



comercializamos en nuestras t



# Resultados Financieros 1T23 Grupo Éxito Mayo 2 de 2023

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



"The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer".



# Declaración

*Este documento contiene declaraciones sobre el futuro que no corresponden a datos históricos y no deben ser interpretadas como garantía de la ocurrencia futura de los hechos y datos aquí mencionados. Las declaraciones sobre el futuro están basadas en información, supuestos y estimaciones que Grupo Éxito considera razonables.*

*Grupo Éxito opera en un entorno competitivo que cambia rápidamente. Por lo tanto, la Compañía no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres y otros factores que pueden afectar su negocio, un potencial impacto, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, puedan ocasionar resultados significativamente diferentes a los señalados en cualquier declaración sobre el futuro. Las declaraciones sobre el futuro contenidas en este documento son establecidas únicamente a la fecha aquí señalada.*

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

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

# Agenda

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



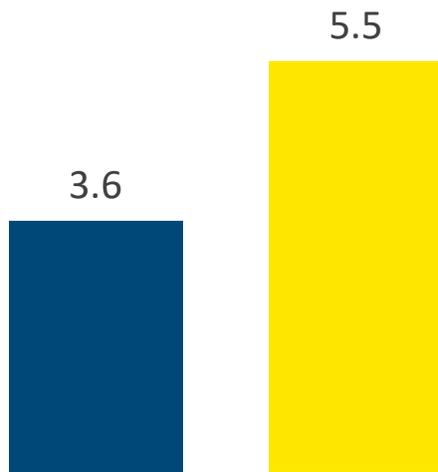


# Listado de

# ADRs y BDRs

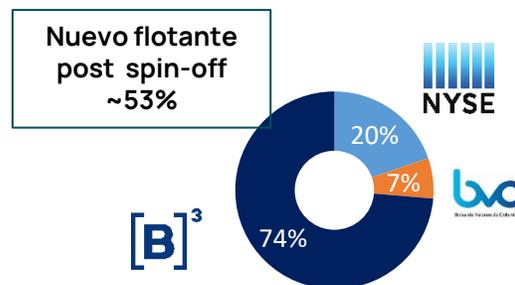
# Potencial desbloqueo de valor para los accionistas de Éxito

GPA posee ~97% de Éxito  
Capitalización bursátil (\$ billones)



El valor actual de la acción del Éxito está afectado por el bajo flotante en el mercado (~3,5%)

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



## Actualización proceso de listado de DR

### Actualización cronograma de listado

- Anuncio de la transacción (Sep 5/22)
- Aprobación del registro de BDR en al CVM y autorización de la B3 (Abr 4/23)
- Aprobación de los acreedores de GPA (Apr 17/23)
- Aprobación de ADR (pendiente 2Q23)
- Finalización de la transacción (pendiente 2Q23)



ta etiqueta

frutas y verduras que comercializamos en nuestras



# Estrategia de sostenibilidad

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

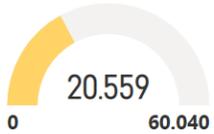
## Estrategia ASG 1T23



Zero Malnutrition

### Cero desnutrición

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



- **26.947 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **21 departamentos**



Governance & Integrity

### Somos íntegros

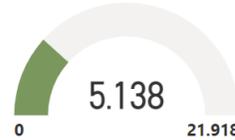
- Adhesión al global **Sourcing2Equal** Colombia (IFC) para conectar a mujeres emprendedoras con nuevos mercados en la cadena de suministro
- Dividendos y otras proposiciones aprobadas en la AGA de este año



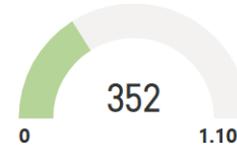
My Planet

### Mi Planeta

**tons de material reciclable**



**tons de material reciclable posconsumo**



- **30.583 de árboles** plantados gracias a donaciones de nuestros clientes, proveedores, empleados y aliados



Our people

### Nuestra gente

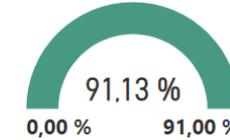
- **51% de** base de empleados **son mujeres**
- **42%** de mujeres en posiciones de liderazgo
- **1.598** empleados reconocidos como **población diversa**



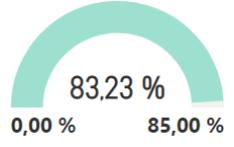
Sustainable Trade

### Comercio sostenible

**de frutas y verduras compradas localmente**



Comprados directamente a los **productores**



- **~ \$29 M** (equivalente al 5% de las ventas) devueltos a los pescadores de **Bahía Solano**



