



Resultados Financieros 3T23 Grupo Éxito

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". 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 segregación
- Estrategia ASG
- Hechos destacados del trimestre
- Desempeño financiero
- Conclusiones y sesión de P&R

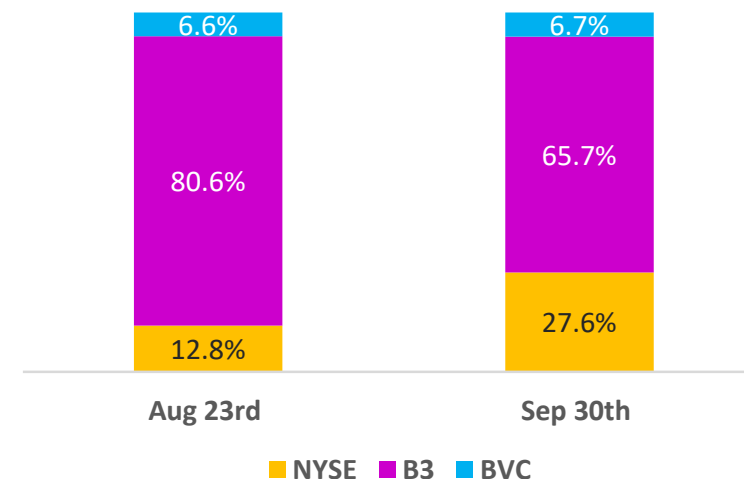
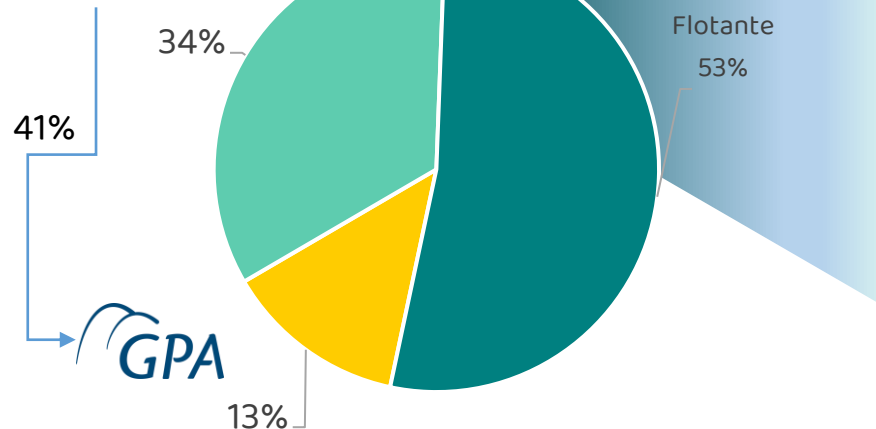


Resultado de la segregación

Estructura accionaria y detalle de composición por mercado post segregación



GROUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ



Beneficios post-segregación

- Flotante de Grupo Éxito **aumentó a ~53%**
- Base de accionistas¹ aumentó a **aprox 53,000** distribuidos en **3 mercados**
- **Flotante** fue inicialmente distribuido **principalmente a BDR's**, sin embargo, los **ADR's** **aumentaron su participación a 28%** desde el 13%
- **Grupo Éxito, la única Compañía colombiana listada en tres mercados**

(1) Estructura de capital al 30 de septiembre de 2023; 1 BDR representa 4 acciones ordinarias y 1 ADR representa 8 acciones ordinarias.



Estrategia de sostenibilidad

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

Estrategia ASG 9M23



Zero Malnutrition

Cero desnutrición

- Lactatón, la campaña de lactancia materna del Grupo Éxito fue tendencia #1 en X (Twitter).
- La Compañía llevó a cabo su XX Premio Anual de Nutrición Infantil, en donde reconoció el trabajo conjunto realizado con diversas organizaciones para mejorar las condiciones de nutrición infantil en el país.
- Grupo Éxito celebró el 20 aniversario de "Goticas" el programa en el que empleados, socios y clientes donaron para financiar la Fundación Éxito



My Planet

Mi Planeta

- ICONTEC ratificó a Carulla Fresh Market, como marca Carbono Neutro por 4to año.
- En alianza con Garnier y Fundación Éxito, movilizamos a nuestros empleados a favor del voluntariado para sembrar manglares y limpiar playas.



Sustainable Trade

Comercio sostenible

- La marca "Paissana", lanzada para ayudar al proceso de paz en comunidades vulnerables, celebró un acuerdo con FENALCO (Federación Nacional de Comercio de Colombia) para promocionar sus productos dentro del sector retail.
- El 98% de nuestros proveedores de marcas propias de productos de gran consumo han sido auditados para determinar su cumplimiento de la gestión ambiental y los derechos humanos.



Governance & Integrity

Somos íntegros

- Grupo Éxito se ubicó en el séptimo lugar como la empresa colombiana con los más altos estándares de reputación, se ubicó como el 1er minorista del país y nuestro CEO se ubicó como el 5to líder más reconocido, según MERCO.
- 15 internos post-penados se graduaron de nuestros programas de formación en gastronomía y emprendimiento conocidos como "Segundas Oportunidades".



Our people

Nuestra gente

- Celebramos el mes de la diversidad con beneficios para los colaboradores y el día internacional del "Braille".
- Grupo Éxito trabajó temas relacionados con el cuidado, la empatía, el respeto y la identidad dentro del contexto laboral.



Healthy Lifestyle

Vida sana

- La Compañía continuó promoviendo espacios saludables para los colaboradores e implementó "Muévete por tu salud" en 3 ciudades, además de incentivar actividades como alimentación saludable, actividad física y cuidado de la salud mental

Hechos destacados del trimestre



Los resultados del 3T23 reflejaron el desempeño positivo de las operaciones internacionales parcialmente compensado por las dificultades macroeconómicas en Colombia y Argentina y efectos inflacionarios en las estructuras de costos y gastos.

Hechos destacados consolidados¹ 2T23

Ingresos Operacionales

\$5.1 B

VMM²

+5.6% 3T23

+8.6% 9M23

(+0.5%, impactados por devaluación en Argentina; +9.1% sin efecto de TC)

Utilidad bruta

\$1.28 B

(-1.8% 3T23, 24.9% margen; +9.9% sin efecto de TC)

EBITDA recurrente³

\$328,709 M

(-17.6% 3T23, 6.4% margen; -13.1% sin efecto de TC)

Pérdida Neta

-\$31,685 M

(Utilidad Neta de \$7,249 9M23)



Financieros



Inversión & expansión



Operacionales



- **Ingresos Operacionales** en 3T23 reflejó un sólido crecimiento de las ventas en Uruguay y Argentina (ambos en ML), y mayores ingresos inmobiliarios (+7.8%) parcialmente compensados por la desaceleración del consumo y mayores tasas de interés que impactaron las ventas no alimentos.
- **Utilidad bruta** en 3T23 reflejó una mayor contribución inmobiliaria compensada por inversión en precio (UB +10.6% en 9M23)
- **EBITDA³ Recurrente** trimestral de \$328.709 M (-17,6% 3T23, -1,2% YTD) reflejó la inversión en precios para impulsar las ventas, las presiones inflacionarias sobre la estructura de gastos en todos los países y los impactos cambiarios negativos.
- La **Pérdida Neta** en 3T23 reflejó provisiones de TUYA, mayores gastos financieros vía tasas de interés y gastos no recurrentes relacionados con el proceso de escisión.

- **Inversiones por \$145,527 M en 3T23** 75% en expansión⁴
- **Expansión de tiendas 12M: 68 tiendas⁴** (Col 54, Uru 7, Arg 7)
- **2 aperturas** (Surtimax and Surtimayorista) y **4 conversiones** a Carulla Express **en Colombia** (+9,894 m²) en 3T23.
- **Adquisición** de 2 tiendas (Devoto) en Uruguay (+836 m²) en el trimestre



643 tiendas

1.06 M m²

- **Sólido desempeño Omnicanal en 3T23:**
 - **17.0% crecimiento**
 - **10.7% participación** (+1 p.p. vs 3T22) (Col 13.5%, Uru 2.5% and Arg 4.0%)
- **Formatos innovadores principalmente Wow y Fresh Market** incrementaron participación en las ventas de Colombia a 42% (+0.3 p.p. vs 3T22); a 43.4% a nivel consolidado.
- **El negocio inmobiliario** registró mayores ingresos en 3T23 por alquileres y gastos de administración (+7,8% consol, +16,5% Col).

Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% y -2,5% a Ingresos Op en 3T23 y 9M23, y -5,2% y 1,4% a EBITDA recurrente, respectivamente). (2) Excluidos efectos 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.

Resultados Financieros



Las operaciones internacionales aumentaron las ventas por encima de la inflación local, mientras que Colombia reflejó la desaceleración del consumo

Resultados de ingresos operacionales

Colombia

in COP M	3Q23	3Q22	% Var
Ventas netas	3,618,518	3,534,482	2.4%
Otros Ingresos Operacionales	195,754	172,118	13.7%
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%

in COP M	9M23	9M22	% Var
Ventas netas	10,754,318	10,238,174	5.0%
Otros Ingresos Operacionales	583,472	545,805	6.9%
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%

Uruguay

3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
936,993	872,514	7.4%	8.7%
8,865	8,856	0.1%	1.3%
945,858	881,370	7.3%	8.6%

9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
3,135,046	2,405,612	30.3%	11.9%
27,212	22,584	20.5%	3.5%
3,162,258	2,428,196	30.2%	11.8%

Argentina

3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
356,605	494,474	(27.9%)	191.1%
14,763	21,876	(32.5%)	172.4%
371,368	516,350	(28.1%)	190.3%

9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
1,161,952	1,163,070	(0.1%)	165.4%
45,466	48,467	(6.2%)	149.2%
1,207,418	1,211,537	(0.3%)	164.7%

Consolidado

3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
4,912,100	4,901,047	0.2%	8.7%
219,377	202,798	8.2%	17.8%
5,131,477	5,103,845	0.5%	9.1%

9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
15,050,693	13,806,433	9.0%	11.7%
656,058	616,594	6.4%	11.2%
15,706,751	14,423,027	8.9%	11.7%

Colombia

- IPC 11% LT-sept, 11,5% inflación de alimentos (la interna estuvo 3,6 p.p. por debajo); Las ventas minoristas (exc. gasolina y vehículos) -4 % a la fecha.
- Sólido desempeño inmobiliario (+16,5% en 3T23; +13,6% 9M23).
- Ventas totales y SSS: **+2,4%, +0,7%** en 3T23 (+5%, +2,8% 9M23) impulsadas por sólido crecimiento omnicanal (+16,8%) y alimentos (+5,6%) a pesar de 3,6 p.p. reducción de precios versus inflación; no alimentos (-5,3%) impactado por un menor crédito y confianza del consumidor.
- Éxito: ventas totales y VMM: +0.2%, -0.8% en 3T23 (+2.4%, +0.6% 9M23), impulsado por frescos (+7.2%) y afectado por la electro (-5.3%).
- Carulla: ventas totales y VMM: +12,8%, +13,5% en 3T23 (15,7%, 16,5% 9M23), marca con mejor desempeño impulsado por alimentos (+14,3%) y omnicanal (+46,2%).
- Bajo costo otros¹: +1,7%, -6,1% en 3T23 (+6,6%, -0,6% 9M23), impactados por el acceso de los consumidores al crédito y el menor ingreso disponible.

Uruguay

- Ventas totales y VMM: +7,4%, +7,7% en ML en 3T23 (+11,9%, 11,2% 9M), crecieron por encima de la inflación (3,9%) y generaron mayor participación de mercado² (+2,3 p.p. a 50,1%), impulsadas por:
 - ✓ 29 tiendas Fresh Market (+8,8%, +80 pb por encima de las tiendas regulares, 57,7% de participación en ventas)
 - ✓ Ventas omnicanal (+4,6%)
 - ✓ Adquisición de 2 supermercados independientes
 - ✓ Efectos negativos de las sequías, una base más alta (Punta del Este) y salida de consumo hacia Argentina

Argentina

- Ventas totales y VMM: -27,9%, +144,7% en ML en 3T23 (-0,1%, +125,9% 9M), crecieron por encima de la inflación (138,3%), impulsadas por un mayor dinamismo comercial post elecciones preliminares
- Resultados en COP materialmente afectados por TC negativo del 75,2%
- Ventas omnicanal (+129%, 4,0% de participación) durante el 3T23
- Formato C&C (11 tiendas MiniMayorista, 18% / ventas) en 3T23
- Neg inmobiliario impulsó otros ingresos (+172,4% en ML) impulsado por altos niveles de ocupación (94%) y mayores tarifas variables

Notas: Cifras COP incluyen un efecto cambiario de -1,2% en Uruguay en Ingresos Op y EBITDA Recurrente en 3T23 y 16,4% en 9M23 y -75,2% y -62,4% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. VMM en moneda local, incluye el efecto de conversiones y excluye el efecto calendario de -1,5% en Colombia (1,9% en Éxito, 0,1% en Carulla y 0,2% en LC), 0,1% en Uruguay y 1,2% en Argentina en 3T. (1) Segmento incluye Ventas retail de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por COP \$47,2 en 9M23. (2) Informe MS de Scentia YT-agosto de 2023.

Innovación en formatos como estrategia de diferenciación

Desempeño de los modelos innovadores en Colombia en 9M23



Hipers



- Experiencia innovadora
- Nueva generación de hipermercados
- Experiencia Omnicanal

31 tiendas

(incluidas en las **205** tiendas Éxito)

Participación en las ventas de la marca Éxito

36%
(+169 pb vs 9M22)

Incremento en ventas vs. tiendas regulares

+26.2 p.p. después de 24 meses

Supers



FreshMarket



- Diferenciación y frescura
- Primer retailer de alimentos Carbono neutro en Latinoamérica²
- Mercado verde (nutrición saludable)
- Sin bolsas de plástico en las tiendas

31 tiendas

(incluidas en las **110** tiendas Carulla)

Participación en las ventas de la marca Carulla

63%
(+141 pb vs 9M22)

Incremento en ventas vs. tiendas regulares

+16.2 p.p. después de 24 meses



Cash & Carry de proximidad



- La expansión continuó con 14 aperturas a la fecha (+8.2 mil m2)
- Resultados afectados por el efecto de la desaceleración económica sobre los clientes institucionales

60 tiendas

Participación en las ventas 5.5% (+8 pb/ ventas retail de Colombia 9M23 YoY)

Incremento en ventas vs. tiendas regulares 2.1x después de 24 meses

Socios estratégicos



1,889 socios
(+520 Últimos 12M)

Ventas \$169 mil M
Aumentó 12.3 % vs 9M22

App Mi Surtii



Dirigido a pequeñas tiendas

\$54 mil M

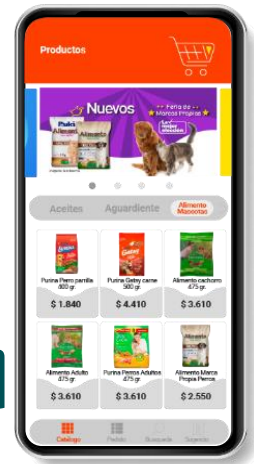
En ventas

+53%

Crec en ventas

+111 mil

Pedidos



Sólido desempeño omnicanal (+16,8%, 13,5%/ ventas) durante el 3T23 impulsado por las ventas de alimentos

Desempeño Omnicanal¹



3T23

\$497,6 mil M
ventas (+16.8%)



