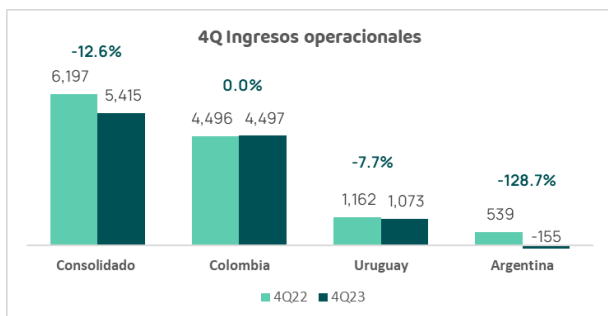
**Ingresos Operacionales consolidados** disminuyeron 12.6% (-1.3% al excluir efecto de TC) a \$ 5.4 B en 4T23 y creció 2.4% a \$21.1 B durante 2023 comparado con los mismos periodos del año anterior (+8.7% excluyendo TC).

**Ventas Netas consolidadas** disminuyeron 13.0% (-1.6% excluyendo TC) y totalizaron \$5.2 B durante el 4T23, las VMM disminuyeron 1.6%, impactadas por una menor tendencia de consumo en Colombia debido a la alta inflación y tasas de interés, que compensaron el desempeño en Uruguay y Argentina en moneda local, (+4.7% y +372.7% respectivamente) a pesar de la alta devaluación. La omnicanalidad también contribuyó a los resultados y creció un 5%, alcanzando una participación del 10,6% sobre las ventas; los formatos innovadores representaron una participación del 46,4% sobre las Ventas Consolidadas (+6,2 p.p. a/a) y la expansión en los últimos doce meses de 56 tiendas (49 en Colombia, 4 en Uruguay, 3 en Argentina) también contribuyó al crecimiento de las Ventas. Las Ventas totales crecieron 2,4% (+8,6% excluyendo el efecto de TC) y totalizaron \$20,2 B en 2023 y las ventas mismos metros aumentaron 6,4%, comparado con el año anterior.

**Otros Ingresos Consolidados** disminuyeron 3.7% (+5.3% excluyendo TC) durante el 4T23, explicado principalmente por el buen desempeño en Colombia (+7.5%) y Argentina (+582.7% en moneda local) impulsado por altas tasas de ocupación inmobiliaria (+94%) compensado por el fuerte efecto de la devaluación de Argentina en los resultados consolidados; Los Otros Ingresos Consolidados crecieron 3.5% (+10.2% excluyendo FX) durante 2023, impulsados principalmente por el sólido desempeño inmobiliario en Colombia y Argentina.

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	4Q23	4Q22	% Var	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	4,264,591	4,279,221	(0.3%)	1,058,282	1,148,313	(7.8%)	4.7%	(147,054)	520,647	(128.2%)	372.7%	5,175,618	5,947,643	(13.0%)	(1.6%)
Otros Ingresos Operacionales	232,613	216,468	7.5%	14,802	14,014	5.6%	20.0%	(7,558)	18,531	(140.8%)	582.7%	239,718	249,003	(3.7%)	5.3%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,497,204</b>	<b>4,495,689</b>	<b>0.0%</b>	<b>1,073,084</b>	<b>1,162,327</b>	<b>(7.7%)</b>	<b>4.9%</b>	<b>(154,612)</b>	<b>539,178</b>	<b>(128.7%)</b>	<b>380.0%</b>	<b>5,415,336</b>	<b>6,196,646</b>	<b>(12.6%)</b>	<b>(1.3%)</b>
in COP M	FY23	FY22	% Var	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	15,018,909	14,517,395	3.5%	4,193,328	3,553,925	18.0%	9.9%	1,014,898	1,683,717	(39.7%)	246.3%	20,226,311	19,754,076	2.4%	8.6%
Otros Ingresos Operacionales	816,085	762,273	7.1%	42,014	36,598	14.8%	6.9%	37,908	66,998	(43.4%)	225.1%	895,776	865,597	3.5%	10.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>15,834,994</b>	<b>15,279,668</b>	<b>3.6%</b>	<b>4,235,342</b>	<b>3,590,523</b>	<b>18.0%</b>	<b>9.8%</b>	<b>1,052,806</b>	<b>1,750,715</b>	<b>(39.9%)</b>	<b>245.5%</b>	<b>21,122,087</b>	<b>20,619,673</b>	<b>2.4%</b>	<b>8.7%</b>

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto TC de -11,5% y -5,7% en Ingresos operacionales en 4T23 y FY23, respectivamente. Los datos en pesos incluyen un efecto de TC del -12% en Uruguay y del -106% en Argentina durante el 4T23 y del 7,4% y -82,6% durante el 2023, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre.



**Colombia:** Durante el cuarto trimestre de 2023, los Ingresos operacionales registraron un desempeño ligeramente negativo frente al mismo periodo del año anterior, ya que las Ventas netas disminuyeron un 0,3% y totalizaron \$4,3 B, lo que llevó a una disminución de las VMM de -1,9% durante el trimestre.

La operación en Colombia representó una participación cercana al 82% en las ventas consolidadas e incluyó el sólido desempeño del Omnicanal (+5.2%, 12.5% de participación en ventas), la contribución de formatos innovadores (42.3% de participación en ventas durante el 4T23, +13pb. vs 4T22), y 56 tiendas incluidas en la base 12 meses provenientes de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones también contribuyeron al crecimiento de las ventas anuales.

Durante 2023, los Ingresos operacionales crecieron 3,6% y alcanzaron \$15,8 B; las Ventas totales y VMM registraron un crecimiento de 3,5% y 1,4% respectivamente, frente al mismo periodo del año anterior, afectados por el efecto negativo de la desaceleración del consumo y de los 2 días sin IVA en la base. El contexto de menor consumo reflejó un crecimiento de las ventas de alimentos de 3.0% durante el 4T23 y de 7.6% durante el 2023 y una tendencia fuertemente afectada de la categoría de no alimentos de -7.2% y -5.2%, respectivamente.

El resultado de las ventas fue resiliente considerando que el consumo en Colombia continuó desacelerándose. El Índice de Confianza del Consumidor disminuyó a -17.3% durante el 4T23 (vs -22.3% en 2022), debido a la incertidumbre económica y política e impactado por un menor apetito crediticio derivado de tasas de interés más altas. La inflación se redujo a 9,28% anual a diciembre (desde el 13,12%), impulsada por la reducción en los precios de los bienes y los alimentos: la inflación de los alimentos cayó hasta el 5% (frente al 27,8% en 2022), el nivel más bajo desde febrero de 2021 (5,02%), un descenso que reflejó unos menores costos de producción traducidos en precios más bajos para los

consumidores. El desempleo registrado también disminuyó al 10,2% desde el 11,2% interanual, aunque el nivel empeora comparado con los últimos meses.

Variaciones	4Q23				FY23			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
<b>SSS</b>	-1.9%	-2.8%	7.4%	-7.5%	1.4%	-0.4%	13.8%	-2.5%
<b>Total</b>	-0.3%	-1.8%	6.9%	-1.0%	3.5%	1.2%	13.1%	4.4%
<b>Total MCOPI</b>	4,264,591	2,938,935	687,419	638,237	15,018,909	10,214,174	2,434,416	2,370,319

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de conversiones y excluye el efecto calendario de -0,7% en Colombia durante el 4T23 (-0,8% en Éxito, -0,3% en Carulla y -0,5% en segmentos de bajo costo). (1) El 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 \$49.4 M durante 2023.

**Otros Ingresos** crecieron 7.5% durante el 4T23 y 7.1% en 2023 y reflejaron mayores ingresos del negocio inmobiliario por concepto de rentas y gastos administrativos (+20.3% en el 4T23, +18.6% a/a).

**El segmento Éxito** representó aproximadamente 69% de la mezcla de ventas en Colombia durante 4T23 y 68% durante el año. El desempeño del segmento reflejó el buen comportamiento de la categoría de frescos (+3.5% en 4T, +8.1% en 2023), PGC (2.3% en 4T, +6.3% en el año) y el resultado de eventos comerciales como "Días de Precios Especiales", "Black days" y la temporada navideña. Las 32 tiendas Éxito WOW también contribuyeron a los resultados y representaron el 36,6% (+50 pb vs 4T22; +133 pb vs FY22) en las ventas del segmento. Sin embargo, el contexto de bajo consumo y 2 días sin IVA en la base, afectaron fuertemente la tendencia de la categoría electro (-10,5% 4T, -8,8% 2023).

El **segmento Carulla** representó aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia durante el 4T23 y el 2023. Se benefició de las ventas omnicanal (+29.6%, 25.1% de participación en el 4T, +49.7%, 24.6% en 2023) impulsadas por el crecimiento de 46.3% y 91.7% durante el 4T y el año del servicio Turbo-Fresh para entregas de última milla menores a 10 minutos con Rappi. El sólido comportamiento de la marca también se vio impulsado por el crecimiento doble dígito en casi todas las regiones y los resultados de las 31 tiendas Fresh Market (62,4% de las ventas del segmento, +125 pb frente al 4T22; 63% de participación, +137 pb frente a 2022).