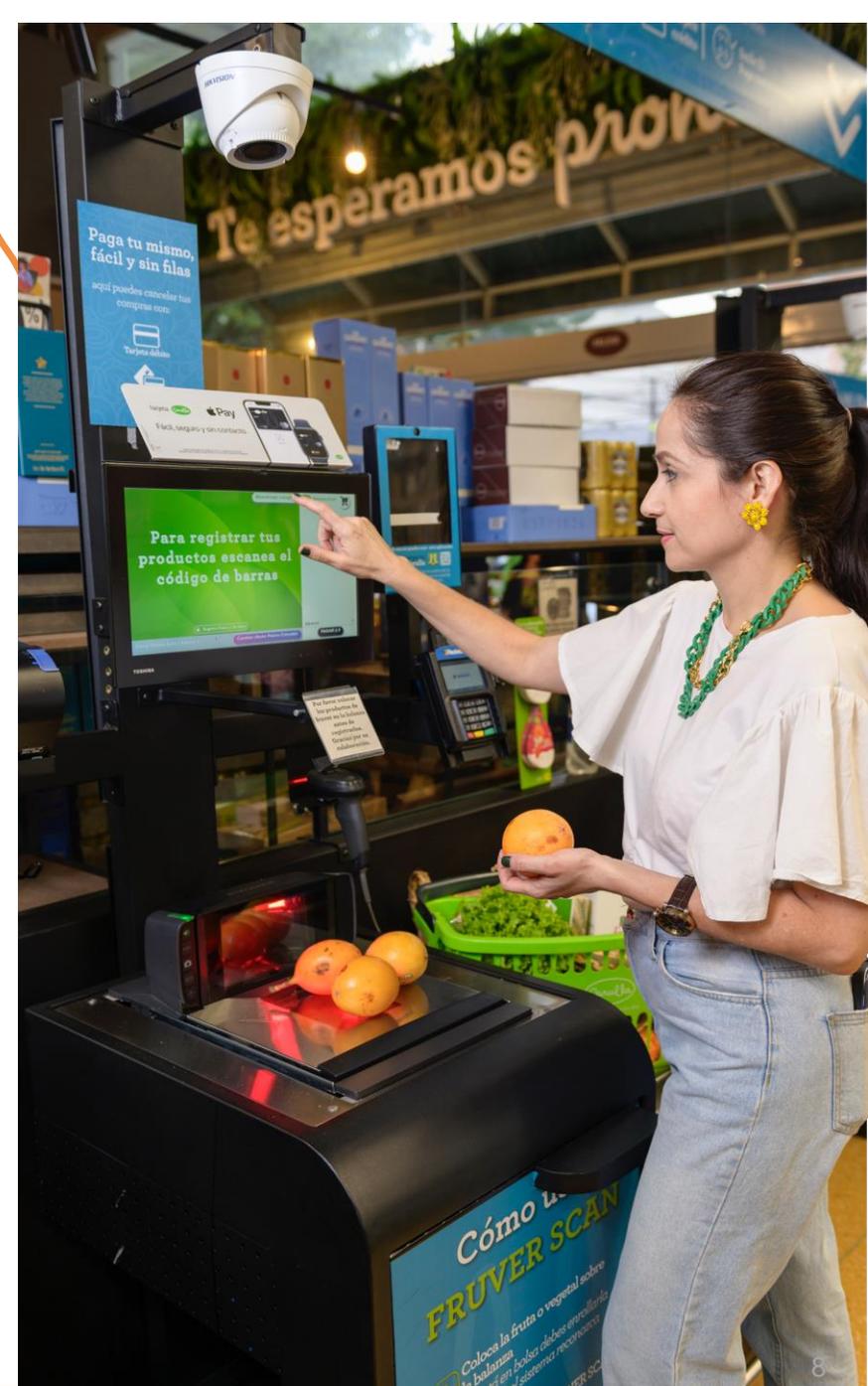
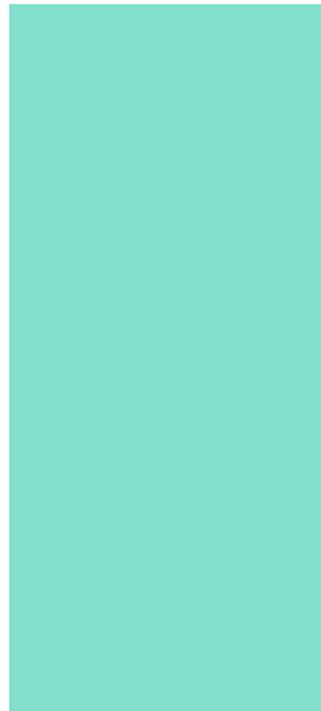
Healthy Lifestyle

### Vida sana

- Adhesión a **la campaña del CGF por el bienestar de los empleados**
- **4.160 empleados** capacitados para la prevención de lesiones musculoesqueléticas y la promoción de hábitos y estilos de vida saludables



# Hechos destacados del trimestre



# El crecimiento doble dígito de las ventas y las eficiencias impulsaron el aumento del EBITDA recurrente (+9 %) a pesar de las presiones inflacionarias sobre los GA&V

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

**Ingresos Operacionales**  
\$5,5 B (+18,6% vs 1T22)

**VMM<sup>2</sup>**  
+11,8%

**EBITDA recurrente**  
\$ 387.285 M +9,0%, 7,1% margen  
(+21,5%, +13 pb en bases comparables<sup>3</sup>)

**Resultado Neto**  
\$ 45.118 M  
(-30,1%, 0,8% margen)



### Financieros

- **Ingresos operacionales (+18,6%)** impulsados por:
  - ✓ Sólido crecimiento de ventas doble dígito de operaciones internacionales y de un dígito alto en Colombia
  - ✓ Sólido desempeño de formatos innovadores en todos los países (43,1%/ventas)
  - ✓ Crecimiento omnicanal (+15,2%)
- Ventas sólidas, mayor margen bruto (+74 bs) y el efecto TC positivo impulsaron el crecimiento del **EBITDA recurrente** (+21,5%, +13 pb en el margen en base comparable<sup>3</sup>); CAGR 3a del 13,8%
- La **Utilidad neta** reflejó un sólido desempeño operativo compensado por mayores gastos financieros, interés minoritario y provisiones TUYA



### Inversión & expansión

- **Inversiones por \$166.000 M, 66%** en expansión
- **Expansión 12 meses:**
  - ✓ **105 tiendas<sup>4</sup>** (Col 90, Uru 5, Arg 10)
  - ✓ **Optimización de tiendas** en Colombia
  - ✓ Lanzamiento del formato cash and carry en Argentina
  - ✓ Total **636 tiendas, 1,04 M m<sup>2</sup>**