5.1 M
Pedidos (+45%)



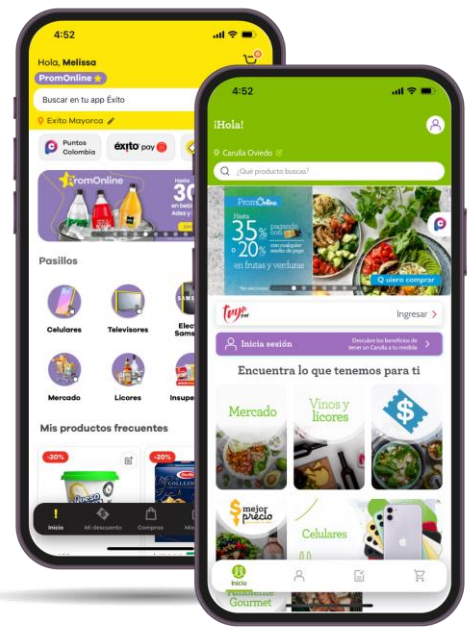
13.5%
Part en las
ventas retail



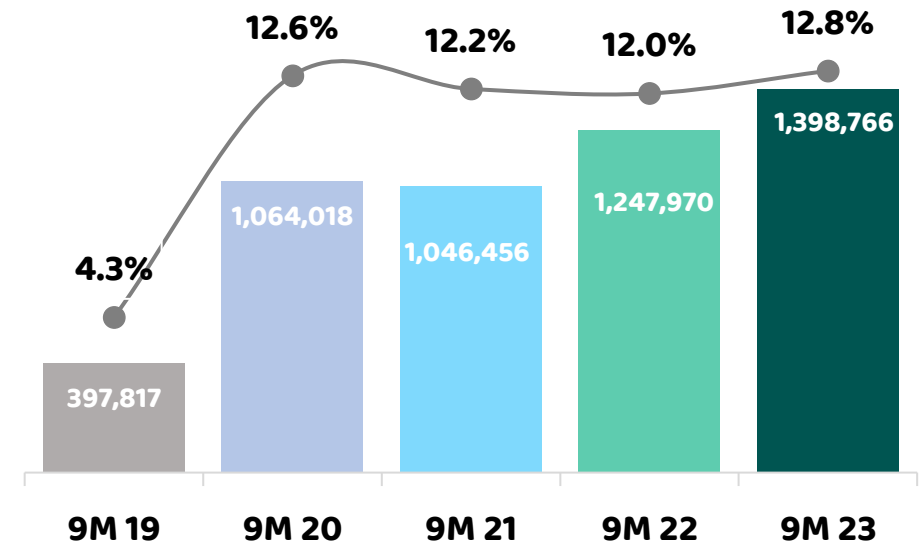
+25.5%
Ventas alimentos
(12.8% /ventas)

Hechos destacados

- **Pedidos: 14 M (+52.3%) 9M23**
- **Market place: +46.4% y +26.8% en 3T y 9M**
- **Apps: \$36 mil M (+55%) y \$97 mil M (+71%) en ventas en 3T y 9M**
- **58% y 56% participación de Turbo en las ventas de Rappi en 3T y 9M**



Ventas Omnicanal y participación sobre ventas



9M23

\$1,4 B
En ventas (+12.1%)

12,8%
Part sobre las
ventas

(1) Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual

Inmobiliario: principal negocio para monetizar el tráfico, sólidos resultados beneficiados por la inflación y fuerte reconocimiento de marca

Monetización de activos y tráfico



Negocio inmobiliario



Viva Malls¹

Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable



- ✓ 17 activos
- ✓ 559 mil m2 de área arrendable (72%/part)
- ✓ 97% tasa de ocupación

Operador líder de centros comerciales

El negocio complementario más importante y contribuyente a los márgenes

786 mil m2 de área arrendable 9M23

(33 activos)

Tasa de ocupación 96.7%

(vs. 96.3% en 3T22)

Ingresos por arrendamientos y tasas administrativas (+16.5% 3T23, +18% Col en 9M23)

En millones de COP	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ingresos	97,738	85,015	15.0%	284,854	249,013	14.4%
EBITDA recurrente	74,342	60,635	22.6%	178,694	148,392	20.4%
Margen EBITDA recurrente	76.1%	71.3%	474 bps	62.7%	59.6%	314 bps

VM aumentó ingresos en 15% y 14.4% en 3T23 y 9M23 respectivamente y el EBITDA recurrente aumentó 22.4% y 20.4%, respectivamente, a nivel consolidado en 9M23



IKEA Viva Envigado



99.8%
Avance

Entregado a IKEA el 13 de octubre para su adecuación final

- 1st tienda **IKEA** en Antioquia
- 54.3 mil m2 de nueva área de ventas
- 17 mil m2 de área arrendable

Apertura de Calle Bistró Villavicencio



Apertura en Junio 1 de 2023

17 marcas operando (a Oct)

Puntos Colombia: Sólido crecimiento y posicionamiento

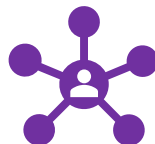


530 marcas aliadas



+6,7 M

Clientes activos
(+10.6% vs
9M22)



+29 mil M

Puntos redimidos
(34% en Aliados)

1 Poder de marca según Kantar

Presente en **1/3** de los hogares

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

1.7 M tarjetas emitidas

Los niveles de provisiones y la cobertura de riesgos continuaron siendo significativamente mejores que las requeridas legalmente



\$3,6 B

Portafolio de créditos



AAA rating

Por 13 años consecutivos

FitchRatings

Tuya



Grupo Disco Uruguay: Adquisición de una participación minoritarias del 6.66%

Adquisición de una participación minoritaria

Antes



Septiembre 4

Adquisición del **6.66%** en Disco

Actualmente



Adquisición de 2 tiendas



2 supermercados independientes (+836 m2 de área de ventas)

Devoto Hipervital



Abrió en August 15

Ubicada en Av.Giannattasio, Ciudad de la Costa, afuera de Montevideo

Devoto Mercadito Rivera



Abrió en September 1

Ubicada en Avenida Rivera, Montevideo

Sólidas Ventas retail en moneda local, evolución del negocio inmobiliario y del formato Cash and Carry

MAYORISTA *Libertad*

- 900 a 1200 m2 de área de ventas
- 1,600 SKUs
- Foco en alimentos y bebidas
- Buenos precios por altos volúmenes
- Experiencia de compra sencilla



11 tiendas



3T23

17.8%
Participación en
las ventas

9M23

15.7%
Participación en
las ventas

Argentina



Negocio inmobiliario

#3 operador de centros comerciales en
Argentina

En términos de área arrendable¹

14
galerías

94%
Tasa de
ocupación

Ingresos



-32.5% en COP (+172.4% en ML) en 3T23
-6.2% en COP (+149.2% in ML) en 9M23



Paseo
LIBERTAD

Las operaciones internacionales aumentaron las ventas por encima del IPC y favorecieron la dilución de gastos y Uruguay registró incremento del margen bruto.

Desempeño operacional por país

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidated			
in COP M	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%	945,858	881,370	7.3%	8.6%	371,368	516,350	(28.1%)	190.3%	5,131,477	5,103,845	0.5%	9.1%
Utilidad Bruta	822,127	815,655	0.8%	337,803	307,444	9.9%	11.2%	119,940	180,543	(33.6%)	168.1%	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	9.9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(45) bps</i>	<i>35.7%</i>	<i>34.9%</i>	<i>83 bps</i>		<i>32.3%</i>	<i>35.0%</i>	<i>(267) bps</i>		<i>24.9%</i>	<i>25.5%</i>	<i>(60) bps</i>	
Total Gastos	(735,015)	(658,440)	11.6%	(277,916)	(238,414)	16.6%	18.0%	(104,133)	(161,317)	(35.4%)	160.5%	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	19.6%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(151) bps</i>	<i>(29.4%)</i>	<i>(27.1%)</i>	<i>(233) bps</i>		<i>(28.0%)</i>	<i>(31.2%)</i>	<i>320 bps</i>		<i>(21.8%)</i>	<i>(20.7%)</i>	<i>(104) bps</i>	
EBITDA Recurrente	226,065	284,702	(20.6%)	80,267	87,800	(8.6%)	(7.5%)	22,377	26,457	(15.4%)	241.3%	328,709	398,998	(17.6%)	(13.1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(175) bps</i>	<i>8.5%</i>	<i>10.0%</i>	<i>(148) bps</i>		<i>6.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>90 bps</i>		<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(141) bps</i>	

in COP M	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%	3,162,258	2,428,196	30.2%	11.8%	1,207,418	1,211,537	(0.3%)	164.7%	15,706,751	14,423,027	8.9%	11.7%
Utilidad Bruta	2,523,252	2,409,842	4.7%	1,125,621	839,064	34.2%	15.2%	403,344	416,014	(3.0%)	157.5%	4,052,217	3,665,051	10.6%	14.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.3%</i>	<i>22.3%</i>	<i>(9) bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.6%</i>	<i>104 bps</i>		<i>33.4%</i>	<i>34.3%</i>	<i>(93) bps</i>		<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>39 bps</i>	
Total Gastos	(2,208,014)	(1,949,003)	13.3%	(851,417)	(641,794)	32.7%	13.9%	(383,596)	(390,919)	(1.9%)	160.7%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%	21.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.5%)</i>	<i>(18.1%)</i>	<i>(140) bps</i>	<i>(26.9%)</i>	<i>(26.4%)</i>	<i>(49) bps</i>		<i>(31.8%)</i>	<i>(32.3%)</i>	<i>50 bps</i>		<i>(21.9%)</i>	<i>(20.7%)</i>	<i>(125) bps</i>	
EBITDA Recurrente	729,790	836,168	(12.7%)	338,403	247,987	36.5%	17.2%	43,192	40,792	5.9%	181.3%	1,111,385	1,125,078	(1.2%)	(2.5%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(132) bps</i>	<i>10.7%</i>	<i>10.2%</i>	<i>49 bps</i>		<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>21 bps</i>		<i>7.1%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(72) bps</i>	

