



Julio 28 de 2022

Resultados Financieros Grupo Éxito 2T22



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.



Agenda

- **Hechos financieros y operacionales destacados del 2T22**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

2Q22 Hechos financieros y operacionales destacados consolidados⁽¹⁾



Aumento de los ingresos (+27,6%) y eficiencia operacional a pesar de las presiones inflacionarias, favorecieron el crecimiento del EBITDA recurrente (+21%) y de la Utilidad Neta (22,7%)

Hechos destacados 2T22

Ventas netas
+28,1%
(+624 pb vs 1T22)

VMM⁽²⁾ +27,9%

EBITDA recurrente +21%
margen 7,9%
(+30,7%⁽³⁾ ajustando pagos por desarrollo de proyectos inmobiliarios y venta de activos)

Utilidad Neta
+22,7%

Financieros



- **Ingresos (+27,6%)** impulsados por:
 - ✓ Mayor dinamismo comercial
 - ✓ Desempeño sólido de formatos innovadores en todos los países
 - ✓ Mejor desempeño del omnicanal
 - ✓ Mayores ingresos de Negocios complementarios (+16,7%)
- Sólidas ventas y control del gasto impulsaron el aumento del **EBITDA recurrente** (+18 pb vs 1T22)
- **Utilidad Neta** jalonada por un sólido desempeño del retail y eficiencias operacionales a pesar del ajuste material de IAS 29 en Argentina y el aumento de tasas

Inversión & Expansión



- **Inversiones por \$88.640 M, 76%** en expansión
- **Expansión 12M de tiendas:**
 - ✓ **71**⁽⁴⁾ (Col 65 y Uru 6)
 - ✓ **Optimización del portafolio de tiendas** en Colombia
 - ✓ Total **601 tiendas, 1,02 M m²**

Operacionales



- **Alta participación del omnicanal en ventas totales (9,9%):** (Col 12,4%, Uru 2,8% y Arg 3,4%)
- **Formatos innovadores** participaron 35,6%, en las ventas de Colombia (+213 pb vs 1T22)
- Portafolio de crédito de **TUYA** (+48%) requirió un mayor nivel de provisiones
- **Negocio Inmobiliario** incrementó ingresos por arriendos y cargos administrativos (37% en 2T22 y 35% en 1S22)

(1) Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (7,6% en las ventas y 7,8% en el EBITDA recurrente en 2T22 y 4% y 4,9% en 1S22, respectivamente). (2) Excluidos los efectos del tipo de cambio y calendario. (3) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles (nota 30 de los estados financieros consolidados). (4) Expansión 12M por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Seguimiento a la Estrategia de Sostenibilidad al 1S22

Iniciativas ASG para generar valor: crecimiento económico, desarrollo social y protección del medio ambiente



Zero Malnutrition

Cero desnutrición

- **36.184 niños beneficiados** de los programas de nutrición y complementarios
- **84.026 paquetes alimenticios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **144 municipios** y **32 departamentos**



My Planet

Mi planeta

- **312.000 árboles** donados por los clientes, proveedores y empleados
- **10.114 toneladas de material** y **408 de material reciclable** posconsumo, recolectados
- **16% reducción** de la huella de carbono (Alcances 1 y 2) a mayo.



Sustainable Trade

Comercio sostenible

- **90,6%** de frutas y verduras **comprados localmente**
- **53** proveedores locales de La 14 codificados (+ 2,200 empleados)
- **176 fincas monitoreadas para cero deforestación**
- **96 productos** y **34 proveedores** codificados con la marca *Paissana*



Governance & Integrity

Somos íntegros

- Implementación de **Debida Diligencia en Derechos Humanos**
- Reconocidos como la **4^{ta} Compañía más grande** por ingresos en Colombia **en 2021** por la revista Semana ⁽¹⁾
- **8 murales en grafiti** pintados por artistas locales en tiendas



Our people

Nuestra gente

- **Contratación directa de más de 5.200 empleados** esperados para la operación de las 6 tiendas adquiridas de La 14
- Lanzamiento de la Plataforma **'Equirutas'** desarrollada por compañías Colombianas



Healthy Lifestyle

Vida sana

- Un portafolio de **7.773 productos saludables**

(1) Revista carácter económico y político de amplio reconocimiento en Colombia



2T22 Ventas Netas ⁽¹⁾ y ventas mismos metros ⁽¹⁾ (VMM)