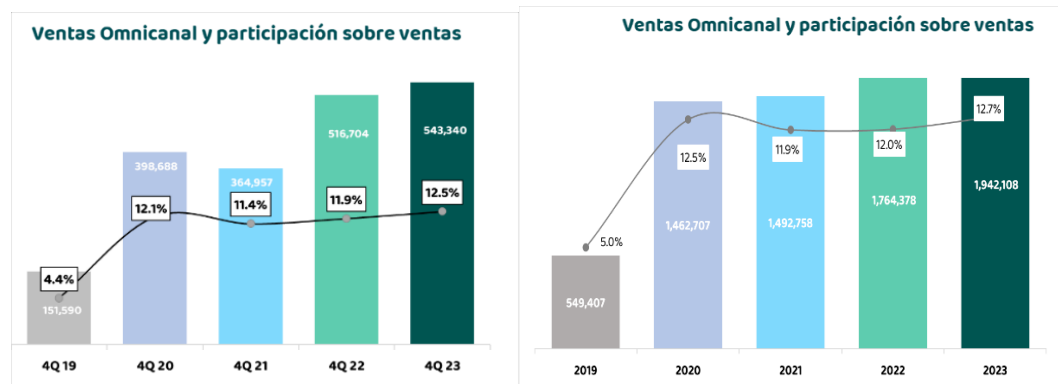
**El segmento de bajo costo & otros** con las marcas Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, así como aliados, institucionales, terceros, venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representaron aproximadamente el 15% de la mezcla de ventas en Colombia durante el 4T23 y el 16% en 2023. El desempeño de las ventas totales y VMM, se vio impactado por el menor acceso al crédito por parte de los consumidores, el menor ingreso disponible y el afectado desempeño de las ventas de nuestros clientes institucionales. El resultado reflejó:

- (i) La contribución de las 64 tiendas Surtimayorista (ventas +1.5%, 5.3% de participación en las ventas de Colombia durante 4T; +8.0%, 5.4% en 2023) impulsadas por productos de gran consumo y expansión (+4 tiendas durante 4T23; +18 tiendas en últimos 12 meses).
- (ii) El desempeño de 80 tiendas Surtimax, que registraron un crecimiento de las ventas del 1,7% durante el 4T y del 3,0% durante el año (-2,5% y 1,0% en ventas mismos metros, respectivamente).
- (iii) La evolución de las 59 tiendas Super Inter (incluyendo 38 Vecino, ventas +5,2% vs tiendas no reformadas), que disminuyeron las Ventas -2,1% y las VMM -1,9% durante el 4T23, debido a una mayor base. Las ventas mismos metros del año decrecieron 1,0% y 0,8%.
- (iv) La contribución de 2,430 aliados (+1,300 12M); las ventas aumentaron a \$64,000 M (-7.6%) versus 4T22 y aumentaron a \$233,000 M (+6.1%) versus 2022.
- (v) Un sólido desempeño de la aplicación MiSurtii; las ventas crecieron 13% a \$25,000 M frente al 4T22 y 37% a \$79,000 M durante el 2023 con 168,000 pedidos

Las **ventas Omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual), crecieron 5.2% vs 4T22 y alcanzaron \$543,000 M, con una participación sobre las ventas del 12.5% (vs 11.9% en 4T22).

Las ventas omnicanal totalizaron \$1.9 billones durante 2023, un crecimiento de 10.1% vs 2022 y una participación sobre ventas de 12.7% vs 12% en 2022 (que incluyó 2 días adicionales sin IVA). Los pedidos totalizaron 19,3 millones (+44% versus 2022). Se destaca la participación doble dígito bajo sobre ventas, a pesar de contar con dos días sin IVA adicionales en la base, así como el sólido crecimiento del 22% de las ventas de alimentos y del 11,9% de participación sobre ventas. Las ventas de no alimentos disminuyeron un 7,0%

y alcanzaron el 14,6% de las ventas, afectadas por los desafíos macroeconómicos, como la subida de las tasas de interés y los menores ingresos disponibles durante 2023.



Los principales resultados de los indicadores clave durante el 4T23 y 2023, comparado con los mismos períodos del año anterior, fueron los siguientes:

- Pedidos: alcanzaron 5,3 M (+27% en 4T23) y 19,3 M (+44%) en 2023.
- Ventas de comercio electrónico: alcanzaron \$208,000 M durante el 4T23 y \$758,000 M en 2023.
- Ventas Marketplace: disminuyeron -11,8% (23,5% de participación en ventas no alimentos) durante 4T23 y crecieron 15,3% (28% de participación en ventas de no alimentos) en 2023.
- Apps: durante el 4T23 las ventas fueron de \$45.000 M (+34%) y 187.000 pedidos. Durante 2023 las ventas alcanzaron \$142,000 M (+57%) y 573.000 pedidos.
- Ventas de Mi Surtii: alcanzaron \$25.000 M (+13%) y 56.000 pedidos durante el 4T23 y \$79.000 M (+37%) y 168.000 pedidos durante 2023.
- Rappi: las entregas crecieron un 31% en el trimestre y un 54% durante 2023.
- Turbo: los pedidos crecieron 42% y alcanzaron una participación de 59% sobre las ventas a través de Rappi durante el 4T23 y las entregas crecieron 87% con una participación de 57% sobre las ventas a través de Rappi, impulsadas por el crecimiento de las ventas de alimentos durante 2023.

**Uruguay:** aportó cerca del 20% de las ventas consolidadas durante el 4T23 y el 21% en 2023. La inflación de los últimos 12 meses a diciembre fue de 5,11% (vs 8,29% en 2022) y el componente de alimentos continuó como uno de los principales impulsores creciendo 6,15%. Durante el 4T23, la operación de Uruguay registró un

crecimiento de las ventas del 4,7% (+3,0% VMM) en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones; el desempeño estuvo por debajo de la inflación reportada debido a una mayor base y a la desaceleración del consumo especialmente en el Este del país.

Durante 2023, las ventas totales y VMM crecieron un 9,9% y un 8,9% respectivamente frente al mismo periodo del año anterior, a pesar de los efectos de las sequías, una base más alta (en las tiendas de Punta del Este) y las salidas de consumo hacia Argentina. La operación registró ganancias de cuota de mercado de 1,8 p.p. hasta el 50,1%, según Scentia a diciembre de 2023, impulsadas por: (i) la sólida evolución de las ventas de todas las marcas, (ii) la contribución de las 32 tiendas Fresh Market (+2,3%, 59%/ventas) y (iii) la contribución a las ventas de 3 tiendas independientes adquiridas.

4Q23			FY23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
<b>1,058,282</b>	<b>4.7%</b>	<b>3.0%</b>	<b>4,193,328</b>	<b>9.9%</b>	<b>8.9%</b>

Nota: Las VMM en moneda local incluyen el efecto de las conversiones y el efecto calendario del -0,4% durante el 4T23.

**Argentina:** El 12 de diciembre de 2023, el recién nombrado gobierno argentino anunció medidas económicas que incluían la devaluación del peso argentino a 800 pesos por dólar. Esto provocó un fuerte efecto en los resultados de la Compañía, ya que la metodología contable calcula los periodos intermedios como la diferencia de periodos acumulados (4T23 = 9M23 - FY23). Por esa razón, los resultados del 4T23 los resultados del 4T23 incluyeron valores de ventas e ingresos negativos y el resultado consolidado se vio afectado. La inflación también afectó el desempeño ya que alcanzó el 211,4% a finales de 2023, la más alta de la historia reciente; la tasa repo se redujo al 10%.

La operación en Argentina contribuyó en cerca de 5.0% en 2023 a las ventas consolidadas y los resultados en pesos colombianos incluyeron un efecto de tasa de cambio de -106% y -82.6% en 4T23 y 2023, respectivamente. Los Ingresos operacionales en Argentina fueron -\$154,612 M (+380% de crecimiento en moneda local) y las ventas alcanzaron -\$147,054 (+372.7% en moneda local y +350.7% en

VMM) durante el 4T23. Durante 2023, las ventas totales y VMM crecieron 246,3% y 214%, respectivamente, comparados con los mismos periodos del año anterior.

Los resultados reflejaron: (i) un mayor dinamismo comercial, ya que los consumidores anticiparon sus compras debido a la aceleración de la devaluación, (ii) el desempeño del formato Cash and Carry (11 tiendas MiniMayorista, 18,7% de participación sobre las ventas durante el 4T y 17. 3% en el año), (iii) los resultados del Omnicanal (+102,7%, 3,1% sobre las ventas durante el 4T y +137,3%, 3,6% en 2023), y (iv) los mayores ingresos inmobiliarios (+582,7% durante el 4T y +225,1% durante 2023 en moneda local) derivados de la mejora de las tendencias comerciales y los sólidos niveles de ocupación (94%).

4Q23			FY23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
- 147,054	372.7%	350.7%	1,014,898	246.3%	214.0%

Nota: Las VMM en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y el efecto calendario del -1,3% durante el 4T23.