Colombia

- GP: (margen -45 pb 3T23, -9 pb 9M23) reflejó la sólida contribución de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+16,5% en 3T; +13,6% 9M23), compensado por la inversión en precios.
- EBITDA recurrente¹: (-20.6% 3T23, -12.7% 9M23) reflejó: (i) Ventas afectadas por una tendencia de menor consumo, principalmente en la categoría de no alimentos, (ii) presiones inflacionarias sobre los costos/gastos, y (iii) mayores impuestos operacionales².

Uruguay

- GP: +9.9% 3T23 (+83 pb margen), +34.2% 9M23 (+104 pb margen), reflejó un sólido desempeño y estrategias comerciales exitosas.
- EBITDA recurrente¹: -8.6% 3T23 (-148 pb margen), +36.5% 9M23 (+49 pb margen); crecimiento de gastos por encima de los Ingresos Operacionales en el 3T debido a mayores costos laborales (provisión del bono trimestral y nuevas vacantes) y mayores gastos de mercadeo.

Argentina

- GP: : -33.6% 3T23 (-267 pb margen), -3.0% 9M23 (-93 pb margen), por mayor participación del formato C&C (17.8%/ ventas) y la inversión en precios durante el 3T23.
- EBITDA recurrente¹: -15.4% 3T23 (+90 pb margen), +5.9% 9M23 (+21 pb margen); las eficiencias a nivel de gastos durante el 3T y los 9M y el sólido crecimiento de los Ingresos Netos (en MN), llevaron a una dilución de costos/gastos (efecto IPC sobre salarios, efecto TC).

Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos en COP incluyen un efecto cambiario de -1,2% en Uruguay en Ingresos Op y EBITDA Recurrente en 3T23 y 16,4% en 9M23 y -75,2% y -62,4% 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 COP \$47,5K M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

Control de costos en medio de presiones inflacionarias parcialmente compensadas por el efecto cambiario negativo y macroeconómicos adversos en Argentina y Colombia.

Desempeño operacional consolidado

Hechos destacados

- Crecimiento de otros ingresos (+8,2%) fue compensado por los efectos cambiarios en Argentina (-62%) y el resultado de Colombia durante el 3T23, afectado por:
 - ✓ Menores ventas (principalmente no alimentos), afectadas por mayores tasas de interés y menor poder adquisitivo que disminuyeron el consumo de bienes duraderos y semiduraderos.
 - ✓ Estructura de costos/gastos que creció por encima de las ventas debido a presiones inflacionarias, sin embargo, a un ritmo más lento respecto a trimestres anteriores gracias a planes de acción internos.
 - ✓ Mayor impuesto operacional por la reforma¹ aprobada en 2022 en Colombia.
- Crecimiento compuesto del EBITDA recurrente ² 3y del 11.1%

in COP M	3Q23	3Q22	% Var	% var exc. FX	9M23	9M22	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	5,131,477	5,103,845	0.5%	9.1%	15,706,751	14,423,027	8.9%	11.7%
Utilidad Bruta	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	9.9%	4,052,217	3,665,051	10.6%	14.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.9%</i>	<i>25.5%</i>	<i>(60) bps</i>		<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>39 bps</i>	
Total Gastos	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	19.6%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%	21.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(21.8%)</i>	<i>(20.7%)</i>	<i>(104) bps</i>		<i>(21.9%)</i>	<i>(20.7%)</i>	<i>(125) bps</i>	
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	(17.6%)	(13.1%)	1,111,385	1,125,078	(1.2%)	(2.5%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(141) bps</i>		<i>7.1%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(72) bps</i>	

Bridge EBITDA Recurrente Consolidado



Bridge EBITDA Recurrente Consolidado



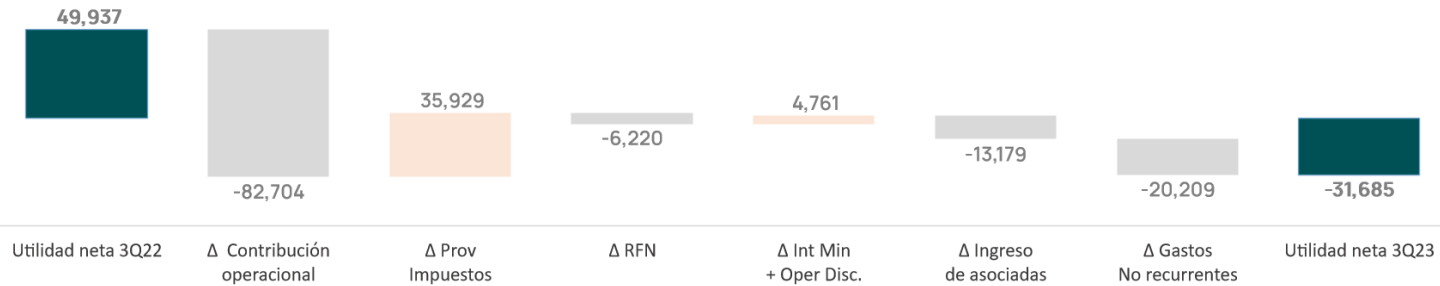
Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% y -2,5% en Ingresos Netos en 3T23 y 9M23, y -5,2% y 1,4% en EBITDA recurrente, respectivamente). (1) El mayor impuesto operacional fue de COP \$47,5 M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022. (2) El EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes.

Pérdida neta en 3T23 reflejó variaciones negativas de la desaceleración de la demanda, gastos relacionados con el proceso de escisión, participación de TUYA en la utilidad y mayores tasas de interés.

Utilidad Neta (Pérdida)

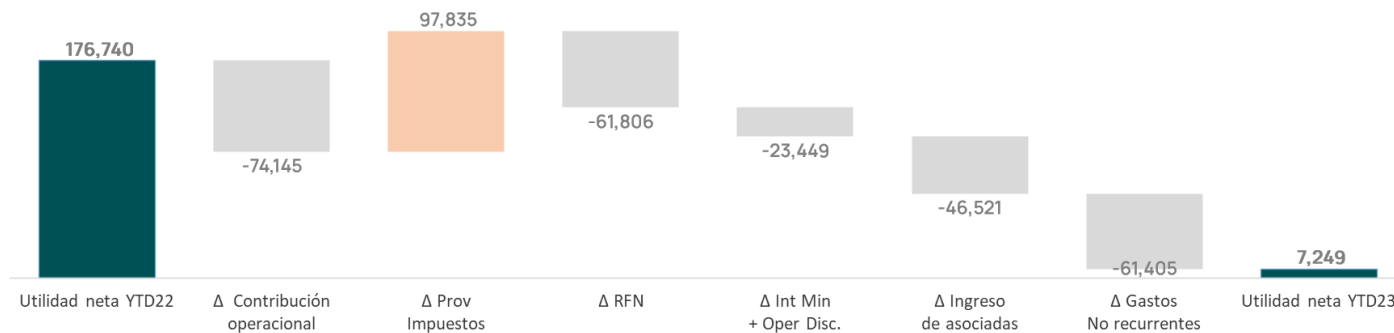
3T23

Variaciones de la Utilidad neta (pérdida)