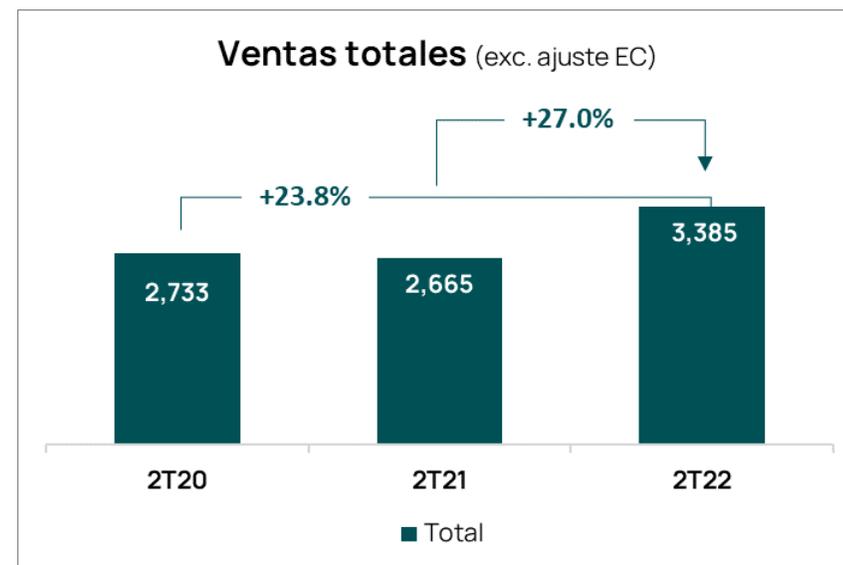


Sólido crecimiento de en VMM ⁽¹⁾ de 29,9% , por encima del IPC de 9,67 %, gracias al sólido desempeño comercial, mayor volumen (+7 %) y el crecimiento omnicanal (+26,7 %)

	2T22				1S22			
<i>Variaciones</i>	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros ⁽²⁾	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros ⁽²⁾
Total	27.0%	34.0%	20.8%	7.4%	23.9%	26.8%	17.9%	17.3%
VMM ex EC ⁽¹⁾	29.9%	34.8%	21.4%	17.6%	24.8%	27.2%	18.6%	20.1%
Total MCOP	3,384,527	2,355,981	495,775	532,771	6,703,692	4,692,978	961,992	1,048,722

El desempeño se explica por:

- **Mayor dinámica comercial** que compensó una menor base afectada por restricciones de movilidad y paros
- **VMM ⁽¹⁾ aumentaron 9,9 p.p.** comparado con 1T22
- **Participación de los formatos innovadores** sobre las ventas alcanzó el 35,6% (+213 pb)
- **Sólido crecimiento de las ventas del 2do día sin IVA** del año celebrado el 17 de junio (+33% vs el primero del 11 de marzo de 2022; 8 p.p. en 2T22 y 6,6 p.p. en 1S22)
- Sólida contribución del **omnicanal (+26,7%)** y ganancias de **volumen (+7%)**
- **65 tiendas** incluidas en la base 12M por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,3% en el 2T22 y de -0,2% en 1S22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, los vendedores institucionales y los terceros, y la venta de inmuebles por \$26.3 mil M en el 1T22. y \$56.3 mil M en 2T21.



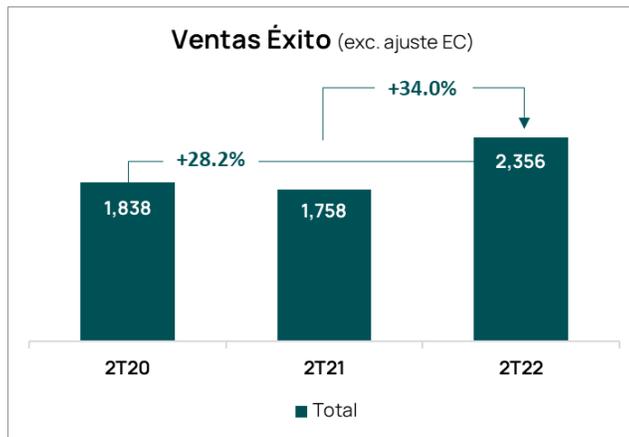
Desempeño por segmento en 2T22



Destacado desempeño en ventas totales y VMM ⁽¹⁾ reflejó el mayor dinamismo comercial y la contribución de la innovación

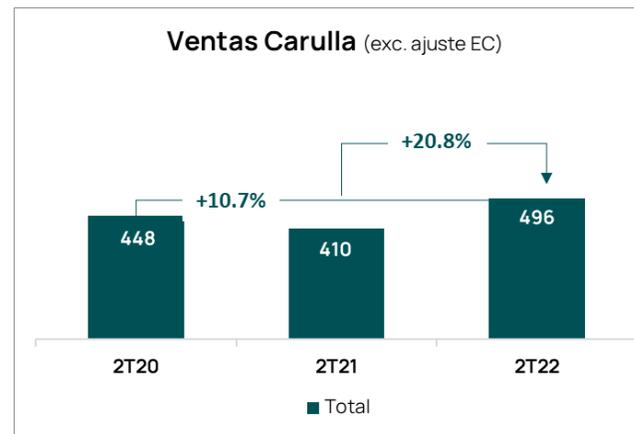
Éxito:

