



# Resultados Financieros Grupo Éxito 4T & 2023

Febrero 28 de 2024

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



# 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". 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.*





## Agenda

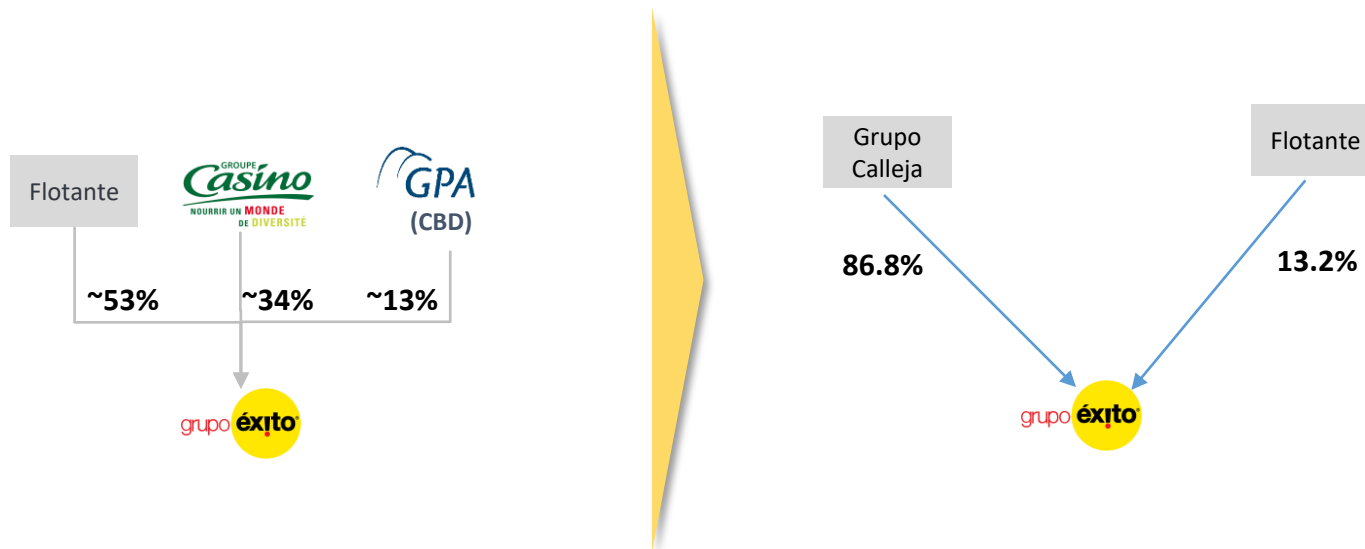
- Resultado de la oferta pública de adquisición
- Estrategia ASG
- Hechos destacados del trimestre
- Desempeño financiero
- Conclusiones y sesión de P&R

# Resultado de la oferta pública de adquisición



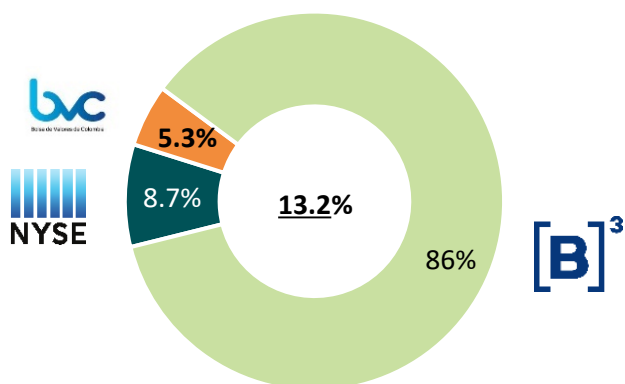
# Cambios en la estructura accionaria y posición por mercado post Oferta Pública de Adquisición (OPA)

## Resultado de la OPA<sup>1</sup>



Estructura accionaria @25/01/2024	Participación	
Flotante BDRs	11.3%	Flotante 13.2%
Flotante ADRs	1.2%	
Flotante BVC	0.7%	
ADR G. Calleja	65.4%	G. Calleja 86.8%
BVC G. Calleja	21.4%	
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>	

### Distribución del flotante



- La base accionaria<sup>1</sup> está representada por alrededor de **42,000 accionistas** distribuidos en **3 mercados**
- **Distribución del flotante:** BDR's 86%, ADR's 8.7% y en BVC 5.3%

Nota: 1 BDR representa 4 acciones ordinarias y 1 ADR representa 8 acciones ordinarias (1) Base accionaria reportada en enero 25 de 2024.





# Estrategia de sostenibilidad

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

## ESG achievements 2023



Zero Malnutrition

### Cero desnutrición

- **Más de 72.000 niños se beneficiaron** con programas de nutrición y complementarios
- **Más de 183.000 paquetes de alimentos** entregados a niños y sus familias



My Planet

### Mi Planeta

- **34%** de reducción de la huella de carbono respecto al valor de referencia de 2015
- **19.000 tons de material y +1.300 tons de material reciclable recogido posconsumo**
- **Cerca de 650.000 árboles plantados** durante 2023
- **Modelo Ganadería Sostenible**, auditado y certificado por ICONTEC<sup>1</sup>



Sustainable Trade

### Comercio sostenible

- **El 90%** de las frutas y verduras se compran localmente
- Portafolio de **Marca Paissana** de 144 PLUs y 37 proveedores
- **278** proveedores directos en Ganadería Sostenible georreferenciados
- **Certificación Oro** de Moda Sostenible otorgada por CO2 ZERO



Governance & Integrity

### Somos íntegros

- **Séptimo** puesto como la empresa colombiana con mejores estándares de reputación por Merco<sup>2</sup>
- **73/100** en la Evaluación de Sostenibilidad Corporativa Global de S&P 2023
- Finalización de la **escisión, listado en 3 mercados y adquisición de participación minoritaria** del 6,66% de Grupo Disco
- **Recomendaciones del TCFD** implementadas



Our people

### Nuestra gente

- Acreditación **Friendly Biz** obtenida por la Cámara de la Diversidad



Healthy Lifestyle

### Vida sana

- Promoción de espacios saludables a través de actividades de salud física y mental
- Eliminación de más de **30 ingredientes controvertidos** de productos de marca propia



# Hechos operacionales y financieros destacados





Utilidad neta +265.6% derivada de una menor base de impuestos y estructura de gastos.