## IV. Desempeño Operacional

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidated			
in COP M	4Q23	4Q22	% Var	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	4,497,204	4,495,689	0.0%	1,073,084	1,162,327	(7.7%)	4.9%	(154,612)	539,178	(128.7%)	380.0%	5,415,336	6,196,646	(12.6%)	(1.3%)
Utilidad Bruta	1,035,505	975,975	6.1%	381,033	409,992	(7.1%)	5.6%	(42,712)	188,389	(122.7%)	279.5%	1,373,826	1,574,532	(12.7%)	3.6%
<i>Margen Bruto</i>	23.0%	21.7%	132 bps	35.5%	35.3%	23 bps		27.6%	34.9%	(731) bps		25.4%	25.4%	(4) bps	
Total Gastos	(769,682)	(712,669)	8.0%	(288,023)	(323,916)	(11.1%)	1.0%	52,964	(162,208)	NA	446.5%	(1,004,741)	(1,198,793)	(16.2%)	1.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	(17.1%)	(15.9%)	(126) bps	(26.8%)	(27.9%)	103 bps		(34.3%)	(30.1%)	(417) bps		(18.6%)	(19.3%)	79 bps	
Utilidad Operacional Recurrente	265,823	263,306	1.0%	93,010	86,076	8.1%	22.7%	10,252	26,181	(60.8%)	755.4%	369,085	375,739	(1.8%)	
<i>Margen ROI</i>	5.9%	5.9%	5 bps	8.7%	7.4%	126 bps		(6.6%)	4.9%	(1,149) bps		6.8%	6.1%	75 bps	
EBITDA Recurrente	407,940	394,693	3.4%	112,986	107,544	5.1%	19.3%	6,108	34,911	(82.5%)	NA	527,034	537,324	(1.9%)	8.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	9.1%	8.8%	29 bps	10.5%	9.3%	128 bps		(4.0%)	6.5%	(1,043) bps		9.7%	8.7%	106 bps	

in COP M	FY23	FY22	% Var	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	15,834,994	15,279,668	3.6%	4,235,342	3,590,523	18.0%	9.8%	1,052,806	1,750,715	(39.9%)	245.5%	21,122,087	20,619,673	2.4%	8.7%
Utilidad Bruta	3,558,757	3,385,817	5.1%	1,506,654	1,249,056	20.6%	12.3%	360,632	604,403	(40.3%)	242.8%	5,426,043	5,239,583	3.6%	12.3%
<i>Margen Bruto</i>	22.5%	22.2%	32 bps	35.6%	34.8%	79 bps		34.3%	34.5%	(27) bps		25.7%	25.4%	28 bps	
Total Gastos	(2,977,696)	(2,661,672)	11.9%	(1,139,440)	(965,710)	18.0%	9.9%	(330,632)	(553,127)	(40.2%)	243.4%	(4,447,768)	(4,180,509)	6.4%	17.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	(18.8%)	(17.4%)	(138) bps	(26.9%)	(26.9%)	(1) bps		(31.4%)	(31.6%)	19 bps		(21.1%)	(20.3%)	(78) bps	
EBITDA Recurrente	1,137,730	1,230,861	(7.6%)	451,389	355,531	27.0%	18.2%	49,300	75,703	(34.9%)	274.1%	1,638,419	1,662,402	(1.4%)	0.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	7.2%	8.1%	(87) bps	10.7%	9.3%	76 bps		4.7%	4.3%	36 bps		7.8%	8.1%	(31) bps	

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto de TC de -11,5% y -5,7% en Ingresos operacionales en 4T23 y FY23, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente. Los datos en COP incluyen un efecto TC del -12% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA recurrente en el 4T23 y del 7,4% en 2023 y del -106% y -82,6% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. (1) EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

### Utilidad bruta consolidada

La utilidad bruta consolidada disminuyó 12,7% (+3,6% excluyendo TC) durante el 4T23 y el margen alcanzó el 25,4% (-4 pb) como porcentaje de Ingresos operacionales comparado con el mismo periodo del año anterior principalmente afectado por efectos de tasa de cambio. Durante 2023, la utilidad bruta consolidada creció 3,6% (+12,3% excluyendo TC) y el margen ganó 28pb a 25,7% como porcentaje de Ingresos operacionales comparado con el mismo periodo del año por las ganancias en todos los países gracias a estrategias comerciales asertivas.

**Utilidad bruta en Colombia** registró un crecimiento del 6,1% y el margen aumentó 132 pb hasta el 23% durante el 4T23 y creció un 5,1% a un margen del 22,5% (+32 pb) en 2023 vs el año anterior. El resultado reflejó el mayor costo de la reubicación de la industria contabilizado en el 4T22 y la sólida contribución de los ingresos recurrentes del negocio inmobiliario (+19,7% en el 4T, +15,2% en 2023) que compensaron las actividades de inversión en precios para mejorar las ventas en medio de una fuerte desaceleración del consumo y niveles de inflación aún elevados.

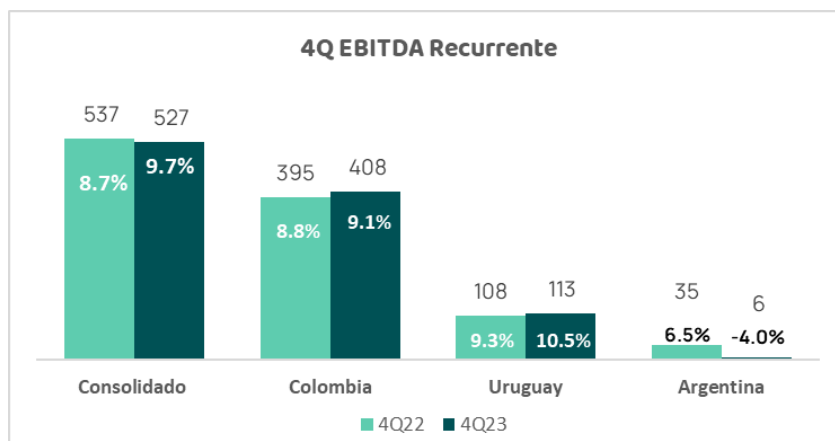
**Utilidad bruta en Uruguay** se redujo un 7,1% durante el 4T23 (+5,6% en moneda local) pero el margen alcanzó el 35,5% como porcentaje de los ingresos operacionales (+23bps) y creció un 20,6% (+12,3% en moneda local) a un margen del 35,6% (+79bps) en 2023. Los sólidos resultados reflejaron el buen comportamiento durante el 1S23 y las eficiencias

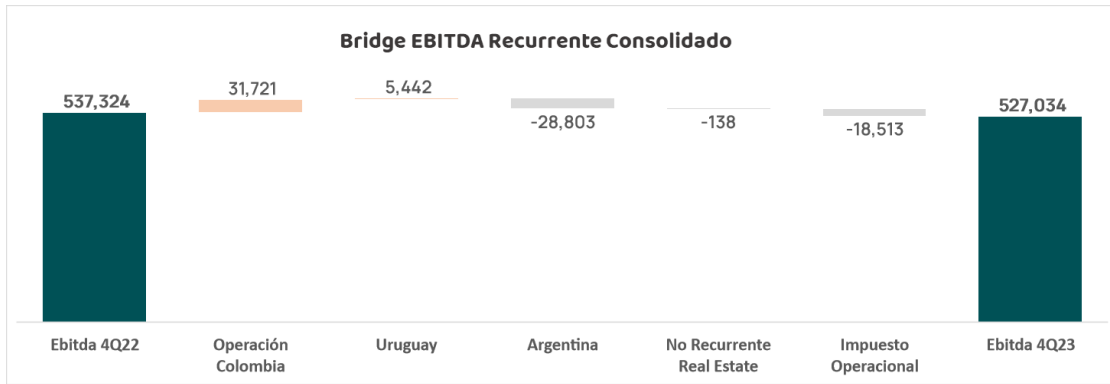


derivadas de un estricto control, a pesar de los menores niveles de consumo, en el 2S23, así como el buen comportamiento y la elevada participación del concepto Fresh Market (59% en el 4T23) que compensaron la mayor inversión en precios para hacer frente a la competencia en algunas regiones.

**Utilidad bruta en Argentina** se redujo un 122,7% durante el 4T23 (+279,5% en moneda local) a un margen del 27,6% como porcentaje de los ingresos operacionales (-731 pb) y disminuyó un 40,3% (+242,8% en moneda local) a un margen del 34,3% (-27 pb) en el año. El resultado negativo registrado en Argentina en pesos colombianos estuvo relacionado con una fuerte tendencia de la devaluación, mientras que el crecimiento en moneda local se derivó de la mejora de la política de precios fijos por parte del nuevo gobierno.

**El EBITDA Recurrente Consolidado<sup>1</sup>** alcanzó \$527,034 M durante el 4T23 (-1.9%; +8.1% al excluir TC) comparado con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 9.7% (+106 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. El desempeño durante el 4T23 reflejó la evolución positiva de la utilidad bruta en todas las operaciones gracias a estrategias comerciales asertivas y planes de ahorro implementados para controlar los gastos en todos los países, compensados por efectos negativos de TC (-12% en Uruguay y -106% en Argentina) y retos macroeconómicos en Colombia (menor consumo, presiones inflacionarias y mayor impuesto operativo derivado de la reforma 2022).