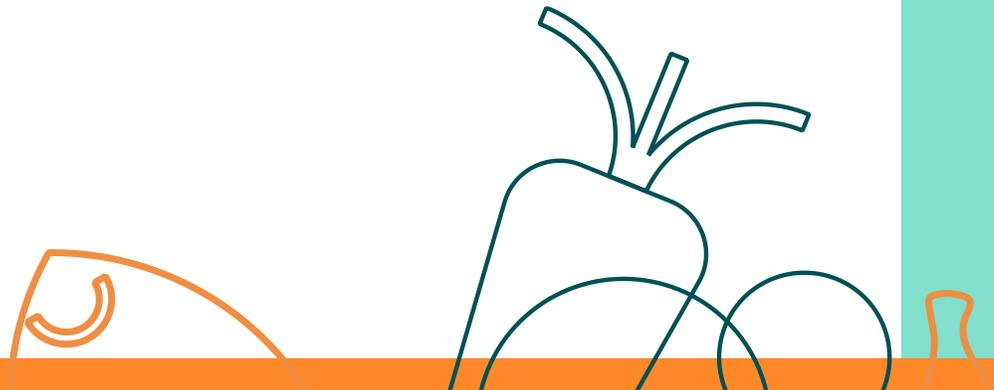


### Operacionales

- **Sólido desempeño del Omnicanal** (crecimiento del +15,2%; 9,1%/ventas consolidadas, Col 12,3%, Uru 2,4% y Arg 3,3%)
- Participación de **formatos innovadores** en la ventas de Colombia (41%, +121 pb vs 1T22)
- Provisiones en **TUYA** permanecieron en niveles conservadores para cubrir la cartera y garantizar la sostenibilidad a largo plazo del negocio
- **Neg Inmobiliario** reflejó mayores ingresos por alquiler y tasas administrativas (+25,7% consol, +22,6% Col)

Notas: (1) Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto tipo de cambio (3,4% en ventas y 7,6% en EBITDA recurrente en 1T23, respectivamente) (2) Excluye efectos tipo de cambio y calendario. (3) Excluye ingresos inmobiliarios no recurrentes (\$13.1 mil M) y mayor impuesto operacional (\$18 mil M) en 2023 por reforma tributaria aprobada en 2022. (4) Expansión 12M por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

# Resultados Financieros



# Ventas impulsadas por la innovación, la omnicanalidad y una mejor dinámica en Uruguay y Argentina

## Resultados de ingresos operacionales 1T23

### Colombia

en millones de pesos col	1Q23	1Q22	% Var
Ventas Netas	3,630,343	3,319,165	9.4%
Otros Ingresos Operacionales	192,806	207,846	(7.2%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,823,149</b>	<b>3,527,011</b>	<b>8.4%</b>

**Ing Op:** +8,4% a pesar de la desaceleración del consumo de los hogares, 1 día sin IVA en la base (efecto ~-5 p.p.) y una base mayor no recurrente<sup>1</sup>

**Ventas +9,4%, VMM +6,1%** impulsadas por omnicanal (+13,9%, 12,3% part), venta de alimentos (+14,4%) y formatos innovadores (part 41%, +121 pb vs 1T22)

**Éxito: +7,1% en ventas, VMM +3,3%** impulsadas por alimentos (+14,2%), gran consumo (+13,9%), frescos (+14,8%) y Omnicanal (-9,1%, 9,7% /ventas)

**Carulla: +19,2%, VMM +20,6%** impulsadas por crecimiento omnicanal (+69,2%, 22%/ventas) y alimentos (+19,3%)

**Bajo costo & Otros<sup>2</sup>+10,7%, VMM +6,3%**

- **Surtimayorista: ventas +15,8%, VMM +7,5%**
- **Surtimax: +7,8%, VMM +8,1%,**
- **Super Inter : +3,6%, VMM+4,2%**

### Uruguay

1Q23	1Q22	% Var
1,161,469	761,220	52.6%
9,655	6,797	42.0%
<b>1,171,124</b>	<b>768,017</b>	<b>52.5%</b>

**Ing Op:** +13,5% en moneda local

**Ventas +13,5%, VMM +12,8%**, por encima de inflación (7,3%), impulsadas por:

- Una temporada de turismo dinámica
- 29 Fresh Market (+19,6%, +11,4 p.p. por encima de las tiendas regulares, 60,1% participación en las ventas)
- Categoría Frescos (+18,8%)

**Otros ingresos** (+5,7% en moneda local) reflejó el ingreso del negocio inmobiliario

### Argentina

1Q23	1Q22	% Var
445,420	294,763	51.1%
16,544	12,243	35.1%
<b>461,964</b>	<b>307,006</b>	<b>50.5%</b>

**Ing Op:** +129,5% en moneda local

**Ventas +130,9%, VMM +100,7%**, por encima de inflación (107,5%) impulsadas por:

- Formato C&C format (10 MiniMayorista a 1T31, 13,1% participación en las ventas)
- Según CAME, ventas retail argentinas decrecieron -0,4% en 1T23

**Otros ingresos** (+35,1%) reflejaron el mayor ingreso inmobiliario por mejores tendencias comerciales y sólidos niveles de ocupación (92,6%)

### Consolidado

1Q23	1Q22	% Var
5,237,232	4,375,148	19.7%
218,922	226,819	(3.5%)
<b>5,456,154</b>	<b>4,601,967</b>	<b>18.6%</b>