## Hechos destacados consolidados<sup>1</sup> 4T23

### Ingresos Operacionales

**\$5.4 B**

(-12.6% T/T, -1.3% excluyendo TC)

VMM<sup>2</sup>

-1.6%

### EBITDA Recurrente<sup>3</sup>

**\$527.034 M**

(-1.9%, 9.7% margen; +8.1% excluyendo TC)

### Utilidad Neta

**\$118.749 M**

(vs Pérdida de \$77,668 M T/T)



### Financieros

- **Ingresos Operacionales:** Crecimiento de ventas en ML: Uru +4.7% y Arg +372.7%; y sólido desempeño inmobiliario en Colombia (+19.7%)
- **Utilidad bruta:** -12.7% a 25.4% de margen impulsado por Colombia (+7.7%) debido a un mayor costo en la base por la reubicación de la sede de la industria y compensado por el efecto de TC
- **EBITDA recurrente<sup>3</sup>:** -1.9% impulsado por Uruguay (+5.1%, +128 pb en margen)
- **Utilidad neta** generada por los resultados de Colombia y Uruguay y una menor base de impuestos y estructura de gastos



### Inversión & expansión

- **Inversiones por \$103,476 M en 4T23**  
76% en expansión<sup>4</sup>
- **Expansión 12 meses: 56 tiendas<sup>4</sup>**  
(Col 49, Uru 4, Arg 3)
- **Colombia: 17 tiendas** (6 Éxito, 2 Carulla, 4 Surtimax, 4 Surtimayorista, 1 Super Inter)  
**Uruguay: 2 Devoto Express**



**656 tiendas (+19 T/T)**

1.06 M m<sup>2</sup> (+0.6%)



### Operacionales

- **Omnicanal en 4T23:**
  - **5% crecimiento**
  - **10.6% participación** (+0.6 p.p. vs 2022)  
(Col 12.5%, Uru 3.2% y Arg 3.1%)
- **Contribución de los formatos innovadores**
  - **Colombia: 42.3%** (+0.1 p.p. YoY)
  - **Consolidated: 46.4%** (+6.2 p.p. YoY)
- **Mayores ingresos inmobiliarios de rentas y honorarios administrativos en Colombia (+20.3%)**



Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto TC de -11,5% en Ingresos operacionales y -9,3% en EBITDA recurrente en 4T23. (2) Excluidos efectos de TC y calendario. (3) EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (4) Expansión en los últimos años por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Utilidad Neta creció 27.2%  
a pesar de tasas más altas, inflación y efecto de la  
participación de Tuya.

## Hechos destacados consolidados<sup>1</sup> 2023

**Ingresos Operacionales**  
**\$21,1 B**

(+2.4% A/A, +8.7% excluyendo TC)

**VMM<sup>2</sup>**  
**+6.4%**

**EBITDA Recurrente<sup>3</sup>**  
**\$1,638.419 M**

(-1.4%, 7.8% margen; +0.8% excluyendo TC)

**Utilidad Neta**  
**\$125.998 M**

(+27.2% vs \$99,072 M 2022)



### Financieros

- **Ingresos Operacionales:** Ventas internacionales crecieron por encima de inflación (ML) y sólido negocio inmobiliario en Colombia (+15.2%)
- **Utilidad bruta:** +3.6% a 25.7% margen (+28 pb) impulsado por Uruguay (+79 pb) y Colombia (+32 pb) por estrategias comerciales asertivas y control de costos
- **EBITDA recurrente<sup>3</sup>:** Ganancia de margen en Uruguay (+76 pb) y Argentina (+36 pb); +2.4% excluyendo impuesto operativo a nivel consolidado
- **Utilidad Neta** impulsada por operacionales internacionales y una menor base de impuestos
- **Mejor capital de trabajo** (inventarios -6.2 días) y **generación de caja de \$123,000 M**



### Inversión & expansión

- **Inversiones por \$522,023 M en 2023**  
70% en expansión<sup>4</sup>
- **Expansión 12 meses : 56 tiendas<sup>4</sup>**  
(Col 49, Uru 4, Arg 3)
- **Colombia: 49 tiendas** (7 Éxito, 7 Carulla, 14 Surtimax, 3 Super Inter y 18 Surtimayorista)  
**Uruguay: 4** (2 Devoto SM y 2 Devoto Express)  
**Argentina: 3** (1 Hiper y 2 Mini Libertad)

**656 tiendas (+56 en 2023)**



(Col 522, Uru 98, Arg 36)  
1.06 M m<sup>2</sup> (+2.2%)



### Operacionales

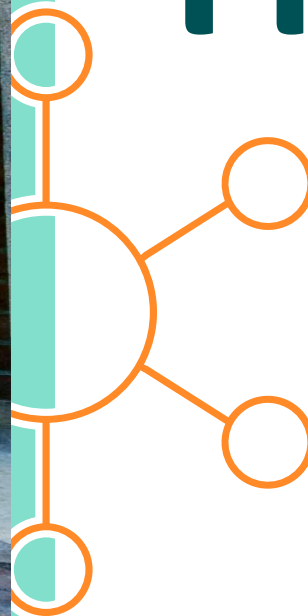
- **Omnicanal en 2023:**
  - **10.3% crecimiento**
  - **10.1% participación** (+0.3 p.p. vs 2022)  
(Col 12.7%, Uru 2.7% and Arg 3.6%)
- **Contribución de formatos innovadores**
  - **Colombia** 42.2% (+0.6 p.p. A/A)
  - **Consolidado** 44.4% (+2.4 p.p. A/A)
- **Mayores ingresos inmobiliarios de rentas y honorarios administrativos :** +11.6% y +18.6% a nivel consolidado y de Colombia respectivamente

grupo **éxito**

Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de -5,7% en Ingresos Op y -2,2% en EBITDA recurrente durante 2023. (2) Excluyendo efectos de TC y de calendario. (3) EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (4) Expansión en los últimos años por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.



# Resultados Financieros



# Argentina y Uruguay crecieron sus Ingresos operacionales anuales por encima de la inflación (en ML), mientras que Colombia reflejó una desaceleración del consumo

## Desempeño de los ingresos operacionales

### Colombia

in COP M	4Q23	4Q22	% Var
Ventas netas	4,264,591	4,279,221	(0.3%)
Otros Ingresos Operacionales	232,613	216,468	7.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,497,204</b>	<b>4,495,689</b>	<b>0.0%</b>

in COP M	FY23	FY22	% Var
Ventas netas	15,018,909	14,517,395	3.5%
Otros Ingresos Operacionales	816,085	762,273	7.1%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>15,834,994</b>	<b>15,279,668</b>	<b>3.6%</b>

### Uruguay

4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
1,058,282	1,148,313	(7.8%)	4.7%
14,802	14,014	5.6%	20.0%
<b>1,073,084</b>	<b>1,162,327</b>	<b>(7.7%)</b>	<b>4.9%</b>

FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
4,193,328	3,553,925	18.0%	9.9%
42,014	36,598	14.8%	6.9%
<b>4,235,342</b>	<b>3,590,523</b>	<b>18.0%</b>	<b>9.8%</b>

### Argentina

4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
(147,054)	520,647	(128.2%)	372.7%
(7,558)	18,531	(140.8%)	582.7%
<b>(154,612)</b>	<b>539,178</b>	<b>(128.7%)</b>	<b>380.0%</b>

FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
1,014,898	1,683,717	(39.7%)	246.3%
37,908	66,998	(43.4%)	225.1%
<b>1,052,806</b>	<b>1,750,715</b>	<b>(39.9%)</b>	<b>245.5%</b>