9M23

Variaciones de la Utilidad neta (pérdida)



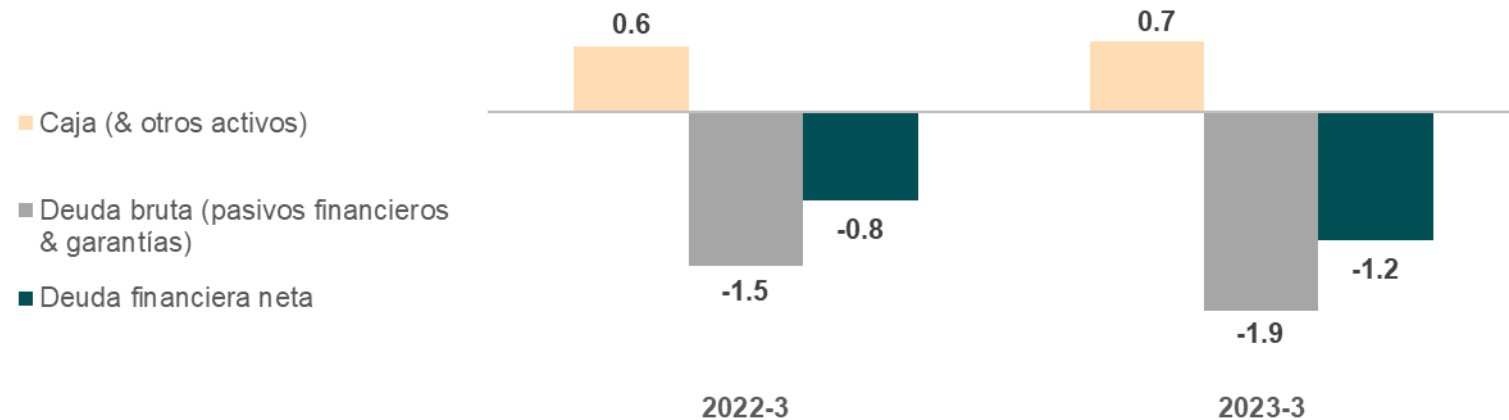
Hechos relevantes

- Pérdida neta en 3T23 reflejó las variaciones positivas de la provisión de impuestos y la contribución de UN de las Operaciones internacionales, compensadas por:
 - (i) Situación adversa macro y de consumo en Colombia,
 - (ii) Aumento de gastos financieros por mayores tasas de interés¹ (+325 pb vs 3T22) para controlar la inflación.
 - (iii) Mejores resultados de Uruguay y Viva que generaron mayor interés minoritario
 - (iv) Utilidad de TUYA afectada por mayores provisiones y,
 - (v) Gastos no recurrentes explicados por los procesos de spin-off y listado
- Utilidad neta en 9M23 impulsadas por la variación positiva del impuesto de renta

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (-7,8% en Ingresos Netos y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente. (1)El Banco Central incrementó la tasa repo en Colombia a 13,25% durante el 3T23 (vs.10% en el 3T22 y 12% en el 4T22) para controlar la inflación (2) El mayor impuesto operacional fue de \$47,5 M durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.

Flujo de caja libre de \$103.000 M a pesar de la desaceleración económica impulsada por una mejor gestión del capital de trabajo

3T23 Endeudamiento y Caja a nivel holding¹



Hechos destacados de Caja y Deuda

- Los dividendos de las filiales permitieron cubrir las necesidades de inversión de la compañía y los pagos a los accionistas
- La Inversión para aumentar participación en la operación rentable de Disco, explicó \$124.000 M de CapEx (FCF² en línea con resultados 12M 2022 al excluirla).
- Presiones sobre los gastos financieros por tasas repo³ mas altas.
- Deuda bruta aumentó 29% (\$427.000 M) principalmente relacionada con necesidades estacionales

en miles de millones de pesos	12M 3T 2023	12M 3T 2022	Var
EBITDA	880	1,063	-17.2%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(392)	(358)	9.3%
Resultado operacional antes de cambios en el capit	365	601	-39.2%
Movimientos por impuestos	(11)	(116)	-90.7%
Movimientos por capital de trabajo	26	(74)	-135.0%
Inversión de capital	(532)	(339)	57.1%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversic	(152)	72	-311.4%
Dividendos recibidos	256	157	63.2%
Flujo de caja libre	103	229	-54.9%
Flujo de caja para los accionistas	(136)	222	-161.2%

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 alinearlos con los estados financieros. (3) La tasa de recompra del Banco Central se mantuvo en 13,25% durante el 3T23 en Colombia (vs.10% en el 3T22 y 12% en 2022) para controlar la inflación.



Conclusiones & Sesión P&R

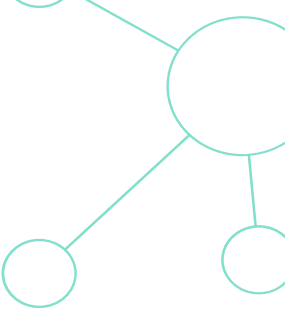


Los resultados del 3T23 reflejaron el desempeño positivo de las operaciones internacionales parcialmente compensado por los retos macroeconómicos en Colombia y Argentina y efectos inflacionarios en estructuras de costos y gastos.

Conclusiones

- Se completaron los procesos de escisión y listado, con mayores volúmenes negociados de acciones en los 3 mercados.
- Desempeño resiliente de los Ingresos Operacionales consolidados impulsados por Uruguay y Argentina.
- Ingresos operacionales de Colombia crecieron 2,9% en 3T23 (+5,1% 9M23) y reflejaron una menor tendencia del consumo afectada por un mayor costo del crédito.
- Los ingresos operacionales consolidados crecieron 0,5% (+9,1% excluyendo el efecto cambiario) durante el 3T23 y aumentaron 8,9% en 9M23 (+11,7% excluyendo TC).
- El resultado operacional reflejó presiones inflacionarias sobre la estructura de costos y gastos durante el 3T23, pero se registraron ganancias de 39 pb a nivel de margen bruto (a 25,8%) durante los 9M23.
- Avances en proyectos comerciales clave: expansión de formatos clave, Viva Malls y retail colaborativo con Aliados y Mi Surtii.
- La compañía registró una Pérdida Neta de \$31.685 millones durante el 3T23 por efecto del negocio de tarjetas de crédito, mayores gastos financieros vía tasas de interés y gastos no recurrentes relacionados al proceso de escisión, mientras que alcanzó una Utilidad Neta de \$7.249 millones en el periodo de 9 meses de 2023.

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

Estado de Resultados Consolidados

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	4,912,100	4,901,047	0.2%	15,050,693	13,806,433	9.0%
Otros Ingresos Operacionales	219,377	202,798	8.2%	656,058	616,594	6.4%
Total Ingresos Operacionales	5,131,477	5,103,845	0.5%	15,706,751	14,423,027	8.9%
Costo de Ventas	(3,825,340)	(3,776,016)	1.3%	(11,575,402)	(10,685,110)	8.3%
Costo Depreciación y Amortización	(26,267)	(24,148)	8.8%	(79,132)	(72,866)	8.6%
Utilidad Bruta	1,279,870	1,303,681	(1.8%)	4,052,217	3,665,051	10.6%
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.9%</i>	<i>25.5%</i>	<i>(60) bps</i>	<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>39 bps</i>
Gastos O&AV	(977,428)	(928,831)	5.2%	(3,019,964)	(2,612,839)	15.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(139,636)	(129,340)	8.0%	(423,063)	(368,877)	14.7%
Total Gastos	(1,117,064)	(1,058,171)	5.6%	(3,443,027)	(2,981,716)	15.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.8%</i>	<i>20.7%</i>	<i>104 bps</i>	<i>21.9%</i>	<i>20.7%</i>	<i>125 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	162,806	245,510	(33.7%)	609,190	683,335	(10.9%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(164) bps</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(86) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(26,289)	(6,080)	332.4%	(59,967)	1,438	(4270.2%)
Utilidad Operacional (EBIT)	136,517	239,430	(43.0%)	549,223	684,773	(19.8%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(203) bps</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(125) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(109,903)	(103,683)	6.0%	(308,025)	(246,219)	25.1%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(24,424)	(11,245)	117.2%	(74,529)	(28,008)	166.1%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	2,190	124,502	(98.2%)	166,669	410,546	(59.4%)
Impuesto Renta	4,997	(30,932)	116.2%	(32,871)	(130,706)	(74.9%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	7,187	93,570	(92.3%)	133,798	279,840	(52.2%)
Participación de no Controlantes	(38,872)	(43,633)	(10.9%)	(126,549)	(103,100)	22.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	(31,685)	49,937	(163.4%)	7,249	176,740	(95.9%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>1.0%</i>	<i>(160) bps</i>	<i>0.0%</i>	<i>1.2%</i>	<i>(118) bps</i>
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	(17.6%)	1,111,385	1,125,078	(1.2%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(141) bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(72) bps</i>
EBITDA Ajustado	277,996	381,673	(27.2%)	976,889	1,098,508	(11.1%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(140) bps</i>
EBITDA	302,420	392,918	(23.0%)	1,051,418	1,126,516	(6.7%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(181) bps</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(112) bps</i>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-7.8% en Ingresos Netos y -5.2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2.5% y 1.4% en 9M23, respectivamente. EBITDA recurrente se refiere a 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 asociadas y empresas conjuntas. Las EPS consideran el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondientes a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022).