**Ing Op:** +18,6%

**Ventas +19,7%** (+45,9% vs 1Q21) impulsadas por:

- Sólido crecimiento doble dígito de las ventas de Uruguay y Argentina, por encima de la inflación
- El aumento de las ventas un dígito alto en Colombia (9,4%)
- La contribución de las 105 tiendas 12M<sup>1</sup> (Col 90, Uru 5, Arg 10)

**Otros ingresos** (-3.5%) reflejaron una base mayor no recurrente<sup>1</sup>

Notas: Los datos en COP incluyen un efecto TC de 34,4% en Uruguay y -34,4% en Argentina, calculado con el tipo de cambio de cierre del 1T23. VMM en moneda local, incluye el efecto de conversión y el ajuste por efecto calendario de 1,2% en Colombia (1,64% en Éxito, -0,14% en Carulla y -0,34% en segmentos LC), -0,2% en Uruguay y -0,4% en Argentina (1) Mayores ingresos en la base por venta de proyectos de desarrollo inmobiliario y fee (\$27,5 mil M), regalías de TUYA (\$8,4 mil M en 1T22) y venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventarios \$29,2 mil M en 1T23 vs \$26,3 mil M en 1T22) (2) Segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y venta de proyectos inmobiliarios (inventario).

# Fuerte crecimiento de las ventas (+13,9%) impulsado por el crecimiento doble dígito de la categoría de alimentos (+29%)

## Resultados Omnicanal<sup>(1)</sup> 1T23 en Colombia

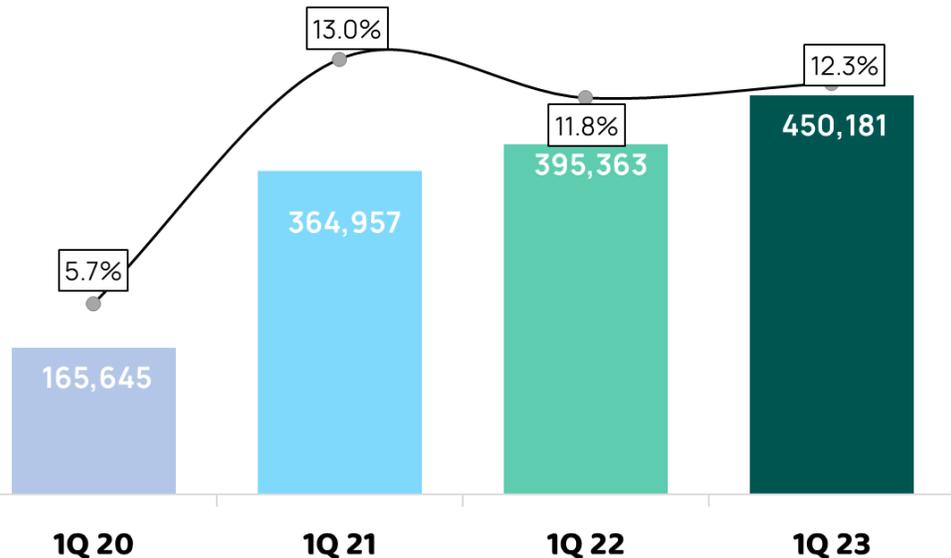
### Indicadores clave

**Ventas**  
\$450 mil M  
(+13,9% vs 1T22)

**Participación en las ventas<sup>1</sup>**  
12,3%  
(vs 11,8% en 1T22)

**Pedidos**  
4,1 M  
(+61% vs 1T22)

### Ventas Omnicanal y participación/ventas



**Alimentos:**  
Ventas +29%  
10,8% /ventas

**No alimentos:**  
Ventas -3,1% (+26,4%  
en base comparable<sup>2</sup>)  
15,4%/ventas

### Hechos destacados Omnicanal

- Sólidos resultados a pesar de un día sin IVA en la base
- **Comercio electrónico:** \$140 mil M en ventas, 41,9 M de visitas (+5%), 410 mil pedidos.
- **Marketplace:** 29%/GMV<sup>2</sup> omnicanal no alimentos, ventas +28%.
- **Aplicaciones:** 820 mil descargas activas (+19%), +114 mil pedidos en las apps Éxito-Carulla.
- **Mi Surtii:** Ventas \$11 mil M (+68%), 25 mil pedidos
- **Rappi** entregas +80%
- **Turbo** (+175%) alcanzó una participación del 53% en las ventas a través de Rappi, impulsada por el crecimiento de las ventas de alimentos

(1) Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual (2) GMV: Gross Merchandise Value (2) El efecto de un día sin IVA adicional en ventas de no alimentos fue de \$43 mil M.

# Aumento de la participación de ventas en Colombia de la innovación en modelos y formatos (41%, +121 pb a/a)

## Desempeño de los modelos innovadores en Colombia en 1T23

Tiendas totales de la marca	 <b>209</b>	 <b>107</b>	 <b>56</b>
<b>Formatos y propuesta de valor</b>	Hiper, supermercados & Tiendas de conveniencia Relación calidad/precio Servicio al cliente de alta calidad	Supermercados y tiendas de conveniencia Los mejores productos en premium y frescos La mejor Experiencia de compra	Tiendas Cash and Carry Propuesta de valor de bajo costo Altos retornos
Nuevas tiendas del modelo/formato	 <b>30</b>	 <b>30</b>	 <b>56</b> (+10 YoY)
Part en las ventas de la marca 2022	<b>35.4%</b> (+214 pb vs 1Q22)	<b>61.0%</b> (+140 bps vs 1Q22)	<b>5.2%</b> (+29 bps, share on Colombia's sales YoY)
Incremento en ventas vs. tiendas regulares ROI <sup>1</sup>	<b>+27,5 p.p. después de 24 meses</b> <b>62,4%</b>	<b>+17,1 p.p. después de 24 meses</b> <b>19,4%</b>	<b>2,3x después de 24 meses</b> <b>24,1%</b>

Note: (1) Retorno sobre la inversión (ROI) calculado como EBITDAR adicional /inversión de las tiendas de más de 13 meses de operación ras su remodelación en 2018 y 2019 (20 Wow, 17 Fresh Market y 36 Surtimayorista) a 1T23.