### Consolidado

4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
5,175,618	5,947,643	(13.0%)	(1.6%)
239,718	249,003	(3.7%)	5.3%
<b>5,415,336</b>	<b>6,196,646</b>	<b>(12.6%)</b>	<b>(1.3%)</b>

FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
20,226,311	19,754,076	2.4%	8.6%
895,776	865,597	3.5%	10.2%
<b>21,122,087</b>	<b>20,619,673</b>	<b>2.4%</b>	<b>8.7%</b>

### Colombia

- IPC: 9,28% a diciembre; inflación alimentos: 5%; las ventas al por menor(excl. gasolina y vehículos) disminuyeron 3,2% en el año
- Los ingresos impulsados por el neg inmobiliario (+19,7% en 4T, +15,2% anual), la omnicanalidad (+5,2% en 4T23, +10,1% año), los formatos innovadores (42,2% frente a 41,6% en 2022) y los alimentos (+3,0% en 4T23, +7,6% en 2023). No alimentos (-7,2% 4T, -5,2% 2023I) afectado por la caída del crédito, la confianza de los consumidores y 2 días sin IVA en base.
- Éxito: impulsado por frescos (+8,1%), gran consumo (+6,3%) y afectado por electro (-8,8%)
- Carulla: la de mejor comportamiento en 2023 impulsada por alimentos (+13,8%) y omnicanal (+49,7%)
- Low-cost y Otros: afectados por el menor acceso de los consumidores al crédito y por el comportamiento de los clientes institucionales.

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

### Uruguay

- IPC 5,11% a/a
- Ventas totales y VMM en ML: 4,7%, 3,0% 4T; 9,9%, 8,9% en 2023
- Crecimiento de los ingresos a pesar de la sequía, la mayor base de Punta del Este y la salida de consumo hacia Argentina

### Argentina

- IPC 211,4% en 2023
- Resultados en pesos impactados por TC de -106% en 4T23 y -82.6% en 2023
- Ventas totales y VMM en ML: 372,7%, 350,7% 4T; 246,3%, 214% 2023
- Las ventas aumentaron por encima de la inflación, impulsadas por las compras anticipadas para cubrir la devaluación y una mayor participación del formato C&C en las ventas totales (17,3% en 2023)
- El negocio inmobiliario creció 225.1% en ML y reflejó altos niveles de ocupación (94%)



Notas: Datos en COP incluyen un efecto FX de -12% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente en 4T23 y 7,4% en FY23 y -106,3% y -82,6% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. SSS en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y excluyen el efecto calendario de -0,7% en Colombia (-0,8% en Éxito, -0,3% en Carulla y -0,5% en segmentos LC), -0,4% en Uruguay y -1,3% en Argentina en 4T23. (1) Segmento incluye Ventas al detal de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por COP \$49,4 durante 2023.12



# Aumento de participación en las ventas de Colombia (42.2%, +60 pb A/A)

# Desempeño de los Formatos innovadores en 2023



## Hipers



- Experiencia innovadora
- Nueva generación de hipermercados
- Experiencia Omnicanal

**32 tiendas** (incluidas en **207** tiendas Éxito)

**Participación en las  
ventas de la marca Éxito**

**36%**  
(+133 pb vs 2022)

**Incremento en ventas vs.  
tiendas regulares** +24.4 p.p. después de 24  
meses

## Supers



- 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

**31 tiendas** (incluidas en **112** tiendas Carulla)

**Participación en las ventas  
de la marca Carulla**

**63 %**  
(+137 pb vs 2022)

**Incremento en ventas vs.  
tiendas regulares** +13.9 p.p. después de 24  
meses

grupo **éxito**

# Surtimayorista, Aliados y Misurtii: Orientado y en asociación con el mercado tradicional

## Desempeño de los Formatos innovadores en 2023



Cash and Carry de proximidad



18 tiendas abiertas en 2023 (+8,925 m<sup>2</sup>)

Strategic partners



Misurtii



### 64 tiendas

Participación 5.4% (+23 pb, sobre las ventas de Colombia A/A) en las ventas

Incremento en las ventas vs. tiendas regulares 2.2x después de 24 meses

### 2,430 aliados (+1,300 A/A)

Ventas de \$233,000 M +1.6% A/A

### 34,000 clientes registrados

\$79,000 M En ventas




+168,000 Pedidos en 2023 grupo éxito



Participación omnicanal sobre las ventas (+70 pb al 12.7% A/A), impulsada por una sólida tendencia de ventas de alimentos (+22%, 11.9% participación sobre las ventas)

# Desempeño Omnicanal<sup>1</sup>

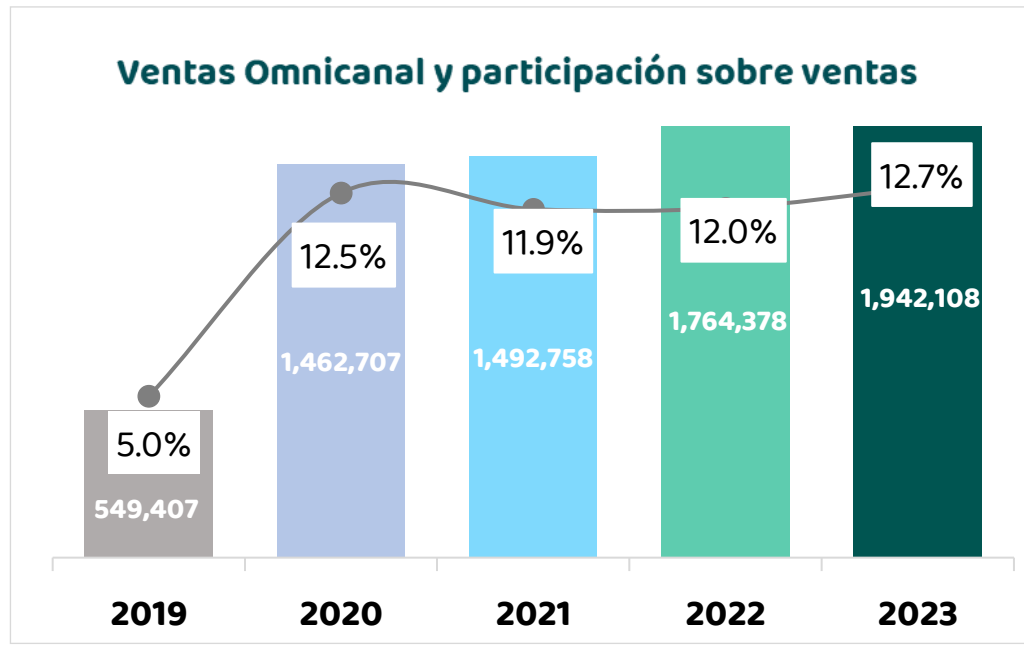


**2023** **\$1.9 B** En ventas (+10.1%)  **19.3 M** Pedidos (+44%)  **12.7%** Participación sobre las ventas  **+22%** Ventas de alimentos (11.9% participación)