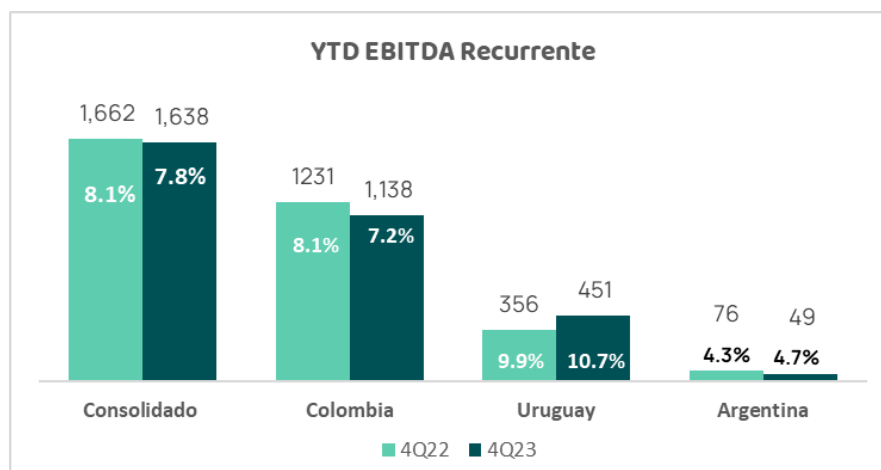


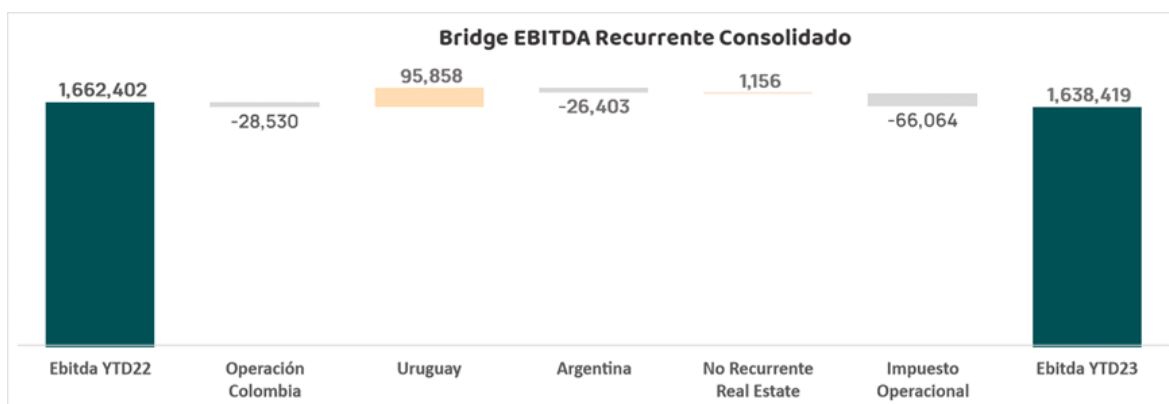


Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustados por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

Note: Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other

El EBITDA Recurrente Consolidado<sup>1</sup> alcanzó \$1,64 B durante 2023 (-1,4% a/a; +0,8% excluyendo TC). El margen fue 7.8% (-31 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales y el resultado reflejó: (i) el sólido desempeño comercial en Uruguay y en Argentina, (ii) mayores ingresos inmobiliarios por concepto de cánones de arrendamiento y administración (+11.6%) y (iii) plan de ahorros implementado en todos los países, compensado por efectos negativos como el efecto TC -2.2%, retos macroeconómicos que afectan el consumo en Colombia, partidas no recurrentes relacionadas con dos días sin IVA en la base y un mayor impuesto operacional durante 2023 (\$66,000 M en Colombia).





Nota: EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustados por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

**Colombia:** El EBITDA recurrente creció 3,4% durante el 4T23 comparado con el mismo periodo del año anterior y el margen fue del 9,1% (+29pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. Este resultado se explica principalmente por: (i) un mayor costo en la base por la reubicación de las instalaciones de la industria y (ii) el sólido desempeño y contribución del negocio inmobiliario que creció 19,7%. El EBITDA recurrente disminuyó 7,6% durante 2023 versus el mismo periodo del año anterior y el margen fue del 7,2% (-87 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. El desempeño reflejó: (i) el menor consumo principalmente de categorías de no alimentos debido a las altas tasas de interés, (ii) la desaceleración de la inflación de alimentos que llevó a la inversión en precios en medio de presiones inflacionarias en costos y gastos (compensadas por planes de acción internos para controlar gastos) y (iii) mayores impuestos operacionales de \$18,500 M durante 4T23 y \$66,000 M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

### Bridge EBITDA Recurrente Colombia



### Bridge EBITDA Recurrente Colombia



Nota: EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustados por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes

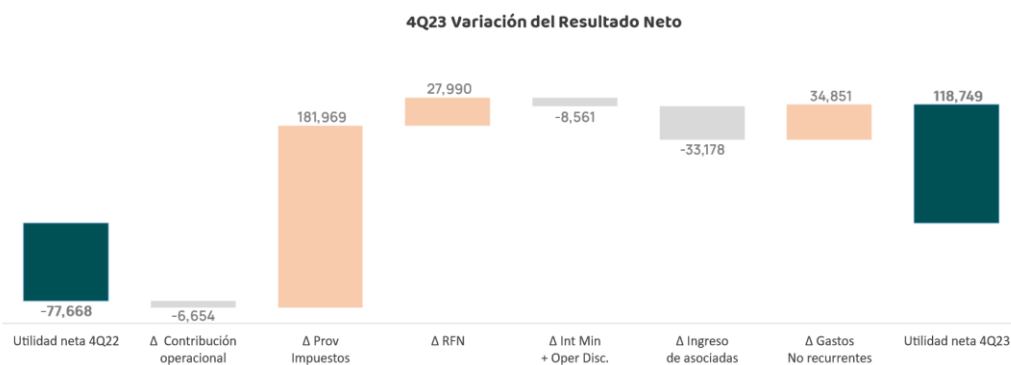
**Uruguay:** El EBITDA recurrente creció 5,1% (+19,3% en moneda local) durante el 4T23 comparado con el mismo periodo del año anterior, para un margen del 10,5% (+128 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales, a pesar del crecimiento de los gastos por encima de los niveles de ventas debido a los mayores costos laborales relacionados con el mayor número de empleados de tiempo completo la expansión de tiendas. El EBITDA recurrente creció 27% en 2023 (+18,2% en moneda local) comparado con para un margen del 10,7% (+76 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales; la operación en Uruguay continuó siendo la unidad de negocio más rentable del grupo.

**Argentina:** El EBITDA recurrente disminuyó un 82,5% durante el 4T23 y un 34,9% (+274,1% en moneda local) durante 2023 en comparación con los mismos periodos del año anterior. El margen EBITDA recurrente fue del 4,7% (+36 pb) en 2023 como porcentaje de los ingresos operacionales y reflejó la exitosa implementación del formato Cash and Carry, una acertada estrategia comercial adaptada a un contexto altamente inestable y planes de ahorro de costos que fueron compensados por una fuerte devaluación, incertidumbre y presiones inflacionarias en costos laborales.

## V. Utilidad neta del Grupo

Durante el cuarto trimestre la Compañía reportó una Utilidad Neta de \$118,749 M (comparada con una pérdida neta de \$77,668 M del 4T22) derivada de:

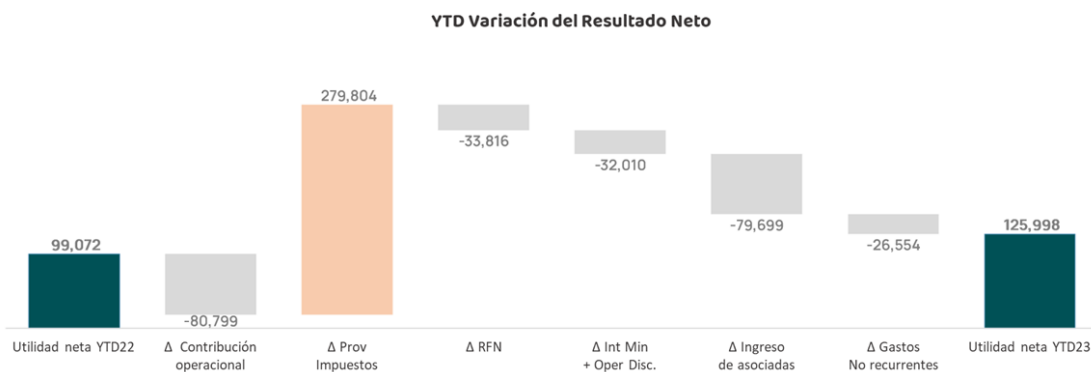
- ✓ La contribución operacional positiva por una mayor base de impuestos diferidos en Colombia y un menor impuesto de renta en todos los países.
- ✓ Desempeño operativo positivo de Colombia y Uruguay.
- ✓ Mejores resultados financieros en Argentina.
- ✓ Menores gastos no recurrentes en Colombia.
- ✓ Efecto negativo de la participación en la utilidad de Tuya.



Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC de -11,5% y -5,7% en Ingresos operacionales en 4T23 y 2023, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente.

En 2023, el Grupo Éxito alcanzó una Utilidad Neta de \$125,998 M (comparada con una Utilidad Neta de \$99,072 M de 2022) derivada de:

- ✓ Una mayor base de impuestos diferidos en Colombia.
- ✓ Menor contribución operativa de Colombia y Argentina.
- ✓ Mayores costos financieros y gastos no recurrentes en Colombia.
- ✓ El efecto negativo agregado de la participación de Tuya en las utilidades.



Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de TC de -11,5% y -5,7% en los ingresos operacionales en el 4T23 y en 2023, y de -9,3% y -2,2% en el EBITDA recurrente, respectivamente.