Estado de Resultados por país

Colombia

Uruguay

Argentina

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var	3Q23	3Q22	% Var
Ventas Netas	3,618,518	3,534,482	2.4%	936,993	872,514	7.4%	356,605	494,474	(27.9%)
Otros Ingresos Operacionales	195,754	172,118	13.7%	8,865	8,856	0.1%	14,763	21,876	(32.5%)
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	3,706,600	2.9%	945,858	881,370	7.3%	371,368	516,350	(28.1%)
Costo de Ventas	(2,967,640)	(2,868,018)	3.5%	(606,088)	(572,251)	5.9%	(251,633)	(336,261)	(25.2%)
Costo Depreciación y Amortización	(24,505)	(22,927)	6.9%	(1,967)	(1,675)	17.4%	205	454	(54.8%)
Utilidad Bruta	822,127	815,655	0.8%	337,803	307,444	9.9%	119,940	180,543	(33.6%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(45) bps</i>	<i>35.7%</i>	<i>34.9%</i>	<i>83 bps</i>	<i>32.3%</i>	<i>35.0%</i>	<i>(267) bps</i>
Gastos O&AV	(620,567)	(553,880)	12.0%	(259,503)	(221,319)	17.3%	(97,358)	(153,632)	(36.6%)
Gasto Depreciación y Amortización	(114,448)	(104,560)	9.5%	(18,413)	(17,095)	7.7%	(6,775)	(7,685)	(11.8%)
Total Gastos	(735,015)	(658,440)	11.6%	(277,916)	(238,414)	16.6%	(104,133)	(161,317)	(35.4%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>17.8%</i>	<i>151 bps</i>	<i>29.4%</i>	<i>27.1%</i>	<i>233 bps</i>	<i>28.0%</i>	<i>31.2%</i>	<i>(320) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	87,112	157,215	(44.6%)	59,887	69,030	(13.2%)	15,807	19,226	(17.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.3%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(196) bps</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(150) bps</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.7%</i>	<i>53 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(25,285)	(8,697)	190.7%	(69)	(236)	(70.8%)	(935)	2,853	(132.8%)
Utilidad Operacional (EBIT)	61,827	148,518	(58.4%)	59,818	68,794	(13.0%)	14,872	22,079	(32.6%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.6%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(239) bps</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(148) bps</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(27) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(98,150)	(75,035)	30.8%	(2,480)	(2,337)	6.1%	(9,273)	(26,272)	(64.7%)
EBITDA Recurrente	226,065	284,702	(20.6%)	80,267	87,800	(8.6%)	22,377	26,457	(15.4%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(175) bps</i>	<i>8.5%</i>	<i>10.0%</i>	<i>(148) bps</i>	<i>6.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>90 bps</i>

Colombia

Uruguay

Argentina

en millones de pesos colombianos	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	10,754,318	10,238,174	5.0%	3,135,046	2,405,612	30.3%	1,161,952	1,163,070	(0.1%)
Otros Ingresos Operacionales	583,472	545,805	6.9%	27,212	22,584	20.5%	45,466	48,467	(6.2%)
Total Ingresos Operacionales	11,337,790	10,783,979	5.1%	3,162,258	2,428,196	30.2%	1,207,418	1,211,537	(0.3%)
Costo de Ventas	(8,741,134)	(8,306,528)	5.2%	(2,030,469)	(1,584,567)	28.1%	(804,514)	(794,831)	1.2%
Costo Depreciación y Amortización	(73,404)	(67,609)	8.6%	(6,168)	(4,565)	35.1%	440	(692)	163.6%
Utilidad Bruta	2,523,252	2,409,842	4.7%	1,125,621	839,064	34.2%	403,344	416,014	(3.0%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.3%</i>	<i>22.3%</i>	<i>(9) bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.6%</i>	<i>104 bps</i>	<i>33.4%</i>	<i>34.3%</i>	<i>(93) bps</i>
Gastos O&AV	(1,866,866)	(1,641,283)	13.7%	(793,386)	(595,642)	33.2%	(359,712)	(375,914)	(4.3%)
Gasto Depreciación y Amortización	(341,148)	(307,720)	10.9%	(58,031)	(46,152)	25.7%	(23,884)	(15,005)	59.2%
Total Gastos	(2,208,014)	(1,949,003)	13.3%	(851,417)	(641,794)	32.7%	(383,596)	(390,919)	(1.9%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.5%</i>	<i>18.1%</i>	<i>140 bps</i>	<i>26.9%</i>	<i>26.4%</i>	<i>49 bps</i>	<i>31.8%</i>	<i>32.3%</i>	<i>(50) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	315,238	460,839	(31.6%)	274,204	197,270	39.0%	19,748	25,095	(21.3%)
<i>Margen ROI</i>	<i>2.8%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(149) bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>55 bps</i>	<i>1.6%</i>	<i>2.1%</i>	<i>(44) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(61,167)	(15,524)	294.0%	1,220	(1,057)	215.4%	(20)	18,019	(100.1%)
Utilidad Operacional (EBIT)	254,071	445,315	(42.9%)	275,424	196,213	40.4%	19,728	43,114	(54.2%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.2%</i>	<i>4.1%</i>	<i>(189) bps</i>	<i>8.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>63 bps</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.6%</i>	<i>(192) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(278,923)	(169,258)	64.8%	(6,675)	(13,929)	(52.1%)	(22,427)	(62,901)	(64.3%)
EBITDA Recurrente	729,790	836,168	(12.7%)	338,403	247,987	36.5%	43,192	40,792	5.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(132) bps</i>	<i>10.7%</i>	<i>10.2%</i>	<i>49 bps</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.4%</i>	<i>21 bps</i>

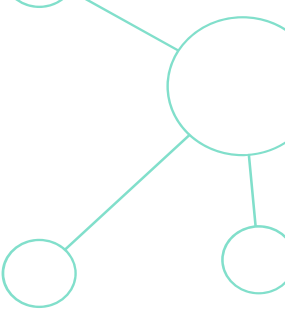
Note: The Colombia perimeter includes the consolidation of Almacenes Éxito S.A. and its subsidiaries in the country. Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other non-recurring operational income (expense). Data in COP includes a -1.2% FX effect in Uruguay at Net Revenue and at Recurring EBITDA in 3Q23 and 16.4% in 9M23 and -75.2% and -62.4% in Argentina, respectively, calculated with the closing exchange rate.