## Hechos destacados



- **12.7% participación en las ventas**, a pesar de dos días sin IVA en la base impactando no alimentos (-7%)
- **Marketplace: +15.3%** en 2023, **28%** participación en las ventas omnicanal de no alimentos (GMV)
- **Apps: \$45,000 M (+34%) en 4T;** **\$142,000 M (+57%) en ventas en 2023**



**4T23** **\$543,000 M** En ventas (+5.2%) **12.5%** Participación en las ventas

(1) Include .com, marketplace, home delivery, Shop&Go, Click&Collect, digital catalogues and B2B virtual

Negocio Inmobiliario: principal negocio para monetizar el tráfico con sólida contribución a los márgenes

## Monetización de activos y tráfico en 2023



### Negocio inmobiliario



El negocio complementario más importante y contribuyente a los márgenes

**794,000 m2 de área bruta arrendable**  
(33 activos)

**Tasa de ocupación 97.6%**  
(vs. 96.4% A/A)

**Ingresos por arrendamientos y tasas administrativas** (+11.6% consol, +18.6 Col en 2023)

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

Guaranteed income from leases and stable cash flow



- ✓ 17 activos
- ✓ 561,000 m2 de área arrendable (71% participación)
- ✓ 98.6% tasa de ocupación

**Operador líder de centros comerciales**

En millones de pesos	4Q23	4Q22	% Var	FY23	FY22	% Var
Ingresos	113,952	95,907	18.8%	398,806	344,920	15.6%
EBITDA Recurrente	87,158	71,952	21.1%	265,852	220,344	20.7%
Margen EBITDA Recurrente	76.5%	75.0%	146 bps	66.7%	63.9%	278 bps

**VM aumentó ingresos en 18.8% y 15.6% en 4T23 y 2023 respectivamente y el EBITDA recurrente aumentó 21.1% and 20.7%, respectivamente, a nivel consolidado en 2023**





# Puntos Colombia: Sólido crecimiento y posicionamiento

## # 1 en Poder de marca según Kantar



7 M

Clientes activos (+10.7%  
A/A)



\$ 172,000 M

Redimidos

## Presente en 1/3 de los hogares

- **Lanzamiento de Puntos Pay en la app:** transferencia de puntos, pagos QR y acumulación o canje de puntos
- **Calificado #1** como la mejor tienda de Marketplace por Vtex
- Lanzamiento del **negocio de Servicios de Medios**
- **224 marcas corporativas (emisión/redención de puntos)**

Note: TUYA and Puntos Colombia are 50/50 JV's with Bancolombia.

## TUYA: Actividades de gestión de riesgos para proteger los fundamentales, en línea con el sector bancario

## 1.6 M tarjetas emitidas



\$3.3 B

Portafolio de créditos



AAA rating

Otorgado por 13 años consecutivos

FitchRatings

- 12% participación sobre las ventas de la Compañía en Colombia
- Niveles de provisiones y cobertura de riesgos

Tuya



# El negocio inmobiliario en Colombia y la dilución de gastos en Uruguay generaron ganancias en el margen EBITDA recurrente de 106 pb en el 4T23

## Desempeño operacional por país

in COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidated			
	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>	<i>23.0%</i>	<i>21.7%</i>	<i>132 bps</i>	<i>35.5%</i>	<i>35.3%</i>	<i>23 bps</i>		<i>27.6%</i>	<i>34.9%</i>	<i>(731) bps</i>		<i>25.4%</i>	<i>25.4%</i>	<i>(4) bps</i>	
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>	<i>(17.1%)</i>	<i>(15.9%)</i>	<i>(126) 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>		<i>(18.6%)</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>79 bps</i>	
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>	<i>5.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>5 bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>7.4%</i>	<i>126 bps</i>		<i>(6.6%)</i>	<i>4.9%</i>	<i>(1,149) bps</i>		<i>6.8%</i>	<i>6.1%</i>	<i>75 bps</i>	
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>	<i>9.1%</i>	<i>8.8%</i>	<i>29 bps</i>	<i>10.5%</i>	<i>9.3%</i>	<i>128 bps</i>		<i>(4.0%)</i>	<i>6.5%</i>	<i>(1,043) bps</i>		<i>9.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>106 bps</i>	

in COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidated			
	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>	<i>22.5%</i>	<i>22.2%</i>	<i>32 bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.8%</i>	<i>79 bps</i>		<i>34.3%</i>	<i>34.5%</i>	<i>(27) bps</i>		<i>25.7%</i>	<i>25.4%</i>	<i>28 bps</i>	
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>	<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>(31.6%)</i>	<i>19 bps</i>		<i>(21.1%)</i>	<i>(20.3%)</i>	<i>(78) bps</i>	
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>	<i>7.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(87) bps</i>	<i>10.7%</i>	<i>9.9%</i>	<i>76 bps</i>		<i>4.7%</i>	<i>4.3%</i>	<i>36 bps</i>		<i>7.8%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(31) bps</i>	

### Colombia

- **GP:** sólido crecimiento de los ingresos inmobiliarios recurrentes (20,3% en el 4T; 18,6% en 2023) y una mayor base por la reubicación de la industria
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** Costos y planes de eficiencia fueron compensados por el menor consumo, las presiones inflacionarias y los mayores impuestos operativos<sup>2</sup>

### Uruguay

- **GP:** buen desempeño durante el 1S23 y eficiencias por un estricto control a pesar de menores niveles de consumo en el 2S23
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** sólida evolución de las ventas en ML y eficiencias de costos
- Continúa **como la operación más rentable**

### Argentina

- **GP:** mayor participación del formato C&C (17,3%) y sólido crecimiento del real estate (+225,1% A/A en ML)
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** 4T fuertemente impactado por la devaluación, la incertidumbre y las presiones inflacionarias en el costo laboral

Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos en COP incluyen un efecto cambiario de -12% en Uruguay en Ingresos Netos y EBITDA Recurrente en 4T23 y 7,4% en FY23 y -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, depreciación y amortización ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (2) Por cerca de \$66.000 M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.