# El dinamismo comercial reforzó el retail financiero y la coalición de fidelización

## Monetización de activos y de tráfico en Colombia



- **2,0 M**  
Tarjetas en total
- **\$4,1 B**  
Cartera total
- **cartera vencida (NPL 30)**  
(un dígito alto)
- **Calificación AAA**  
Por 13 años consecutivos otorgado por **FitchRatings**

### DIGITAL FIRST BY



**Banking as a service** con Alkosto, Transmilenio y ClaroPay

**+30 M** clientes potenciales



- **168** marcas aliadas (+29,2% vs 1T22)
- **+6,3 M** clientes activos (+11%)
- **+2 M** descargas de la app
- **+9,3 MM** puntos redimidos
- **32%** en Aliados



### Plataforma de lealtad PCO

- *Loyalty as a service*
- Servicios de pagos y financieros
- Servicios de Medios y monetización de datos

**# 1 en poder de marca según Kantar**

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

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

## Monetización de activos y de tráfico en Colombia

### Negocio inmobiliario



El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes

**763 mil m<sup>2</sup> de área arrendable**  
33 activos)

**Tasa de ocupación 96,6%**  
(vs. 96,3% en 1T22)

**Mayores ingresos por arrendamiento y tasas administrativas (+25,7% consol, +22,6% Col)**

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



**17 activos y 559,000 m<sup>2</sup> de áreas arrendables**

Servicios digitales disponibles para locatarios y clientes



**Arrendamientos garantizados con flujos de caja estables y cobertura frente a la inflación protegen parte del EBITDA de la compañía**

# El sólido crecimiento de los ingresos y la eficiencia compensan parcialmente las presiones inflacionarias sobre la estructura de costos/gastos en toda la región.

## Desempeño operacional por país en 1T23

### Colombia

en millones de pesos col	1Q23	1Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	3,823,149	3,527,011	8.4%
Utilidad Bruta	862,503	804,441	7.2%
<i>Margen Bruto</i>	22.6%	22.8%	(25) bps
Total Gastos	(764,317)	(664,832)	15.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	20.0%	18.8%	114 bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	98,186	139,609	(29.7%)
<i>Margen ROI</i>	2.6%	4.0%	(139) bps
EBITDA Recurrente	233,510	261,809	(10.8%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	6.1%	7.4%	(132) bps

**UB: +7,2%, margen 22,6% (-25 pb)** afectada principalmente por un efecto base<sup>1</sup> no recurrente (-44pb)

**GA&V: +114 pb** principalmente por presiones inflacionarias en gastos (salarios) y mayor impuesto operacional tras la reforma de 2022

**EBITDA recurrente: -10,8%, 6,1% de margen (-132 pb)** por retail impulsado por la mezcla de ventas y la menor inversión en precios compensado por las presiones del IPC en costos/gastos y una mayor base (+1,4%<sup>1</sup>, -40 pb en margen en base comparable)

### Uruguay

	1Q23	1Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	1,171,124	768,017	52.5%
Utilidad Bruta	415,959	265,870	56.5%
<i>Margen Bruto</i>	35.5%	34.6%	90 bps
Total Gastos	(298,668)	(195,282)	52.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	25.5%	25.4%	8 bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	117,291	70,588	66.2%
<i>Margen ROI</i>	10.0%	9.2%	82 bps
EBITDA Recurrente	139,583	85,887	62.5%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	11.9%	11.2%	74 bps

**UB: +56,5%, margen del 35,5% (+90 pb)** por la mejora de las tendencias retail:

**GA&V: +8 pb** por eficiencias operativas a pesar de las presiones del IPC

**EBITDA recurrente: +62,5%, margen del 11,9% (+74 pb)** por eficiencias comerciales

### Argentina

	1Q23	1Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	461,964	307,006	50.5%
Utilidad Bruta	154,457	104,109	48.4%
<i>Margen Bruto</i>	33.4%	33.9%	(48) bps
Total Gastos	(151,339)	(103,308)	46.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	32.8%	33.7%	(89) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	3,118	801	289.3%
<i>Margen ROI</i>	0.7%	0.3%	41 bps
EBITDA Recurrente	14,192	7,389	92.1%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	3.1%	2.4%	67 bps

**UB: +48,4%, margen del 33,4% (-48 pb)** por la inversión en precios para hacer frente a la tendencia inflacionaria

**GA&V: -89 pb** por eficiencias operativas a pesar de mayores salarios

**EBITDA recurrente: +92,1%, margen del 3,1% (+67 pb)** por una sólida dilución de gastos por mayores ventas

**El aumento doble dígito de los ingresos (18,6%) y el incremento de la utilidad bruta (+74 pb) compensaron parcialmente las presiones inflacionarias sobre los gastos llevando a un crecimiento del EBITDA recurrente del 9,0% (+21,5% en términos comparables<sup>1</sup>)**