## Utilidad por acción (UPA)

- La utilidad por acción diluida fue de \$97.1 por acción ordinaria en 2023 comparada con \$76.3 reportados en 2022, considerando el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones.

## V. CapEx y expansión

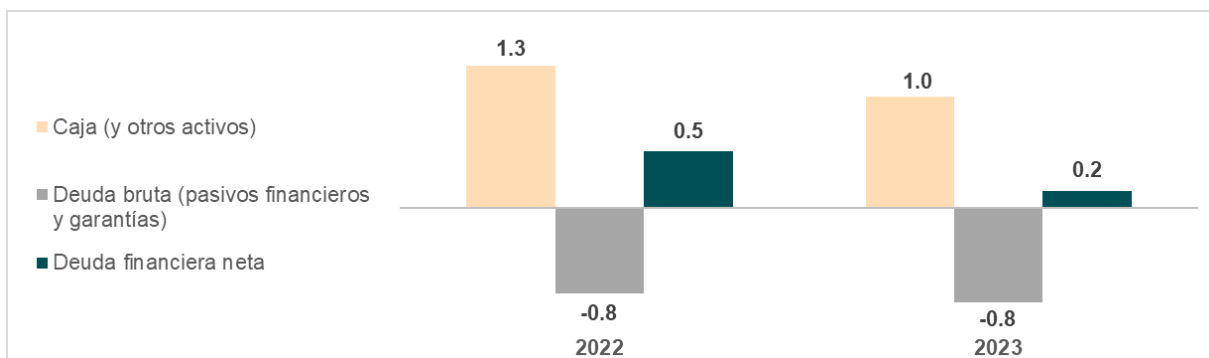
### CapEx

- Las inversiones de capital consolidadas durante el 4T23 alcanzaron \$103,476 M y \$522,023 M en 2023, de las cuales el 76% y 70%, respectivamente, se destinaron 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
- El 4 de septiembre de 2023, Grupo Éxito adquirió el 6,66% de la participación minoritaria del Grupo Disco por una inversión total cercana a los \$124.000 M, con lo cual la Compañía pasó a consolidar desde entonces el 69,15% (desde el 62,49%) de esta operación en Uruguay.

### Expansión retail

- Durante el 4T23, la Compañía abrió 19 tiendas: 17 en Colombia relacionadas con 6 Éxito (4 tiendas en la Isla de San Andrés), 4 Surtimayorista, 2 Carulla, 1 Super Inter y 4 Surtimax. En Uruguay, la Compañía abrió 2 tiendas Devoto proxy (1 tienda adquirida y 1 por expansión).
- En los últimos doce meses, Grupo Éxito totalizó 56 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (49 en Colombia, 4 en Uruguay y 3 en Argentina). La Compañía alcanzó 656 tiendas de alimentos, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 522 en Colombia, 98 en Uruguay y 36 en Argentina, y el área de ventas consolidada alcanzó 1,06 M de metros cuadrados. El recuento de tiendas no incluye los 2.430 aliados (+1.300 en 12 meses) en Colombia.

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



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

en miles de millones de pesos	2,023	2,022	Variation
<b>EBITDA</b>	<b>880.4</b>	<b>996.6</b>	<b>-11.7%</b>
Amortización de pasivo por arrendamiento	405.7	363.9	11.5%
<b>Resultado operacional antes de cambio</b>	<b>377.6</b>	<b>496.2</b>	<b>-23.9%</b>
Movimientos por impuestos	4.6	119.2	-103.9%
Movimientos por capital de trabajo	62.3	342.1	-118.2%
Inversión de capital	476.1	369.9	28.7%
<b>Flujo de caja libre antes de inversiones</b>	<b>31.5</b>	<b>335.0</b>	<b>-90.6%</b>
Dividendos recibidos	154.1	256.8	-40.0%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>122.6</b>	<b>78.2</b>	<b>-256.8%</b>
<b>Flujo de caja para los accionistas</b>	<b>127.7</b>	<b>151.5</b>	<b>-15.7%</b>

### Sólida mejora del capital de trabajo producto de:

- ✓ Menores niveles de inventario (6,2 días en el año, valor cercano a \$126.000 M).
- ✓ Generación de caja por mejores niveles de cuentas por cobrar y a pesar de la desaceleración de las ventas y los \$124.000 M invertidos en aumentar la participación en Disco en 6.66%.
- ✓ Los niveles de Deuda bruta reflejaron presiones por altas tasas repo; el Banco Central redujo la tasa repo en 25 pb a 13% durante 4T23 en Colombia (comparado con 10% en 3T22 y 12% en 4T22).



## VII. Conclusiones

---

- El Grupo Calleja se convirtió en el principal accionista y controlante de Grupo Éxito, al alcanzar el 86,8% en la oferta pública de adquisición.
- La escisión, listado en tres mercados y adquisición de una participación minoritaria del 6,66% del Grupo Disco, realizadas durante 2023.
- Ingresos operacionales impulsados por las operaciones internacionales (+9,8% en Uruguay y +245,5% en Argentina en moneda local) y el desempeño del negocio inmobiliario en Colombia (+15,2%).
- Sólidos márgenes EBITDA recurrente en Uruguay (10,7%, +76 pb) y en Argentina (4,7%, +36 pb) en 2023.
- La Utilidad neta alcanzó \$118,749 M durante el 4T23 desde una pérdida de \$77,668 M el mismo periodo del año anterior y creció 27.2% durante 2023, impulsada por el resultado del impuesto a la renta que compensó el impacto de los gastos financieros y no recurrentes y la participación de TUYA en la utilidad.
- Mejoró el resultado de capital de trabajo al disminuir los inventarios en 6,2 días y se reportó una saludable generación de caja de \$123.000 M.
- Expansión de formatos clave (+56 tiendas), Viva Malls (+15,6% de crecimiento durante 2023), Aliados (2.430) y Mi Surtii (+37% en ventas).
- Propuesta de dividendo de \$50,49 por acción (52% /utilidad).
- Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de TC de -11,5% y -5,7% en los ingresos operacionales en el 4T23 y en 2023, y de -9,3% y -2,2% en el EBITDA recurrente, respectivamente.

## VIII. Conferencia de resultados

### Almacenes Éxito S.A.

(BVC: ÉXITO / NYSE: EXTO / B3: EXCO32)

Le invita a participar en su teleconferencia de  
*Resultados del cuarto trimestre y año 2023*

Fecha: miércoles 28 de febrero de 2024

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

9:00 a.m. hora Colombia

#### Presentando por Grupo Éxito:

**Carlos Mario Giraldo Moreno**, Presidente

**Ivonne Windmuller**, Vicepresidenta Financiera

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

*Para participar, por favor haga clic aquí:*

[Unirse a reunión de Microsoft Teams](#)

Los resultados del 4T23 estarán acompañados de una presentación disponible en el sitio 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 de resultados financieros

Primer trimestre 2024 – TBC

## VIII. Anexos

### Notes:

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

### Glossary:

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

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

## 1. Estado de Resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	% Var	FY23	FY22	% Var
Ventas Netas	5,175,618	5,947,643	(13.0%)	20,226,311	19,754,076	2.4%
Otros Ingresos Operacionales	239,718	249,003	(3.7%)	895,776	865,597	3.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,415,336</b>	<b>6,196,646</b>	<b>(12.6%)</b>	<b>21,122,087</b>	<b>20,619,673</b>	<b>2.4%</b>
Costo de Ventas	(4,015,269)	(4,596,720)	(12.6%)	(15,590,671)	(15,281,830)	2.0%
Costo Depreciación y Amortización	(26,241)	(25,394)	3.3%	(105,373)	(98,260)	7.2%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,373,826</b>	<b>1,574,532</b>	<b>(12.7%)</b>	<b>5,426,043</b>	<b>5,239,583</b>	<b>3.6%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.4%</i>	<i>(4) bps</i>	<i>25.7%</i>	<i>25.4%</i>	<i>28 bps</i>
Gastos O&AV	(873,033)	(1,062,602)	(17.8%)	(3,892,997)	(3,675,441)	5.9%
Gasto Depreciación y Amortización	(131,708)	(136,191)	(3.3%)	(554,771)	(505,068)	9.8%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,004,741)</b>	<b>(1,198,793)</b>	<b>(16.2%)</b>	<b>(4,447,768)</b>	<b>(4,180,509)</b>	<b>6.4%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.6%</i>	<i>19.3%</i>	<i>(79) bps</i>	<i>21.1%</i>	<i>20.3%</i>	<i>78 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>369,085</b>	<b>375,739</b>	<b>(1.8%)</b>	<b>978,275</b>	<b>1,059,074</b>	<b>(7.6%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.1%</i>	<i>75 bps</i>	<i>4.6%</i>	<i>5.1%</i>	<i>(50) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(35,527)	(70,378)	(49.5%)	(95,494)	(68,940)	38.5%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>333,558</b>	<b>305,361</b>	<b>9.2%</b>	<b>882,781</b>	<b>990,134</b>	<b>(10.8%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>6.2%</i>	<i>4.9%</i>	<i>123 bps</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(62) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(106,265)	(134,255)	(20.8%)	(414,290)	(380,474)	8.9%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjunt	(39,890)	(6,712)	494.3%	(114,419)	(34,720)	229.5%
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>187,403</b>	<b>164,394</b>	<b>14.0%</b>	<b>354,072</b>	<b>574,940</b>	<b>(38.4%)</b>
Impuesto Renta	(13,027)	(194,996)	(93.3%)	(45,898)	(325,702)	(85.9%)
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>174,376</b>	<b>(30,602)</b>	<b>669.8%</b>	<b>308,174</b>	<b>249,238</b>	<b>23.6%</b>
Participación de no Controlantes	(55,627)	(47,066)	18.2%	(182,176)	(150,166)	21.3%
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>118,749</b>	<b>(77,668)</b>	<b>252.9%</b>	<b>125,998</b>	<b>99,072</b>	<b>27.2%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>2.2%</i>	<i>(1.3%)</i>	<i>345 bps</i>	<i>0.6%</i>	<i>0.5%</i>	<i>12 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>527,034</b>	<b>537,324</b>	<b>(1.9%)</b>	<b>1,638,419</b>	<b>1,662,402</b>	<b>(1.4%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>106 bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(31) bps</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>451,617</b>	<b>460,234</b>	<b>(1.9%)</b>	<b>1,428,506</b>	<b>1,558,742</b>	<b>(8.4%)</b>
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.4%</i>	<i>91 bps</i>	<i>6.8%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(80) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>491,507</b>	<b>466,946</b>	<b>5.3%</b>	<b>1,542,925</b>	<b>1,593,462</b>	<b>(3.2%)</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9.1%</i>	<i>7.5%</i>	<i>154 bps</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(42) 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>91.5</b>	<b>(59.8)</b>	<b>N/A</b>	<b>97.1</b>	<b>76.3</b>	<b>27.2%</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de tasa de cambio de -11,5% y -5,7% en los ingresos netos en el 4T23 y el FY23, y de -9,3% y -2,2% en el EBITDA recurrente, respectivamente. El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones más los resultados de las asociadas y conjuntas. La UPA tiene en cuenta el número medio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones.