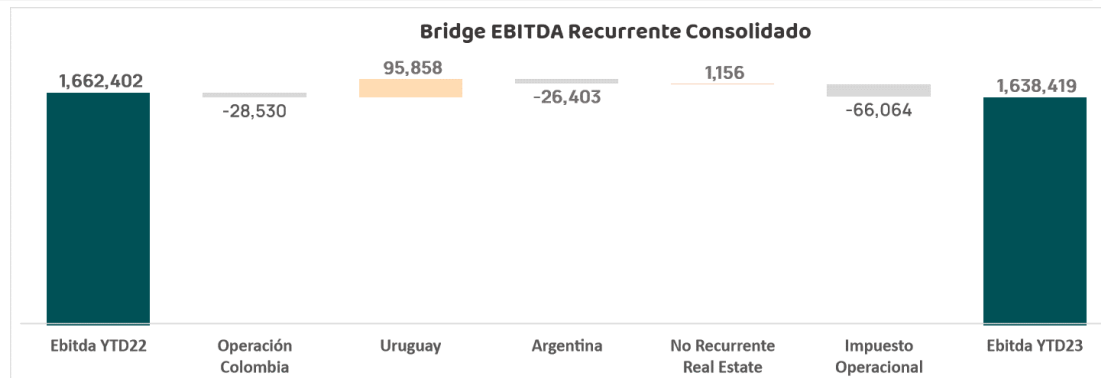
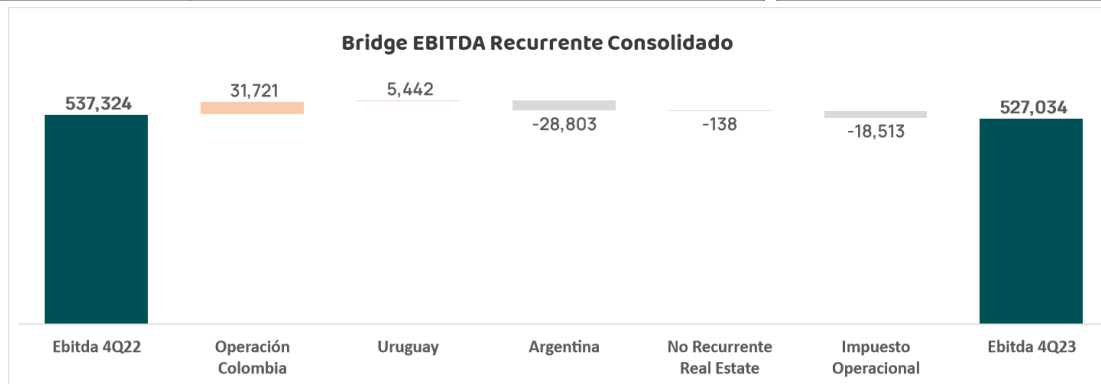
# El control de costos y la eficiencia de gastos compensan la devaluación en Argentina y los impactos macroeconómicos en Colombia

## Desempeño operacional consolidado

in COP M	Consolidated				Consolidated			
	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	5,415,336	6,196,646	(12.6%)	(1.3%)	21,122,087	20,619,673	2.4%	8.7%
Utilidad Bruta	1,373,826	1,574,532	(12.7%)	3.6%	5,426,043	5,239,583	3.6%	12.3%
<i>Margen Bruto</i>	25.4%	25.4%	(4) bps		25.7%	25.4%	28 bps	
Total Gastos	(1,004,741)	(1,198,793)	(16.2%)	1.7%	(4,447,768)	(4,180,509)	6.4%	17.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	(18.6%)	(19.3%)	79 bps		(21.1%)	(20.3%)	(78) bps	
EBITDA Recurrente	527,034	537,324	(1.9%)	8.1%	1,638,419	1,662,402	(1.4%)	0.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	9.7%	8.7%	106 bps		7.8%	8.1%	(31) bps	

### Hechos destacados

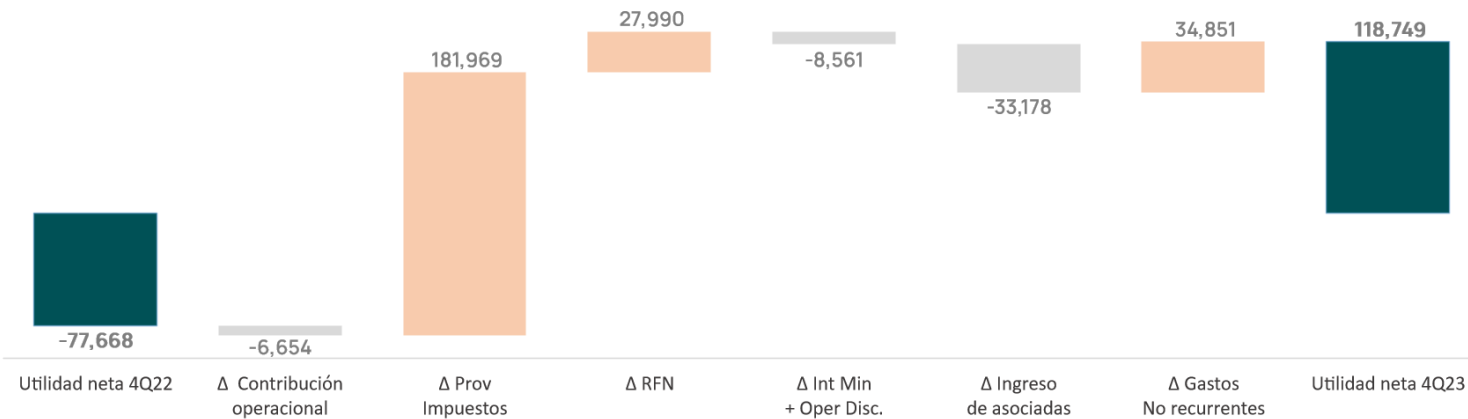
- ✓ Contribución de las estrategias comerciales
- ✓ Sólido negocio inmobiliario
- ✓ Planes de acción claros para controlar los gastos
- ✓ EBITDA recurrente CAGR 3 años +8,8%
- ✓ Todos los países tuvieron un buen desempeño a pesar del bajo consumo y los mayores impuestos operacionales<sup>1</sup> en Colombia, la fuerte devaluación en Argentina y las presiones inflacionarias en los gastos en toda la región.
- ✓ El EBITDA recurrente creció 2,4% excluyendo el efecto del impuesto operacional a nivel consolidado (-2,1% en Colombia)



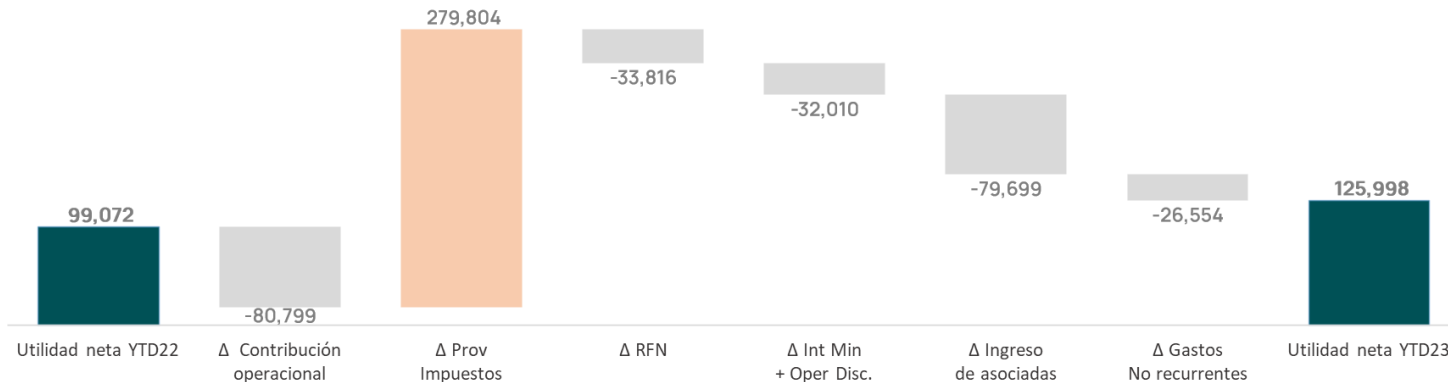
Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de -11,5% y -5,7% en Ingresos Netos en 4T23 y FY23, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente. (1) Mayor impuesto de operación por COP \$66.000 M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