## EBITA recurrente consolidado del 1T23

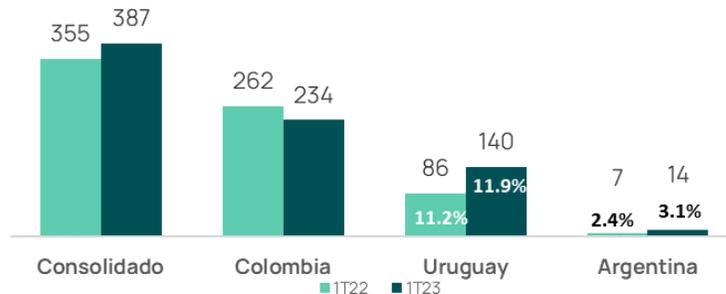
en millones de pesos colombianos	1Q23	1Q22	% Var
Total Ingresos Operacionales	5,456,154	4,601,967	18.6%
Utilidad Bruta	1,432,919	1,174,498	22.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>26.3%</i>	<i>25.5%</i>	<i>74 bps</i>
Total Gastos	(1,214,324)	(963,422)	26.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.3%</i>	<i>20.9%</i>	<i>132 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	218,595	211,076	3.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.6%</i>	<i>(58) bps</i>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>45,118</b>	<b>64,539</b>	<b>(30.1%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>0.8%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(58) bps</i>
EBITDA Recurrente	387,285	355,163	9.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(62) bps</i>

### Hechos destacados EBITDA recurrente

#### Consolidados:

- Crecimiento del +9% para un margen del 7,1% en medio de presiones inflacionarias en la estructura de gastos (132 pb) principalmente en salarios y una base más alta (+21,5%, +13 pb en margen en base comparable<sup>1</sup>)
- Ingresos operacionales sólidos, efecto TC positivo y contribución del margen bruto en Uruguay (+90 pbs) y dilución de gastos en Argentina (-89 pbs)
- Crecimiento compuesto del EBITDA recurrente a 3 años del 13,8% (a 1T23)

EBITDA recurrente por país 1T23



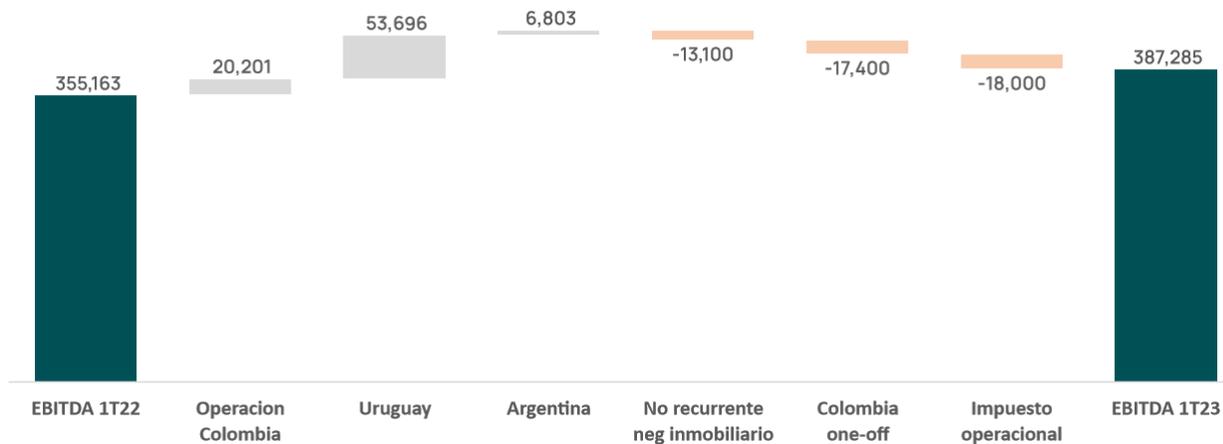
# El EBITDA recurrente creció del 9% al 21,5% a nivel consolidado y del -10,8% al 1,4% en Colombia, al excluir los efectos no recurrentes de la base<sup>1</sup>

## EBITDA recurrente Consol & Colombia en 1T23

### Hechos destacados del EBITDA recurrente

- Contribución positiva de todas las operaciones retail, parcialmente compensada por el efecto negativo en las operaciones en Colombia derivadas de:
  - (i) Los ingresos inmobiliarios no recurrentes (36 pb en consol, 40 pb en Col), los relacionados con el efecto de tener un día sin IVA en la base y las regalías TUYA, y
  - (ii) El mayor impuesto operativo en 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022 (39 pb en consol; 52 pb en Col).
- El EBITDA recurrente creció 21,5%, +13 bp en margen, en base comparable<sup>1</sup>
- El EBITDA recurrente de Colombia creció 1,4%, -40 bp en margen, in base comparable<sup>1</sup>