## 2. Estado de Resultados por país

	Colombia			Uruguay			Argentina		
in COP M	4Q23	4Q22	% Var	4Q23	4Q22	% Var	4Q23	4Q22	% Var
Retail Sales	4,264,591	4,279,221	(0.3%)	1,058,282	1,148,313	(7.8%)	(147,054)	520,647	(128.2%)
Other Revenue	232,613	216,468	7.5%	14,802	14,014	5.6%	(7,558)	18,531	(140.8%)
<b>Net Revenue</b>	<b>4,497,204</b>	<b>4,495,689</b>	<b>0.0%</b>	<b>1,073,084</b>	<b>1,162,327</b>	<b>(7.7%)</b>	<b>(154,612)</b>	<b>539,178</b>	<b>(128.7%)</b>
Cost of Sales	(3,421,926)	(3,496,142)	(2.1%)	(690,105)	(750,425)	(8.0%)	111,620	(350,877)	131.8%
Cost D&A	(24,575)	(23,572)	4.3%	(1,946)	(1,910)	1.9%	280	88	218.2%
<b>Gross profit</b>	<b>1,050,703</b>	<b>975,975</b>	<b>7.7%</b>	<b>381,033</b>	<b>409,992</b>	<b>(7.1%)</b>	<b>(42,712)</b>	<b>188,389</b>	<b>(122.7%)</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>23.4%</i>	<i>21.7%</i>	<i>165 bps</i>	<i>35.5%</i>	<i>35.3%</i>	<i>23 bps</i>	<i>27.6%</i>	<i>34.8%</i>	<i>(731) bps</i>
SG&A Expense	(652,140)	(604,854)	7.8%	(269,993)	(304,358)	(11.3%)	49,100	(153,390)	132.0%
Expense D&A	(117,542)	(107,815)	9.0%	(18,030)	(19,558)	(7.8%)	3,864	(8,818)	143.8%
<b>Total Expense</b>	<b>(769,682)</b>	<b>(712,669)</b>	<b>8.0%</b>	<b>(288,023)</b>	<b>(323,916)</b>	<b>(11.1%)</b>	<b>52,964</b>	<b>(162,208)</b>	<b>132.7%</b>
<i>Expense/Net Rev</i>	<i>17.1%</i>	<i>15.8%</i>	<i>128 bps</i>	<i>26.8%</i>	<i>27.9%</i>	<i>(103) bps</i>	<i>34.3%</i>	<i>30.1%</i>	<i>417 bps</i>
<b>Recurring Operating Income (ROI)</b>	<b>281,021</b>	<b>263,306</b>	<b>6.7%</b>	<b>93,010</b>	<b>86,076</b>	<b>8.1%</b>	<b>10,252</b>	<b>26,181</b>	<b>(60.8%)</b>
<i>ROI Margin</i>	<i>6.2%</i>	<i>5.8%</i>	<i>39 bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>7.4%</i>	<i>128 bps</i>	<i>(8.8%)</i>	<i>4.9%</i>	<i>(1,149) bps</i>
Non-Recurring Income and (Expense)	(7,306)	(44,637)	(83.6%)	(27,159)	(25,149)	8.0%	(1,082)	(592)	79.4%
<b>Operating Income</b>	<b>273,715</b>	<b>218,669</b>	<b>25.2%</b>	<b>65,851</b>	<b>60,927</b>	<b>8.1%</b>	<b>9,190</b>	<b>25,589</b>	<b>(64.1%)</b>
<i>EBIT Margin</i>	<i>6.1%</i>	<i>4.9%</i>	<i>122 bps</i>	<i>6.1%</i>	<i>5.2%</i>	<i>89 bps</i>	<i>(6.9%)</i>	<i>4.7%</i>	<i>(1,068) bps</i>
Net Financial Result	(107,189)	(94,527)	13.4%	(5,668)	(5,439)	4.2%	6,592	(34,113)	119.3%
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>423,138</b>	<b>394,693</b>	<b>7.2%</b>	<b>112,986</b>	<b>107,544</b>	<b>5.1%</b>	<b>6,108</b>	<b>34,911</b>	<b>(82.5%)</b>
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	<i>9.4%</i>	<i>8.8%</i>	<i>63 bps</i>	<i>10.5%</i>	<i>9.3%</i>	<i>128 bps</i>	<i>(6.0%)</i>	<i>8.5%</i>	<i>(1,043) bps</i>

	Colombia			Uruguay			Argentina		
in COP M	FY23	FY22	% Var	FY23	FY22	% Var	FY23	FY22	% Var
Retail Sales	15,018,909	14,517,395	3.5%	4,193,328	3,553,925	18.0%	1,014,898	1,683,717	(39.7%)
Other Revenue	816,085	762,273	7.1%	42,014	36,598	14.8%	37,908	66,998	(43.4%)
<b>Net Revenue</b>	<b>15,834,994</b>	<b>15,279,668</b>	<b>3.6%</b>	<b>4,235,342</b>	<b>3,590,523</b>	<b>18.0%</b>	<b>1,052,806</b>	<b>1,750,715</b>	<b>(39.9%)</b>
Cost of Sales	(12,163,060)	(11,802,670)	3.1%	(2,720,574)	(2,334,992)	16.5%	(692,894)	(1,145,708)	(39.5%)
Cost D&A	(97,979)	(91,181)	7.5%	(8,114)	(6,475)	25.3%	720	(604)	219.2%
<b>Gross profit</b>	<b>3,573,955</b>	<b>3,385,817</b>	<b>5.6%</b>	<b>1,506,654</b>	<b>1,249,056</b>	<b>20.6%</b>	<b>360,632</b>	<b>604,403</b>	<b>(40.3%)</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>22.8%</i>	<i>22.2%</i>	<i>41 bps</i>	<i>35.8%</i>	<i>34.8%</i>	<i>79 bps</i>	<i>34.3%</i>	<i>34.5%</i>	<i>(27) bps</i>
SG&A Expense	(2,519,006)	(2,246,137)	12.1%	(1,063,379)	(900,000)	18.2%	(310,612)	(529,304)	(41.3%)
Expense D&A	(458,690)	(415,535)	10.4%	(76,061)	(65,710)	15.8%	(20,020)	(23,823)	(16.0%)
<b>Total Expense</b>	<b>(2,977,696)</b>	<b>(2,661,672)</b>	<b>11.9%</b>	<b>(1,139,440)</b>	<b>(965,710)</b>	<b>18.0%</b>	<b>(330,632)</b>	<b>(553,127)</b>	<b>(40.2%)</b>
<i>Expense/Net Rev</i>	<i>18.8%</i>	<i>17.4%</i>	<i>138 bps</i>	<i>26.9%</i>	<i>26.9%</i>	<i>1 bps</i>	<i>31.4%</i>	<i>31.8%</i>	<i>(19) bps</i>
<b>Recurring Operating Income (ROI)</b>	<b>596,259</b>	<b>724,145</b>	<b>(17.7%)</b>	<b>367,214</b>	<b>283,346</b>	<b>29.6%</b>	<b>30,000</b>	<b>51,276</b>	<b>(41.5%)</b>
<i>ROI Margin</i>	<i>3.8%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(97) bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>78 bps</i>	<i>2.8%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(8) bps</i>
Non-Recurring Income and (Expense)	(68,473)	(60,161)	13.8%	(25,939)	(26,206)	(1.0%)	(1,082)	17,427	(106.2%)
<b>Operating Income</b>	<b>527,786</b>	<b>663,984</b>	<b>(20.5%)</b>	<b>341,275</b>	<b>257,140</b>	<b>32.7%</b>	<b>28,918</b>	<b>68,703</b>	<b>(57.9%)</b>
<i>EBIT Margin</i>	<i>3.3%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>8.1%</i>	<i>7.2%</i>	<i>90 bps</i>	<i>2.7%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(118) bps</i>
Net Financial Result	(386,112)	(263,785)	46.4%	(12,343)	(19,368)	(36.3%)	(15,835)	(97,014)	(83.7%)
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>1,152,928</b>	<b>1,230,861</b>	<b>(6.3%)</b>	<b>451,389</b>	<b>355,531</b>	<b>27.0%</b>	<b>49,300</b>	<b>75,703</b>	<b>(34.9%)</b>
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	<i>7.3%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(77) bps</i>	<i>10.7%</i>	<i>8.9%</i>	<i>78 bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.3%</i>	<i>38 bps</i>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -11,5% y -5,7% en Ingresos Netos en el 4T23 y FY23, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de asociados y empresas conjuntas. La EPS considera el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones.