# Utilidad Neta de \$118,749 M en 4T23 y un crecimiento de 27.2% en 2023

4Q23 Variación del Resultado Neto



YTD Variación del Resultado Neto



## Utilidad Neta

### Hechos destacados

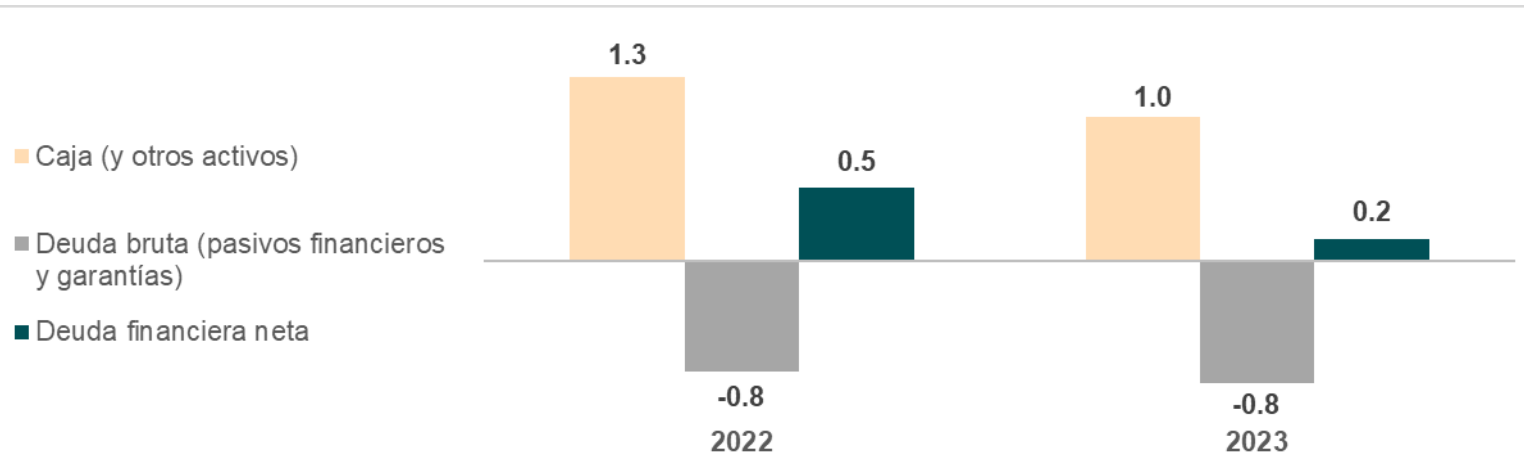
- **Utilidad Neta 4T23 de \$118,749 M por:**
  - Contribución operativa de Colombia y Uruguay
  - Una mayor base de impuesto diferido en Colombia
  - Mejor desempeño financiero en Argentina
  - Menores gastos no recurrentes en Colombia
  - Efecto negativo de la participación en las utilidades de Tuya
- **Utilidad Neta 2023 de \$125,998 M por:**
  - Una mayor base de impuesto diferido 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 en la utilidades de Tuya

Nota: Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y tipo de cambio de -11,5% y -5,7% en Ingresos Netos en el 4T23 y FY23, y -9,3% y -2,2% en EBITDA recurrente, respectivamente. (1) El Banco Central redujo la tasa repo en Colombia en 25 pbs a 13% durante el 4T23 (vs.10% en el 3T22 y 12% en el 4T22).



## Generación de caja por \$123,000 M por -6.2 días de inventarios y menores cuentas por cobrar

## 4T/2023 Deuda y caja a nivel holding<sup>1</sup>



### Hechos destacados del endeudamiento y caja

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

- **Menores inventarios** (6.2 días A/A, por valor aprox de \$126,000 M)
- **Generación de caja** por mejora en cuentas por cobrar y a pesar de una disminución de las ventas y del incremento en la **participación en Disco del 6.66%** con una inversión por \$124,000 M
- **Deuda bruta** reflejó presiones por mayores tasas repo<sup>3</sup>

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>

Nota: Números expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales. (2) Flujo de efectivo libre (FCF) = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades operativas + Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión + Variación de cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamiento pagados + Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones para los últimos 12 M por cada línea); el flujo de caja ha sido re expresado para alinearlo con los estados financieros. (3) La tasa repo del Banco Central se redujo 25 pb a 13% durante el 4T23 en Colombia (vs.10% en el 3T22 y 12% en el 4T22).

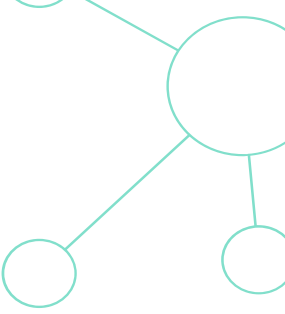


# Conclusiones

- **Grupo Calleja** se convirtió en el mayor Accionista y controlante de Grupo Éxito – **la oferta pública de adquisición alcanzó el 86.8%**.
- Adquisición de una participación minoritaria del 6.66% de Grupo Disco.
- **Ingresos Operacionales** impulsados por las operaciones internacionales (+9.8% en Uruguay y +245.5% en Argentina en ML) y por el negocio inmobiliario en Colombia (+15.2%).
- **Sólidos márgenes de EBITDA recurrente** en Uruguay (10.7%, +76 pb) y en Argentina (4.7%, +36 pb) en 2023.
- **Utilidad Neta** impulsada por la provisión de impuesto de renta compensada por el impacto de los gastos financieros y no recurrentes y la participación de las utilidades de TUYA.
- **Mejora en capital de trabajo:** disminución de 6.2 días en inventarios y una **saludable generación de caja** de **\$123,000 M.**
- **Expansión de formatos clave (+56 tiendas), Viva Malls** (+15.6% de Ingresos en 2023), **Aliados** (2,430 socios) y **Mi Surtii** (ventas +37%)
- **Propuesta de dividendos** de \$50.49 por acción (52% distribuido sobre la utilidad)