Bridge del EBITDA recurrente consolidado



Bridge EBITDA recurrente Colombia

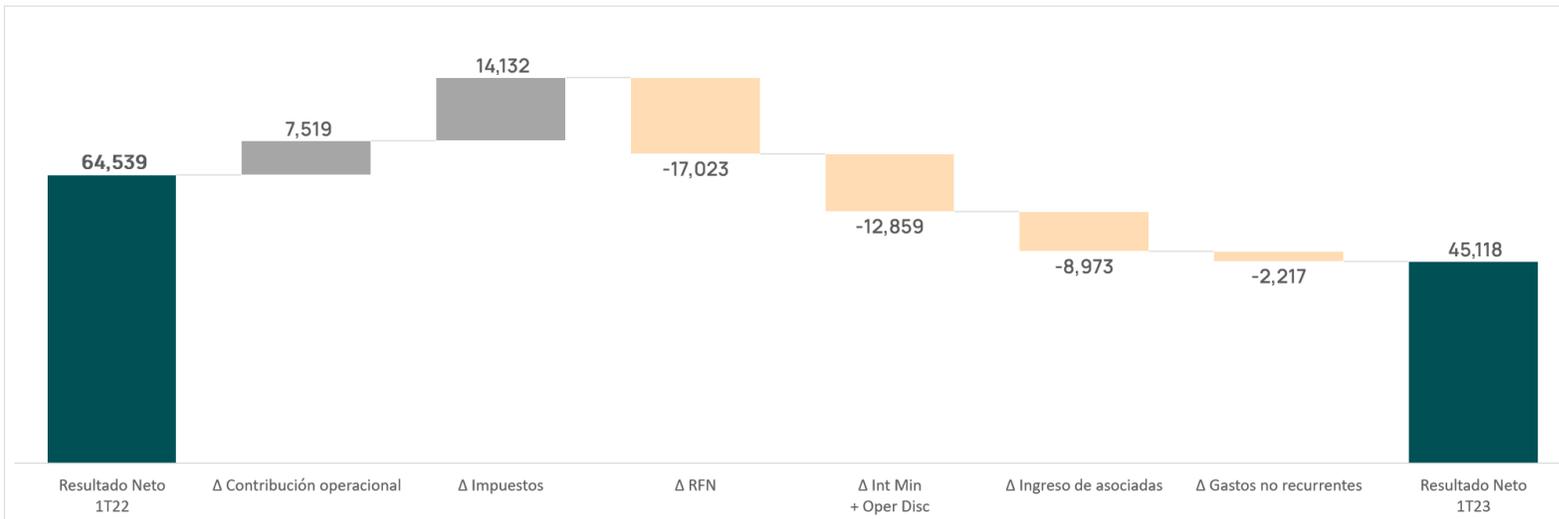


Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Datos en \$ incluyen un efecto TC de 34.4% en Uruguay y -34.4% en Argentina en 1T23, calculado con la TC de cierre (1). Excluye ingresos inmobiliarios no recurrentes por venta de desarrollo de proyectos y honorarios (\$13.1 mil M) y mayor impuesto operativo (\$18 mil M) durante 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en 2022

# Contribución operacional compensada por el aumento de las tasas de interés, el interés minoritario y las provisiones

## Resultado Neto del Grupo 1T23

### Variaciones del Resultado Neto del Grupo



### Hechos destacados del Resultado neto

- Contribución positiva de las operaciones retail y variación del impuesto
- Variaciones negativas principalmente de (i) gastos financieros (tasas de interés<sup>1</sup> +900 pb vs 1T22), (ii) mejor desempeño en Uruguay que llevó a mayor interés minoritario y (iii) mayores provisiones de TUYA para cubrir préstamos emitidos
- La utilidad por acción<sup>2</sup> fue de \$34,8 comparada con los \$49,7 reportados en el 1T22

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del TC (3,4% en las ventas y 7,6% en el EBITDA recurrente en 1T23) (1) La tasa repo del Banco Central aumentó en Colombia al 13% en 1T23 (vs. 4% en el 1T22 y 12% en el 4T22) para controlar la inflación. (2) UPA del 1T22 considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022).

# El flujo de caja libre ascendió a \$115.000 M en un contexto de mayores inversiones y un entorno macroeconómico retador



En miles de millones de pesos colombianos	12M 1Q 2023	12M 1Q 2022	Variation
<b>Ebitda IFRS 16</b>	<b>966</b>	<b>1,038</b>	<b>-6.9%</b>
Amortización de pasivo por arrendamiento	(371)	(344)	8.0%
<b>Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo</b>	<b>442</b>	<b>688</b>	<b>-35.8%</b>
Movimientos por impuestos	(92)	(82)	12.4%
Movimientos por capital de trabajo	(53)	60	-187.5%
Inversión en capital	(439)	(327)	34.4%
<b>Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones</b>	<b>(142)</b>	<b>340</b>	<b>-141.8%</b>
Dividendos recibidos	257	165	55.8%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>115</b>	<b>504</b>	<b>-77.3%</b>
<b>Flujo de caja para los accionistas</b>	<b>(0)</b>	<b>390</b>	<b>-100.1%</b>

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

### Hechos destacados de Caja y Deuda

- La deuda financiera neta se mantuvo estable frente al 1T22, al excluir los dividendos pagados y la operación de recompra de acciones (\$534.000 M)
- Los dividendos de las subsidiarias continuaron permitiendo cubrir las necesidades de inversión de la Compañía y los pagos a los accionistas
- Presiones en gastos financieros por mayores tasas repo (3 veces más vs 1T22)
- La deuda bruta aumentó 35,0% (\$387.000 M)
- La operación en Argentina continúa con una posición de caja estable



# Conclusiones & Sesión P&R



# Las sólidas ventas rentables (+19,7%) condujeron a un crecimiento del EBITDA recurrente del 9% (21,5% a nivel consolidado en base comparable<sup>1</sup>)

## 1Q23 Conclusiones

### Consolidado

- **Aprobación de la presentación de BDR**, inscripción autorizada de CVM y B3 (abr 4/23), a la espera de la aprobación de ADR prevista para el 2T23
- **Sólidas ventas netas vs 1T22 (+19,7%, +45,9% vs 1T21)** impulsadas por la contribución de todos los países, el crecimiento omnicanal (+15,2%) y la mayor participación de formatos innovadores (43,1%)
- **El EBITDA recurrente creció un 9%** (+21,5%, +13 pb de margen en base comparable<sup>1</sup>) a un margen de 7,1% impulsado por la sólida tendencia de las ventas, las ganancias del margen bruto (+74 pb) y el efecto positivo del tipo de cambio, a pesar de las presiones inflacionarias en los costos/gastos. (CAGR 3a del 13,8% al 1T23)
- **Utilidad Neta** por ganancias operativas parcialmente compensadas por subidas de tasa (repo e impuestos), interés minoritario y provisiones TUYA
- Claros logros en los **6 pilares estratégicos ASG**