### 3. Estado de Resultados y capex por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q23	4Q23	4Q23	FY23	FY23	FY23	FY23
Ventas netas	4,264,591	1,058,282	(147,054)	5,175,618	15,018,909	4,193,328	1,014,898	20,226,311
Otros Ingresos Operacionales	232,613	14,802	(7,558)	239,718	816,085	42,014	37,908	895,776
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,497,204</b>	<b>1,073,084</b>	<b>(154,612)</b>	<b>5,415,336</b>	<b>15,834,994</b>	<b>4,235,342</b>	<b>1,052,806</b>	<b>21,122,087</b>
Costo de Ventas	(3,437,124)	(690,105)	111,620	(4,015,269)	(12,178,258)	(2,720,574)	(692,894)	(15,590,671)
Costo Depreciación y Amortización	(24,575)	(1,946)	280	(26,241)	(97,979)	(8,114)	720	(105,373)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,035,505</b>	<b>381,033</b>	<b>(42,712)</b>	<b>1,373,826</b>	<b>3,558,757</b>	<b>1,506,654</b>	<b>360,632</b>	<b>5,426,043</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.0%</i>	<i>35.5%</i>	<i>27.6%</i>	<i>25.4%</i>	<i>22.5%</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.3%</i>	<i>25.7%</i>
Gastos O&AV	(652,140)	(269,993)	49,100	(873,033)	(2,519,006)	(1,063,379)	(310,612)	(3,892,997)
Gasto Depreciación y Amortización	(117,542)	(18,030)	3,864	(131,708)	(458,690)	(76,061)	(20,020)	(554,771)
<b>Total Gastos</b>	<b>(769,682)</b>	<b>(288,023)</b>	<b>52,964</b>	<b>(1,004,741)</b>	<b>(2,977,696)</b>	<b>(1,139,440)</b>	<b>(330,632)</b>	<b>(4,447,768)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.1%</i>	<i>26.8%</i>	<i>34.3%</i>	<i>18.6%</i>	<i>18.8%</i>	<i>26.9%</i>	<i>31.4%</i>	<i>21.1%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>265,823</b>	<b>93,010</b>	<b>10,252</b>	<b>369,085</b>	<b>581,061</b>	<b>367,214</b>	<b>30,000</b>	<b>978,275</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.9%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(6.6%)</i>	<i>6.8%</i>	<i>3.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>2.8%</i>	<i>4.6%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(7,306)	(27,159)	(1,062)	(35,527)	(68,473)	(25,939)	(1,082)	(95,494)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>258,517</b>	<b>65,851</b>	<b>9,190</b>	<b>333,558</b>	<b>512,588</b>	<b>341,275</b>	<b>28,918</b>	<b>882,781</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>5.7%</i>	<i>6.1%</i>	<i>(5.9%)</i>	<i>6.2%</i>	<i>3.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>2.7%</i>	<i>4.2%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(107,189)</b>	<b>(5,668)</b>	<b>6,592</b>	<b>(106,265)</b>	<b>(386,112)</b>	<b>(12,343)</b>	<b>(15,835)</b>	<b>(414,290)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>407,940</b>	<b>112,986</b>	<b>6,108</b>	<b>527,034</b>	<b>1,137,730</b>	<b>451,389</b>	<b>49,300</b>	<b>1,638,419</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.1%</i>	<i>10.5%</i>	<i>(4.0%)</i>	<i>9.7%</i>	<i>7.2%</i>	<i>10.7%</i>	<i>4.7%</i>	<i>7.8%</i>
<b>CAPEX</b>								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>74,894</b>	<b>34,393</b>	<b>(5,811)</b>	<b>103,476</b>	<b>364,104</b>	<b>149,572</b>	<b>8,347</b>	<b>522,023</b>
<i>en moneda local</i>	74,894	334	543		364,104	1,343	1,766	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto FX de -11,5% y -5,7% en Ingresos Netos en 4T23 y FY23, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente. El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos en pesos incluyen un efecto de tasa de cambio de -12% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente en el 4T23 y de 7,4% en el FY23 y de -106% y -82,6% en Argentina, respectivamente, calculados con la tasa de cambio de cierre.



## 4. Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>16,339,761</b>	<b>18,183,289</b>	<b>(10.1%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,283,091</b>	<b>5,947,863</b>	<b>(11.2%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,508,205	1,733,673	(13.0%)
Inventarios	2,437,403	2,770,443	(12.0%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	704,931	779,355	(9.5%)
Activos por impuestos	524,027	509,884	2.8%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	12,413	21,800	(43.1%)
Otros	96,112	132,708	(27.6%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>11,056,670</b>	<b>12,235,426</b>	<b>(9.6%)</b>
Plusvalía	3,080,622	3,484,303	(11.6%)
Otros activos intangibles	366,369	424,680	(13.7%)
Propiedades, planta y equipo	4,069,765	4,474,280	(9.0%)
Propiedades de Inversión	1,653,345	1,841,228	(10.2%)
Derechos de uso	1,361,253	1,443,469	(5.7%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	232,558	300,021	(22.5%)
Activo por impuesto diferido	197,692	142,589	38.6%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	95,066	124,856	(23.9%)
<b>PASIVOS</b>	<b>8,917,952</b>	<b>9,748,843</b>	<b>(8.5%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,144,623</b>	<b>7,415,394</b>	<b>(3.7%)</b>
Cuentas por pagar	5,248,777	5,651,303	(7.1%)
Pasivos por arrendamiento	282,180	263,175	7.2%
Obligaciones financieras	1,029,394	915,604	12.4%
Otros pasivos financieros	139,810	136,223	2.6%
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	107,331	109,726	(2.2%)
Otros	337,131	339,363	(0.7%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,773,329</b>	<b>2,333,449</b>	<b>(24.0%)</b>
Cuentas por pagar	37,349	70,472	(47.0%)
Pasivos por arrendamiento	1,285,779	1,392,780	(7.7%)
Obligaciones financieras	236,811	539,980	(56.1%)
Otras provisiones	11,630	15,254	(23.8%)
Pasivo por impuesto diferido	156,098	277,713	(43.8%)
Pasivos por impuestos	8,091	2,749	N/A
Otros	37,571	34,501	8.9%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,421,809</b>	<b>8,434,446</b>	<b>(12.0%)</b>

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



## 5. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<b>Utilidad</b>	<b>308,174</b>	<b>249,238</b>	<b>23.6%</b>
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,503,202	1,470,019	2.3%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	1,527,067	901,429	69.4%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(587,503)	(529,929)	10.9%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(1,034,390)	(1,235,821)	(16.3%)
<b>Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(94,826)</b>	<b>(864,321)</b>	<b>(89.0%)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(130,642)	56,415	N/A
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(225,468)</b>	<b>(807,906)</b>	<b>(72.1%)</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>1,508,205</b>	<b>1,733,673</b>	<b>(13.0%)</b>