# Anexos



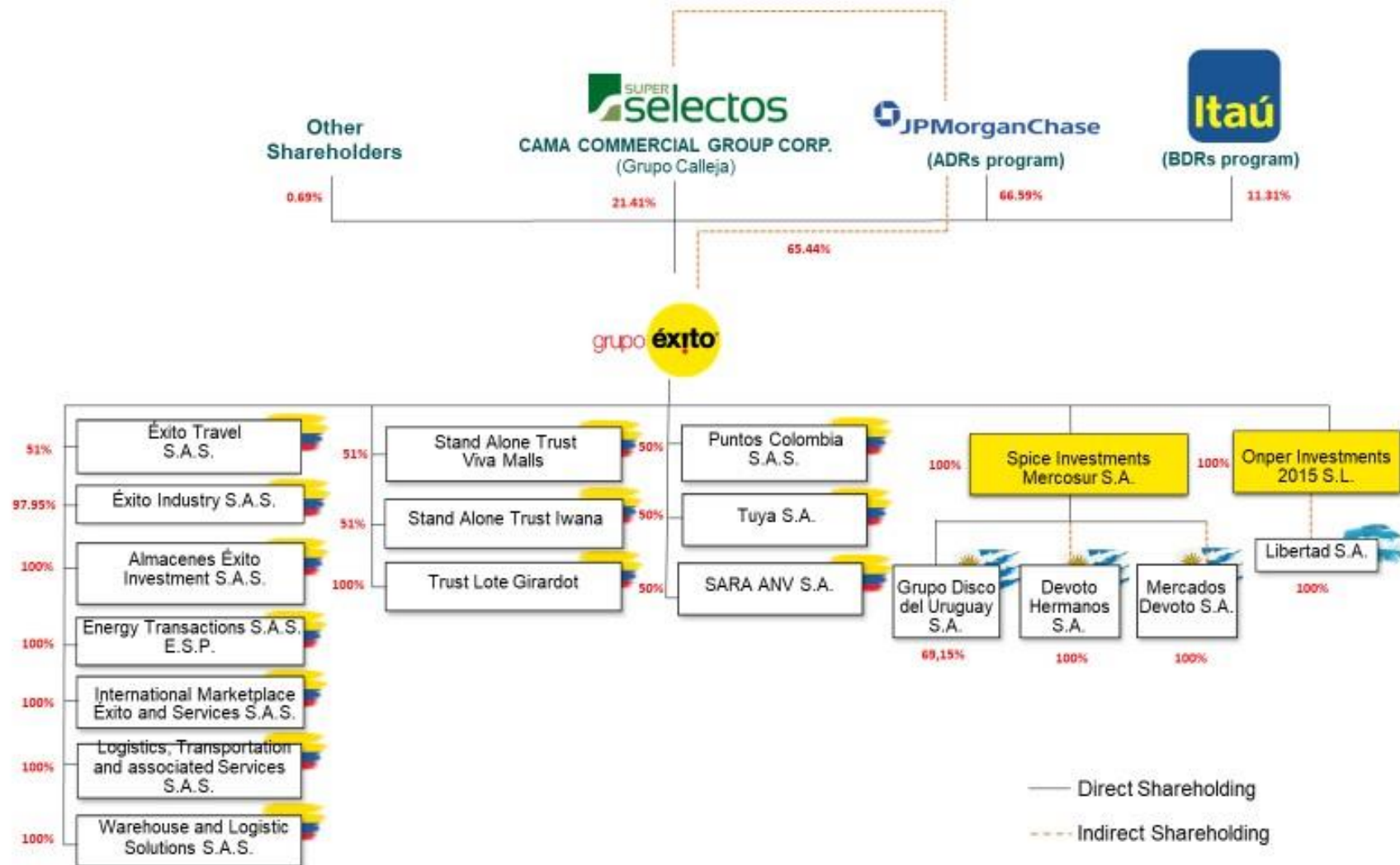
## Notas:

- Los números están 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.

## Glosario:

- **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 alinearlo con los estados financieros.
- **GLA:** Gross Leasable Area.
- **(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

# Estructura de propiedad





# Estado de Resultados Consolidados

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, 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.

# Estado de Resultados por país

## Colombia

in COP M	4Q23	4Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	4,497,204	4,495,689	0.0%
Utilidad Bruta	1,035,505	975,975	6.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.0%</i>	<i>21.7%</i>	<i>132 bps</i>
Total Gastos	(769,682)	(712,669)	8.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.1%)</i>	<i>(15.9%)</i>	<i>(126) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente	265,823	263,306	1.0%
<i>Margen ROI</i>	<i>5.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>5 bps</i>
EBITDA Recurrente	407,940	394,693	3.4%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.1%</i>	<i>8.8%</i>	<i>29 bps</i>

## Uruguay

	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	1,073,084	1,162,327	(7.7%)	4.9%
Utilidad Bruta	381,033	409,992	(7.1%)	5.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>35.5%</i>	<i>35.3%</i>	<i>23 bps</i>	
Total Gastos	(288,023)	(323,916)	(11.1%)	1.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(26.8%)</i>	<i>(27.9%)</i>	<i>103 bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	93,010	86,076	8.1%	22.7%
<i>Margen ROI</i>	<i>8.7%</i>	<i>7.4%</i>	<i>126 bps</i>	
EBITDA Recurrente	112,986	107,544	5.1%	19.3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.5%</i>	<i>9.3%</i>	<i>128 bps</i>	

## Argentina

	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	(154,612)	539,178	(128.7%)	380.0%
Utilidad Bruta	(42,712)	188,389	(122.7%)	279.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>27.6%</i>	<i>34.9%</i>	<i>(731) bps</i>	
Total Gastos	52,964	(162,208)	NA	446.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(34.3%)</i>	<i>(30.1%)</i>	<i>(417) bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	10,252	26,181	(60.8%)	755.4%
<i>Margen ROI</i>	<i>(6.6%)</i>	<i>4.9%</i>	<i>(1,149) bps</i>	
EBITDA Recurrente	6,108	34,911	(82.5%)	NA
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>(4.0%)</i>	<i>6.5%</i>	<i>(1,043) bps</i>	

## Consolidated

	4Q23	4Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	5,415,336	6,196,646	(12.6%)	(1.3%)
Utilidad Bruta	1,373,826	1,574,532	(12.7%)	3.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.4%</i>	<i>25.4%</i>	<i>(4) bps</i>	
Total Gastos	(1,004,741)	(1,198,793)	(16.2%)	1.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.6%)</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>79 bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	369,085	375,739	(1.8%)	
<i>Margen ROI</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.1%</i>	<i>75 bps</i>	
EBITDA Recurrente	527,034	537,324	(1.9%)	8.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>106 bps</i>	

in COP M	FY23	FY22	% Var
Total Ingresos Operacionales	15,834,994	15,279,668	3.6%
Utilidad Bruta	3,558,757	3,385,817	5.1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.5%</i>	<i>22.2%</i>	<i>32 bps</i>
Total Gastos	(2,977,696)	(2,661,672)	11.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.8%)</i>	<i>(17.4%)</i>	<i>(138) bps</i>
EBITDA Recurrente	1,137,730	1,230,861	(7.6%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(87) bps</i>