### Colombia

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

### Uruguay

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

### Argentina

- Crecimiento de los ingresos +129,5% en ML y por encima de la inflación, impulsado por el desempeño inmobiliario y la mejor tendencia del retail.
- Sólido aumento del **margen EBITDA recurrente** (+92,1% a 3,1%) gracias a la dilución de los gastos por mayores ingresos y a la eficiencia de costos y gastos; la operación mantuvo **una posición de caja estable**

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

# Anexos

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

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del TC (3,4% en las ventas y 7,6% en el EBITDA recurrente en 1T23) (1) La tasa repo del Banco Central aumentó en Colombia al 13% en 1T23 (vs. 4% en el 1T22 y 12% en el 4T22) para controlar la inflación. (2) UPA del 1T22 considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra completada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022.

# Estado de resultados e inversiones por país 1T23

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

# Balance general Consolidado

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

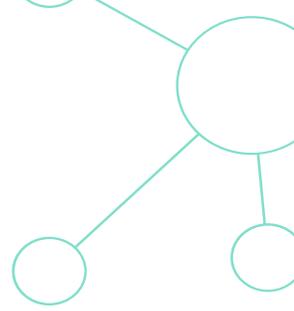
# Flujo de caja Consolidado

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

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



# Balance general a nivel Holding <sup>(1)</sup> 1T23



en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Mar 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,848,638</b>	<b>14,250,782</b>	<b>(4.0%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,432,647</b>	<b>3,726,397</b>	<b>(15.9%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,250,398	535,792	(57.2%)
Inventarios	2,105,200	2,182,293	3.7%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	477,912	416,037	(12.9%)
Activos por impuestos	478,476	465,570	(2.7%)
Otros	120,661	126,705	5.0%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>10,415,991</b>	<b>10,524,385</b>	<b>1.0%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,204	192,443	0.6%
Propiedades, planta y equipo	2,059,079	2,044,075	(0.7%)
Propiedades de Inversión	83,420	83,203	(0.3%)
Derechos de uso	1,587,943	1,686,931	6.2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,875,319	4,897,588	0.5%
Otros	165,949	167,068	0.7%

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Mar 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,622,557</b>	<b>7,223,841</b>	<b>(5.2%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,455,563</b>	<b>5,011,706</b>	<b>(8.1%)</b>
Cuentas por pagar	4,319,342	3,319,302	(23.2%)
Pasivos por arrendamiento	261,824	285,670	9.1%
Obligaciones financieras	251,118	944,870	N/A
Otros pasivos financieros	123,446	77,137	(37.5%)
Pasivos por impuestos	92,846	68,519	(26.2%)
Otros	406,987	316,208	(22.3%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,166,994</b>	<b>2,212,135</b>	<b>2.1%</b>
Pasivos por arrendamiento	1,525,272	1,602,295	5.0%
Obligaciones financieras	539,980	548,208	1.5%
Otras provisiones	14,311	11,099	(22.4%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	87,431	50,533	(42.2%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,226,081</b>	<b>7,026,941</b>	<b>(2.8%)</b>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas

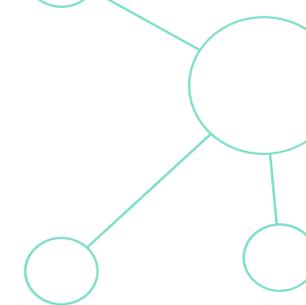
# Deuda por país y vencimiento

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

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

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

# Tiendas y área de ventas



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

## Omniciente



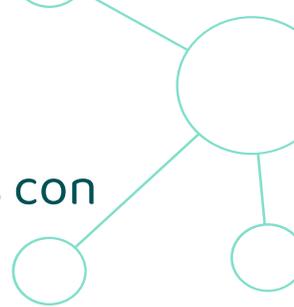
### Nuestros empleados

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



# Estrategia ASG

Seis pilares con propósitos claros, enfoque estratégico y contribución, alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible



## Trabajar por la erradicación de la desnutrición infantil crónica en Colombia al 2030

- Comunicar y sensibilizar
- Generar recursos y alianzas
- Influir en las políticas públicas
- Trabajar estrechamente con la Fundación Éxito
- **ODS #2** Hambre cero



## Protección ambiental

- Acciones para gestionar el cambio climático
- Habilitar la economía circular para los envases y el plástico
- Iniciativas para la movilidad sostenible y el sector inmobiliario
- Protección de la biodiversidad
- **ODS #13** Acción por el clima



## Promover prácticas de Comercio sostenible

- Promover cadenas de suministro sostenibles
- Desarrollar aliados y proveedores
- Mantener las compras locales y directas
- **ODS #8 / #12** Trabajo decente y crecimiento económico / Consumo y producción responsables



## Construir confianza con grupos de interés

- Promover las mejores prácticas de gobierno
- Respetar los derechos humanos
- Establecer normas de ética y transparencia
- Facilitar entornos diversos e inclusivos
- Promover la comunicación
- **ODS #16** Paz, justicia e instituciones sólidas



## Promoción de la diversidad e inclusión

- Promover el diálogo social
- Desarrollar a nuestra gente en el ser y el hacer
- 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.**  
Head of Investor Relations

+(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**  
Investor Relations Executive

+(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)

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



\*“The Issuers Recognition -IR granted by the Colombian Stock Exchange is not a certification about the quality of the securities listed at the BVC nor the solvency of the issuer”.