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

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

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	% Var	FY23	FY22	% Var
Ventas Netas	4,267,213	4,281,967	(0.3%)	15,026,313	14,529,617	3.4%
Otros Ingresos Operacionales	120,253	121,703	(1.2%)	428,695	426,110	0.6%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,387,466</b>	<b>4,403,670</b>	<b>(0.4%)</b>	<b>15,455,008</b>	<b>14,955,727</b>	<b>3.3%</b>
Costo de Ventas	(3,429,217)	(3,489,579)	(1.7%)	(12,144,053)	(11,783,050)	3.1%
Costo Depreciación y Amortización	(23,079)	(21,992)	4.9%	(91,652)	(85,011)	7.8%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>935,170</b>	<b>892,099</b>	<b>4.8%</b>	<b>3,219,303</b>	<b>3,087,666</b>	<b>4.3%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.3%</i>	<i>20.3%</i>	<i>106 bps</i>	<i>20.8%</i>	<i>20.6%</i>	<i>18 bps</i>
Gastos O&AV	(639,248)	(595,024)	7.4%	(2,430,525)	(2,176,115)	11.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(114,053)	(103,357)	10.3%	(446,043)	(397,609)	12.2%
<b>Total Gastos</b>	<b>(753,301)</b>	<b>(698,381)</b>	<b>7.9%</b>	<b>(2,876,568)</b>	<b>(2,573,724)</b>	<b>11.8%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.2%)</i>	<i>(15.9%)</i>	<i>(131) bps</i>	<i>(18.6%)</i>	<i>(17.2%)</i>	<i>(140) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>181,869</b>	<b>193,718</b>	<b>(6.1%)</b>	<b>342,735</b>	<b>513,942</b>	<b>(33.3%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.1%</i>	<i>4.4%</i>	<i>(25) bps</i>	<i>2.2%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(122) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(24,915)	(45,414)	(45.1%)	(87,558)	(58,828)	48.8%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>156,954</b>	<b>148,304</b>	<b>5.8%</b>	<b>255,177</b>	<b>455,114</b>	<b>(43.9%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>21 bps</i>	<i>1.7%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(139) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(117,994)</b>	<b>(103,205)</b>	<b>14.3%</b>	<b>(428,772)</b>	<b>(297,204)</b>	<b>44.3%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>118,749</b>	<b>(77,668)</b>	<b>252.9%</b>	<b>125,998</b>	<b>99,072</b>	<b>27.2%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>2.7%</i>	<i>(1.8%)</i>	<i>447 bps</i>	<i>0.8%</i>	<i>0.7%</i>	<i>15 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>319,001</b>	<b>319,067</b>	<b>(0.0%)</b>	<b>880,430</b>	<b>996,562</b>	<b>(11.7%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>3 bps</i>	<i>5.7%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(97) bps</i>

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

## 7. Balance General Almacenes Éxito<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>13,580,684</b>	<b>14,761,545</b>	<b>(8.0%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,015,527</b>	<b>4,432,647</b>	<b>(9.4%)</b>
Caja y equivalentes de caja	980,624	1,250,398	(21.6%)
Inventarios	1,993,987	2,105,200	(5.3%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	436,942	477,912	(8.6%)
Activos por impuestos	496,180	478,476	3.7%
Otros	107,794	120,661	(10.7%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>9,565,157</b>	<b>10,328,898</b>	<b>(7.4%)</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	190,346	191,204	(0.4%)
Propiedades, planta y equipo	1,993,592	2,059,079	(3.2%)
Propiedades de Inversión	65,328	83,420	(21.7%)
Derechos de uso	1,556,851	1,587,943	(2.0%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,091,366	4,788,226	(14.6%)
Otros	214,597	165,949	29.3%
<b>PASIVOS</b>	<b>7,480,007</b>	<b>7,622,557</b>	<b>(1.9%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,692,731</b>	<b>5,455,563</b>	<b>4.3%</b>
Cuentas por pagar	4,144,324	4,319,342	(4.1%)
Pasivos por arrendamiento	290,080	261,824	10.8%
Obligaciones financieras	578,706	251,118	N/A
Otros pasivos financieros	149,563	123,446	21.2%
Pasivos por impuestos	100,449	92,846	8.2%
Otros	429,609	406,987	5.6%
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,787,276</b>	<b>2,166,994</b>	<b>(17.5%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,481,062	1,525,272	(2.9%)
Obligaciones financieras	236,812	539,980	(56.1%)
Otras provisiones	11,499	14,311	(19.6%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	57,903	87,431	(33.8%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,100,677</b>	<b>7,138,988</b>	<b>(14.5%)</b>

Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia.

## 8. Deuda por país y vencimiento

### Deuda neta por país

31 Dic de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	728,269	715,613	453,591	-	1,169,204
Deuda de largo plazo	236,811	236,811	-	-	236,811
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup> (2)</b>	<b>965,080</b>	<b>952,424</b>	<b>453,591</b>	<b>-</b>	<b>1,406,015</b>
<b>Deuda Neta</b>	<b>15,544</b>	<b>175,311</b>	<b>(135,893)</b>	<b>62,772</b>	<b>102,190</b>

### Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-23
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Mayo 2024	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Mayo 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	108,749
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	120,916
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	108,375
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>1,090,000</b>			<b>798,040</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: 11,98%; otros cobros incluidos y no se incluye valoración de cobertura positiva. (3) Deuda por su valor nominal

## 9. 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	207	627,926
Carulla	112	89,500
Surtimax	80	31,934
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	64	55,453
<b>Total Colombia</b>	<b>522</b>	<b>861,720</b>



<b>Uruguay</b>		
Devoto	66	41,731
Disco	30	35,934
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>98</b>	<b>94,076</b>



<b>Argentina</b>		
Libertad	15	92,104
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	11	13,539
<b>Total Argentina</b>	<b>36</b>	<b>107,439</b>

<b>TOTAL</b>	<b>656</b>	<b>1,063,235</b>
--------------	------------	------------------

Nota: El total de tiendas no incluye los 2,430 aliados en Colombia.

## 10. Reconciliación de cuentas

### Efectos de tasa de cambio sobre los Resultados

#### 4Q23

Net Revenue	Growth in LC	Growth in COP	FX effect
Uruguay	4.9%	-7.7%	-12.0%
Argentina	380.0%	-128.7%	-106.0%
Consolidated	-1.3%	-12.6%	-11.5%

Recurring EBITDA	Growth in LC	Growth in COP	FX effect
Uruguay	19.3%	5.1%	-12.0%
Argentina	-392.8%	-82.5%	-106.0%
Consolidated	11.2%	0.9%	-9.3%

#### FY23

Net Revenues	Growth in LC	Growth in COP	FX effect
Uruguay	9.8%	18.0%	7.4%
Argentina	245.5%	-39.9%	-82.6%
Consolidated	8.7%	2.4%	-5.7%

Recurring EBITDA	Growth in LC	Growth in COP	FX effect
Uruguay	18.2%	27.0%	7.4%
Argentina	274.1%	-34.9%	-82.6%
Consolidated	1.7%	-0.5%	-2.2%

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. Los datos en pesos incluyen un efecto FX del -12% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente en el 4T23 y del 7,4% en el FY23 y del -106% y -82,6% en Argentina, respectivamente, calculados con la tasa de cambio de cierre. Los impactos de tasa de cambio se calculan como una devaluación entre divisas que resulta en un porcentaje. Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no pueden sumarse ni restarse directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

## EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	FY23	FY22
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>333,558</b>	<b>305,361</b>	<b>882,781</b>	<b>990,134</b>
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	35,527	70,378	95,494	68,940
Costo Depreciación y Amortización	26,241	25,394	105,373	98,260
Gasto Depreciación y Amortización	131,708	136,191	554,771	505,068
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>527,034</b>	<b>537,324</b>	<b>1,638,419</b>	<b>1,662,402</b>

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	FY23	FY22
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>333,558</b>	<b>305,361</b>	<b>882,781</b>	<b>990,134</b>
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(39,890)	(6,712)	(114,419)	(34,720)
Costo Depreciación y Amortización	26,241	25,394	105,373	98,260
Gasto Depreciación y Amortización	131,708	136,191	554,771	505,068
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>451,617</b>	<b>460,234</b>	<b>1,428,506</b>	<b>1,558,742</b>

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	FY23	FY22
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>333,558</b>	<b>305,361</b>	<b>882,781</b>	<b>990,134</b>
Costo Depreciación y Amortización	26,241	25,394	105,373	98,260
Gasto Depreciación y Amortización	131,708	136,191	554,771	505,068
<b>EBITDA</b>	<b>491,507</b>	<b>466,946</b>	<b>1,542,925</b>	<b>1,593,462</b>

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

## Ingreso recurrente del negocio inmobiliario

Consolidado	4Q23	4Q22	Var	12M23	12M22	Var
Ingresos por concesionarios	22,384	19,478	14.9%	93,702	84,424	11.0%
Administración de inmuebles	13,403	11,174	19.9%	52,613	43,719	20.3%
Ingresos por arrendamiento y administración de inmuebles	92,663	76,589	21.0%	317,828	264,322	20.2%
Arrendamientos de espacios físicos	9,913	32,793	-69.8%	86,598	100,968	-14.2%
<b>Ingresos inmobiliarios</b>	<b>138,363</b>	<b>140,034</b>	<b>-1.2%</b>	<b>550,741</b>	<b>493,433</b>	<b>11.6%</b>
Cuotas concesionarios no recurrentes (-)				3,861		
<b>Ingresos inmobiliarios recurrentes</b>	<b>138,363</b>	<b>140,034</b>	<b>-1.2%</b>	<b>554,602</b>	<b>493,433</b>	<b>12.4%</b>
Cuotas no recurrentes concesionarios	148	0	0.0%	3,670	32,948	-88.9%
Ventas de proyectos inmobiliarios	2,188	2,505	-12.7%	49,396	28,765	71.7%
<b>Ingresos inmobiliarios totales</b>	<b>140,698</b>	<b>142,539</b>	<b>-1.3%</b>	<b>607,667</b>	<b>555,146</b>	<b>9.5%</b>

## Ingresos y EBITDA recurrente de Viva Malls en Colombia

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	FY23	FY22
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>70,893</b>	<b>60,073</b>	<b>206,236</b>	<b>165,322</b>
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	1,275	(2,425)	1,708	(1,417)
Gasto Depreciación y Amortización	14,990	14,304	57,908	56,439
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>87,158</b>	<b>71,952</b>	<b>265,852</b>	<b>220,344</b>

## Declaración

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

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

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

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



"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".

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



## 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.*