Estado de resultados y CapEx por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q23	3Q23	3Q23	9M23	9M23	9M23	9M23
Ventas netas	3,618,518	936,993	356,605	4,912,100	10,754,318	3,135,046	1,161,952	15,050,693
Otros Ingresos Operacionales	195,754	8,865	14,763	219,377	583,472	27,212	45,466	656,058
Total Ingresos Operacionales	3,814,272	945,858	371,368	5,131,477	11,337,790	3,162,258	1,207,418	15,706,751
Costo de Ventas	(2,967,640)	(606,088)	(251,633)	(3,825,340)	(8,741,134)	(2,030,469)	(804,514)	(11,575,402)
Costo Depreciación y Amortización	(24,505)	(1,967)	205	(26,267)	(73,404)	(6,168)	440	(79,132)
Utilidad Bruta	822,127	337,803	119,940	1,279,870	2,523,252	1,125,621	403,344	4,052,217
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.6%</i>	<i>35.7%</i>	<i>32.3%</i>	<i>24.9%</i>	<i>22.3%</i>	<i>35.6%</i>	<i>33.4%</i>	<i>25.8%</i>
Gastos O&AV	(620,567)	(259,503)	(97,358)	(977,428)	(1,866,866)	(793,386)	(359,712)	(3,019,964)
Gasto Depreciación y Amortización	(114,448)	(18,413)	(6,775)	(139,636)	(341,148)	(58,031)	(23,884)	(423,063)
Total Gastos	(735,015)	(277,916)	(104,133)	(1,117,064)	(2,208,014)	(851,417)	(383,596)	(3,443,027)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.3%</i>	<i>29.4%</i>	<i>28.0%</i>	<i>21.8%</i>	<i>19.5%</i>	<i>26.9%</i>	<i>31.8%</i>	<i>21.9%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	87,112	59,887	15,807	162,806	315,238	274,204	19,748	609,190
<i>Margen ROI</i>	<i>2.3%</i>	<i>6.3%</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.2%</i>	<i>2.8%</i>	<i>8.7%</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.9%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(25,285)	(69)	(935)	(26,289)	(61,167)	1,220	(20)	(59,967)
Utilidad Operacional (EBIT)	61,827	59,818	14,872	136,517	254,071	275,424	19,728	549,223
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.6%</i>	<i>6.3%</i>	<i>4.0%</i>	<i>2.7%</i>	<i>2.2%</i>	<i>8.7%</i>	<i>1.6%</i>	<i>3.5%</i>
Resultado Financiero Neto	(98,150)	(2,480)	(9,273)	(109,903)	(278,923)	(6,675)	(22,427)	(308,025)
EBITDA Recurrente	226,065	80,267	22,377	328,709	729,790	338,403	43,192	1,111,385
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>8.5%</i>	<i>6.0%</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.4%</i>	<i>10.7%</i>	<i>3.6%</i>	<i>7.1%</i>
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	85,502	59,927	98	145,527	289,210	115,179	14,158	418,547
<i>en moneda local</i>	85,502	540	361		289,210	1,009	1,222	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-7,8% en Ingresos Netos y -5,2% en EBITDA recurrente en 3T23 y -2,5% y 1,4% en 9M23, respectivamente. EBITDA recurrente se refiere a 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 asociadas y empresas conjuntas. Las EPS consideran el número promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondientes a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 el 18 de noviembre de 2022).

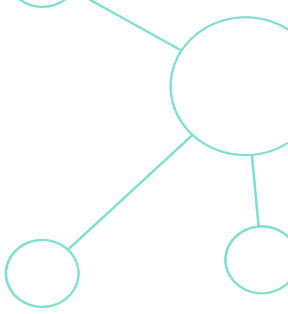
Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	16,689,571	18,183,289	(8.2%)
Activo corriente	4,982,164	5,947,863	(16.2%)
Caja y equivalentes de caja	1,098,682	1,733,673	(36.6%)
Inventarios	2,691,921	2,770,443	(2.8%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	634,682	779,355	(18.6%)
Activos por impuestos	454,967	509,884	(10.8%)
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,484	21,800	(10.6%)
Otros	82,428	132,708	(37.9%)
Activos No Corrientes	11,707,407	12,235,426	(4.3%)
Plusvalía	3,291,420	3,484,303	(5.5%)
Otros activos intangibles	396,123	424,680	(6.7%)
Propiedades, planta y equipo	4,319,398	4,474,280	(3.5%)
Propiedades de Inversión	1,783,980	1,841,228	(3.1%)
Derechos de uso	1,374,945	1,443,469	(4.7%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	260,592	300,021	(13.1%)
Activo por impuesto diferido	197,351	142,589	38.4%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	83,598	124,856	(33.0%)

en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
PASIVOS	8,846,732	9,748,843	(9.3%)
Pasivo corriente	6,897,383	7,415,394	(7.0%)
Cuentas por pagar	4,065,295	5,651,303	(28.1%)
Pasivos por arrendamiento	276,024	263,175	4.9%
Obligaciones financieras	2,095,069	915,604	N/A
Otros pasivos financieros	111,372	136,223	(18.2%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	95,935	109,726	(12.6%)
Otros	253,688	339,363	(25.2%)
Pasivos no corrientes	1,949,349	2,333,449	(16.5%)
Cuentas por pagar	39,613	70,472	(43.8%)
Pasivos por arrendamiento	1,306,372	1,392,780	(6.2%)
Obligaciones financieras	293,938	539,980	(45.6%)
Otras provisiones	11,587	15,254	(24.0%)
Pasivo por impuesto diferido	260,945	277,713	(6.0%)
Pasivos por impuestos	4,676	2,749	70.1%
Otros	32,218	34,501	(6.6%)
PATRIMONIO	7,842,839	8,434,446	(7.0%)

Flujo de caja Consolidado

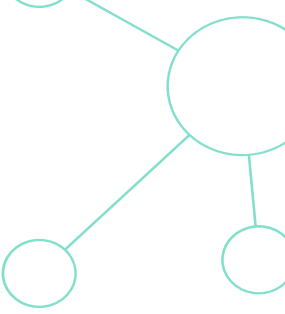


en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Sep 2022	Var %
Ganancia	133,798	279,840	(52.2%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,031,807	1,029,796	0.2%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(333,713)	(795,047)	(58.0%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(458,597)	(308,321)	48.7%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	237,336	(308,111)	(177.0%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(554,974)	(1,411,479)	(60.7%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(80,017)	45,537	(275.7%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(634,991)	(1,365,942)	(53.5%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1,733,673	2,541,579	(31.8%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,098,682	1,175,637	(6.5%)

Estado de resultados a nivel Holding(1)

en millones de pesos colombianos	3Q23	3Q22	% Var	9M23	9M22	% Var
Ventas Netas	3,618,404	3,535,836	2.3%	10,759,100	10,247,650	5.0%
Otros Ingresos Operacionales	100,086	87,994	13.7%	308,442	304,407	1.3%
Total Ingresos Operacionales	3,718,490	3,623,830	2.6%	11,067,542	10,552,057	4.9%
Costo de Ventas	(2,956,656)	(2,861,824)	3.3%	(8,714,836)	(8,293,471)	5.1%
Costo Depreciación y Amortización	(22,885)	(21,425)	6.8%	(68,573)	(63,019)	8.8%
Utilidad Bruta	738,949	740,581	(0.2%)	2,284,133	2,195,567	4.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.9%</i>	<i>20.4%</i>	<i>(56) bps</i>	<i>20.6%</i>	<i>20.8%</i>	<i>(17) bps</i>
Gastos O&AV	(605,311)	(547,223)	10.6%	(1,791,277)	(1,581,091)	13.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(111,690)	(99,651)	12.1%	(331,990)	(294,252)	12.8%
Total Gastos	(717,001)	(646,874)	10.8%	(2,123,267)	(1,875,343)	13.2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(143) bps</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(141) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	21,948	93,707	(76.6%)	160,866	320,224	(49.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>0.6%</i>	<i>2.6%</i>	<i>(200) bps</i>	<i>1.5%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(158) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(24,439)	(4,293)	469.3%	(62,643)	(13,414)	367.0%
Utilidad Operacional (EBIT)	(2,491)	89,414	(102.8%)	98,223	306,810	(68.0%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>2.5%</i>	<i>(253) bps</i>	<i>0.9%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(202) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(108,652)	(83,780)	29.7%	(310,778)	(193,999)	60.2%
Resultado Neto Grupo Éxito	(31,685)	49,937	(163.4%)	7,249	176,740	(95.9%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>1.4%</i>	<i>(223) bps</i>	<i>0.1%</i>	<i>1.7%</i>	<i>(161) bps</i>
EBITDA Recurrente	156,523	214,783	(27.1%)	561,429	677,495	(17.1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.2%</i>	<i>5.9%</i>	<i>(172) bps</i>	<i>5.1%</i>	<i>6.4%</i>	<i>(135) bps</i>