	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	4,235,342	3,590,523	18.0%	9.8%
Utilidad Bruta	1,506,654	1,249,056	20.6%	12.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.8%</i>	<i>79 bps</i>	
Total Gastos	(1,139,440)	(965,710)	18.0%	9.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(26.9%)</i>	<i>(26.9%)</i>	<i>(1) bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	451,389	355,531	27.0%	18.2%
<i>Margen ROI</i>	<i>10.7%</i>	<i>9.9%</i>	<i>76 bps</i>	

	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	1,052,806	1,750,715	(39.9%)	245.5%
Utilidad Bruta	360,632	604,403	(40.3%)	242.8%
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.3%</i>	<i>34.5%</i>	<i>(27) bps</i>	
Total Gastos	(330,632)	(553,127)	(40.2%)	243.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(31.4%)</i>	<i>(31.6%)</i>	<i>19 bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	49,300	75,703	(34.9%)	274.1%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.3%</i>	<i>36 bps</i>	

	FY23	FY22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	21,122,087	20,619,673	2.4%	8.7%
Utilidad Bruta	5,426,043	5,239,583	3.6%	12.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.7%</i>	<i>25.4%</i>	<i>28 bps</i>	
Total Gastos	(4,447,768)	(4,180,509)	6.4%	17.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(21.1%)</i>	<i>(20.3%)</i>	<i>(78) bps</i>	
Utilidad Operacional Recurrente	1,638,419	1,662,402	(1.4%)	0.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(31) 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.

# 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 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.

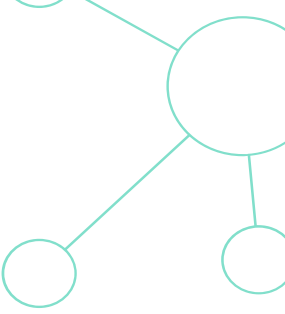


# Balance General Consolidado

in COP M	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<b>Assets</b>	<b>16,339,761</b>	<b>18,183,289</b>	<b>(10.1%)</b>
<b>Current assets</b>	<b>5,283,091</b>	<b>5,947,863</b>	<b>(11.2%)</b>
Cash & Cash Equivalents	1,508,205	1,733,673	(13.0%)
Inventories	2,437,403	2,770,443	(12.0%)
Accounts receivable	704,931	779,355	(9.5%)
Assets for taxes	524,027	509,884	2.8%
Assets held for sale	12,413	21,800	(43.1%)
Others	96,112	132,708	(27.6%)
<b>Non-current assets</b>	<b>11,056,670</b>	<b>12,235,426</b>	<b>(9.6%)</b>
Goodwill	3,080,622	3,484,303	(11.6%)
Other intangible assets	366,369	424,680	(13.7%)
Property, plant and equipment	4,069,765	4,474,280	(9.0%)
Investment properties	1,653,345	1,841,228	(10.2%)
Right of Use	1,361,253	1,443,469	(5.7%)
Investments in associates and JVs	232,558	300,021	(22.5%)
Deferred tax asset	197,692	142,589	38.6%
Assets for taxes	-	-	0.0%
Others	95,066	124,856	(23.9%)

in COP M	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<b>Liabilities</b>	<b>8,917,952</b>	<b>9,748,843</b>	<b>(8.5%)</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>7,144,623</b>	<b>7,415,394</b>	<b>(3.7%)</b>
Trade payables	5,248,777	5,651,303	(7.1%)
Lease liabilities	282,180	263,175	7.2%
Borrowing-short term	1,029,394	915,604	12.4%
Other financial liabilities	139,810	136,223	2.6%
Liabilities held for sale	-	-	0.0%
Liabilities for taxes	107,331	109,726	(2.2%)
Others	337,131	339,363	(0.7%)
<b>Non-current liabilities</b>	<b>1,773,329</b>	<b>2,333,449</b>	<b>(24.0%)</b>
Trade payables	37,349	70,472	(47.0%)
Lease liabilities	1,285,779	1,392,780	(7.7%)
Borrowing-long Term	236,811	539,980	(56.1%)
Other provisions	11,630	15,254	(23.8%)
Deferred tax liability	156,098	277,713	(43.8%)
Liabilities for taxes	8,091	2,749	N/A
Others	37,571	34,501	8.9%
<b>Shareholder's equity</b>	<b>7,421,809</b>	<b>8,434,446</b>	<b>(12.0%)</b>

# 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>

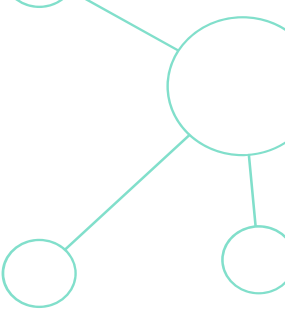
# Estado de resultados a nivel Holding(1)

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 Results without Colombia subsidiaries Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other non-recurring operational income (expense).



# Balance general a nivel Holding <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%

en millones de pesos colombianos	Dec 2023	Dec 2022	Var %
<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>

(1) Holding: Almacenes Éxito Results without Colombia subsidiaries.

# Deuda por país y vencimiento

## Deuda neta por país

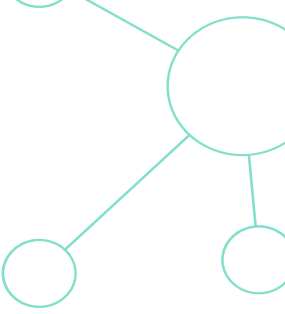
31 Dic de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	728,269	715,613	453,591	-	1,169,204
Deuda de largo plazo	236,811	236,811	-	-	236,811
<b>Total deuda bruta (1) (2)</b>	<b>965,080</b>	<b>952,424</b>	<b>453,591</b>	-	<b>1,406,015</b>
<b>Deuda Neta</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 valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda al nominal.

# Tiendas y área de ventas



<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
<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>
--------------	------------	------------------



# 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%

Note: Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other non-recurring operational income (expense). Data in COP includes a -12% FX effect in Uruguay at Net Revenue and at Recurring EBITDA in 4Q23 and 7.4% in FY23 and -106% and -82.6% in Argentina, respectively, calculated with the closing exchange rate. FX impacts are calculated as a devaluation between currencies resulting in a percentage. Percentages represent relative proportions, and as such they cannot be directly added or subtracted from each other because they are not absolute numeric values.

# Reconciliación de Cuentas

## 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 Cor	(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>

# Reconciliación de Cuentas

## Ingresos recurrentes del negocio inmobiliario en Colombia

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 administracion 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 Operacionales y EBITDA recurrente de Viva Mall en Colombia

en millones de pesos colombianos	4Q23	4Q22	FY23	FY22
Utilidad Operacional (EBIT)	70,893	60,073	206,236	165,322
(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>



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

## Omnicliente



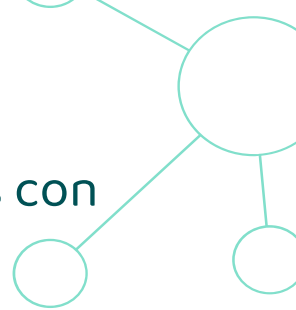
### Nuestros empleados

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 minutos</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
- Respaldar 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)