Balance general a nivel Holding ⁽¹⁾



en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
ACTIVOS	13,816,804	14,761,545	(6.4%)
Activo corriente	3,716,004	4,432,647	(16.2%)
Caja y equivalentes de caja	674,950	1,250,398	(46.0%)
Inventarios	2,156,345	2,105,200	2.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	404,708	477,912	(15.3%)
Activos por impuestos	350,201	478,476	(26.8%)
Otros	129,800	120,661	7.6%
Activos No Corrientes	10,100,800	10,328,898	(2.2%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	192,322	191,204	0.6%
Propiedades, planta y equipo	2,021,058	2,059,079	(1.8%)
Propiedades de Inversión	82,771	83,420	(0.8%)
Derechos de uso	1,587,729	1,587,943	(0.0%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,569,091	4,788,226	(4.6%)
Otros	194,752	165,949	17.4%

en millones de pesos colombianos	Sep 2023	Dec 2022	Var %
PASIVOS	7,314,351	7,622,557	(4.0%)
Pasivo corriente	5,438,695	5,455,563	(0.3%)
Cuentas por pagar	3,042,535	4,319,342	(29.6%)
Pasivos por arrendamiento	284,426	261,824	8.6%
Obligaciones financieras	1,601,970	251,118	N/A
Otros pasivos financieros	90,718	123,446	(26.5%)
Pasivos por impuestos	68,497	92,846	(26.2%)
Otros	350,549	406,987	(13.9%)
Pasivos no corrientes	1,875,656	2,166,994	(13.4%)
Pasivos por arrendamiento	1,513,717	1,525,272	(0.8%)
Obligaciones financieras	293,938	539,980	(45.6%)
Otras provisiones	11,375	14,311	(20.5%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	56,626	87,431	(35.2%)
PATRIMONIO	6,502,453	7,138,988	(8.9%)

(1) Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia.

Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

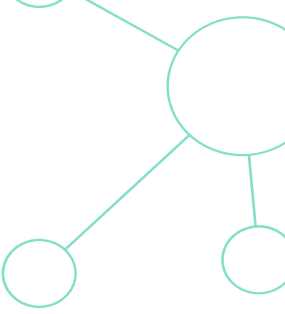
30 Sep de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,692,688	1,710,949	466,325	29,166	2,206,440
Obligaciones financieras corrientes	1,601,970	1,601,970	463,932	29,166	2,095,069
Otros pasivos financieros corrientes	90,718	108,979	2,393	-	111,372
Deuda de largo plazo	293,938	293,938	-	-	293,938
Obligaciones financieras no corrientes	293,938	293,938	-	-	293,938
Otros pasivos financieros no corrientes	-	-	-	-	-
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,986,626	2,004,887	466,325	29,166	2,500,378
Efectivo y equivalentes de efectivo	674,949	808,033	232,083	58,566	1,098,682
Deuda Neta	(1,311,677)	(1,196,854)	(234,242)	29,400	(1,401,696)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/09/2023
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Variable	Noviembre 2023	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Variable	Noviembre 2023	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Floating	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	132,915
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	138,187
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	116,700
Total deuda bruta (3)	2,090,000			1,847,802

Nota: El perímetro Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida 100% en Pesos Colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al valor nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia del Mercado: 12,32%; Se incluyen otros cobros y no se incluye valoración de cobertura positiva. (3) Deuda por su importe nominal.

Tiendas y área de ventas



<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u> <u>Área de ventas (m2)</u>	
	<u>3Q23</u>	
Colombia		
Exito	205	625,460
Carulla	110	89,210
Surtimax	77	31,655
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	60	53,483
Total Colombia	511	856,716
Uruguay		
Devoto	64	41,324
Disco	30	35,308
Geant	2	16,411
Total Uruguay	96	93,043
Argentina		
Libertad	15	92,104
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	11	13,539
Total Argentina	36	107,439
TOTAL	643	1,057,198

Reconciliación de Cuentas

Efectos de tasa de cambio sobre los Resultados

3Q23

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	8.6%	7.3%	-1.2%
Argentina	190.3%	-28.1%	-75.2%
Consolidado	9.1%	0.5%	-7.8%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	-7.5%	-8.6%	-1.2%
Argentina	241.3%	-15.4%	-75.2%
Consolidado	-13.1%	-17.6%	-5.2%

9M23

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	11.8%	30.2%	16.4%
Argentina	164.7%	-0.3%	-62.4%
Consolidado	11.7%	8.9%	-2.5%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	17.2%	36.5%	16.4%
Argentina	181.3%	5.9%	-62.4%
Consolidado	-2.5%	-1.2%	1.4%

Reconciliación de Cuentas

EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA	302,420	392,918	1,051,418	1,126,516

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Ingreso (gasto) no recurrente	26,289	6,080	59,967	(1,438)
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA Recurrente	328,709	398,998	1,111,385	1,125,078

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Utilidad operacional (EBIT)	136,517	239,430	549,223	684,773
Resultados de Asociadas y Joint V	(24,424)	(11,245)	(74,529)	(28,008)
Costo D&A	26,267	24,148	79,132	72,866
Gasto D&A	139,636	129,340	423,063	368,877
EBITDA Ajustado	277,996	381,673	976,889	1,098,508

Reconciliación de Cuentas

Ingresos recurrentes del negocio inmobiliario en Colombia

	3Q23	3Q22	Var	9M23	9M22	Var
Ingresos por concesionarios	22,085	20,962	5.4%	71,310	64,944	9.8%
Administración de inmuebles	13,244	11,046	19.9%	39,210	32,545	20.5%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	70,809	61,820	14.5%	208,071	175,787	18.4%
Arrendamientos de espacios físicos	11,737	7,386	58.9%	31,235	20,019	56.0%
Ingresos inmobiliarios	117,875	101,214	16.5%	349,826	293,295	19.3%
Cuotas concesionarios no recurrentes (-)			0.0%	3,861		0.0%
Ingresos inmobiliarios recurrentes	117,875	101,214	16.5%	345,965	293,295	18.0%
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	0	0.0%	7,383	32,948	-77.6%
Ventas de proyectos inmobiliarios	0	0	0.0%	47,208	26,260	79.8%
Ingresos inmobiliarios totales	117,875	101,214	16.5%	400,556	352,503	13.6%

Ingresos Operacionales y EBITDA recurrente de Viva Mall en Colombia

in COP M	3Q23	3Q22	9M23	9M22
Operating Income (EBIT)	60,007	45,492	135,343	105,249
Non-Recurring Income/(Expense)	(12)	970	433	1,008
Expense D&A	14,347	14,173	42,918	42,135
Recurring EBITDA	74,342	60,635	178,694	148,392

Reconciliación de Cuentas

Flujo de caja libre

	2023 Q3	2022 Q3	2022 FY	Reclasificaciones	2023 Q3 + 2022 FY + Rec - 2022 Q3
<i>Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación</i>	- 709,322	- 1,093,915	346,733	88	731,414
<i>Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión</i>	- 267,326	- 104,996	- 113,098	- 1,180	276,608
<i>Variación recaudos recibidos para terceros</i>	- 34,808	- 22,909	52,059	-	40,160
<i>Pagos de pasivos por arrendamientos</i>	- 206,280	- 198,392	- 261,019	0	268,907
<i>Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos</i>	- 95,163	- 75,178	- 102,872	0	122,857
<i>Flujo de Caja Libre</i>	- 1,312,899	- 1,495,390	- 78,197	1,092	103,202

Nota: 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 de los últimos 12 m para cada línea).

Omniciente



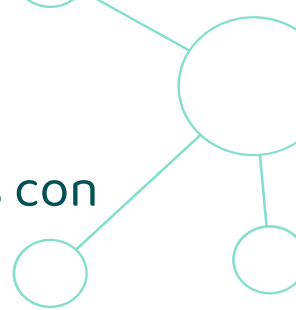
Nuestros empleados

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



Estrategia 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

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

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

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com