- **Ventas +34%**, **VMM +34,8%** crecieron 14,4 p.p. contra 1T22
- Sólido desempeño comercial por día de los Padres y el 2do día sin IVA
- Crecimiento significativo **del 46,6%** de la categoría de no alimentos
- **20 tiendas Éxito WOW** al 2T22, 30,1% de participación en las ventas de Éxito



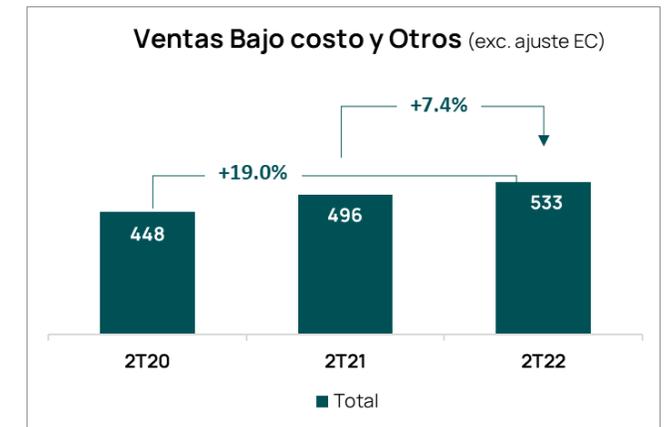
Carulla:

- **Ventas +20,8%**, **VMM +21,4%**, +5,8 p.p. vs 1T22
- Participación del omnicanal del 17,7%
- Eventos comerciales: “Semana Verde”, “Vida Sana” y “Fiesta Black Friday”
- Crecimiento del 20,8% en **alimentos**
- **22 tiendas Fresh Market** al 2T22, 46,6% de participación en las ventas de Carulla



Bajo costo y Otros⁽²⁾:

- **Ventas +7,4%** (aun con venta de activos por \$56,3K M en 2T21), **VMM +17,6%**
- **Surtimayorista:** ventas +36,2%, **VMM +30,2%**, 5,3%/ventas de Colombia, 41 tiendas, margen EBITDA dígito medio
- **Surtimax:** ventas +11%, **VMM +12,8%**, 24 tiendas remodeladas
- **Súper Inter:** ventas +10%, **VMM +10,5%**, 29 Vecino



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,1% en el 2T22 y de -0,2% en 1S22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, los vendedores institucionales y los terceros, y la venta de inmuebles por \$26,3 mil M en el 1T22. y \$56,3 mil M en 2T21.



Innovación en modelos & formatos al 1S22

Participación de ventas de la innovación en modelos y formatos del
35,4% en el primer semestre de 2022 en Colombia



Tiendas totales
de la marca



213



101



60



41

Tiendas del nuevo
modelo/formato



20 (+1 T/T)



22



29 (+4 T/T)



41 (+4 T/T)

Expansión a 5 años &
potenciales
conversiones

+31 Full / +99 Econo
(inc. 6 de La 14)

+16 full / +42 Midi

+36

+71

Participación en las
ventas de la marca

30,1%

46,5%

57,5%

5,3% (+61 pb part /ventas de
Colombia T/T)

Aumento en ventas vs
Tiendas regulares

+30,8 p.p. después
de 24 meses

+13,9 p.p. después
de 24 meses

N.A.

2,2x después de
24 meses

ROI⁽¹⁾

52%

18,4%

N.A.

21,7%

Actividades
innovadoras

- Experiencia **gastronómica superior**
- **Amplio surtido de frescos**
- Experiencias a la medida
- 5 tiendas **La 14 a ser** convertidas a modelo Wow (1 abierta en jul/22)

- Lo mejor en **frescos y premium**
- Líder en **hiperconveniencia** con "Turbo"
- Mercados **Food & green**

- **Mejor servicio**, diseño y portafolio de productos
- **Mercado de agricultores y sección de mascotas**
- **Experiencia regional** alegre y colorida

- **Cash& Carry al estilo Colombiano**
- Programa de lealtad "**Club del Comerciante**"
- **Servicios bancarios** con TUYA

Estrategia Omnicanal

(1) Retorno sobre la inversión (ROI) de las tiendas en 13 meses de funcionamiento tras su remodelación en 2018 y 2019 (14 Wow, 8 Fresh Market y 12 tiendas Surtimayorista).



2T22 Seguimiento al omnicanal⁽¹⁾



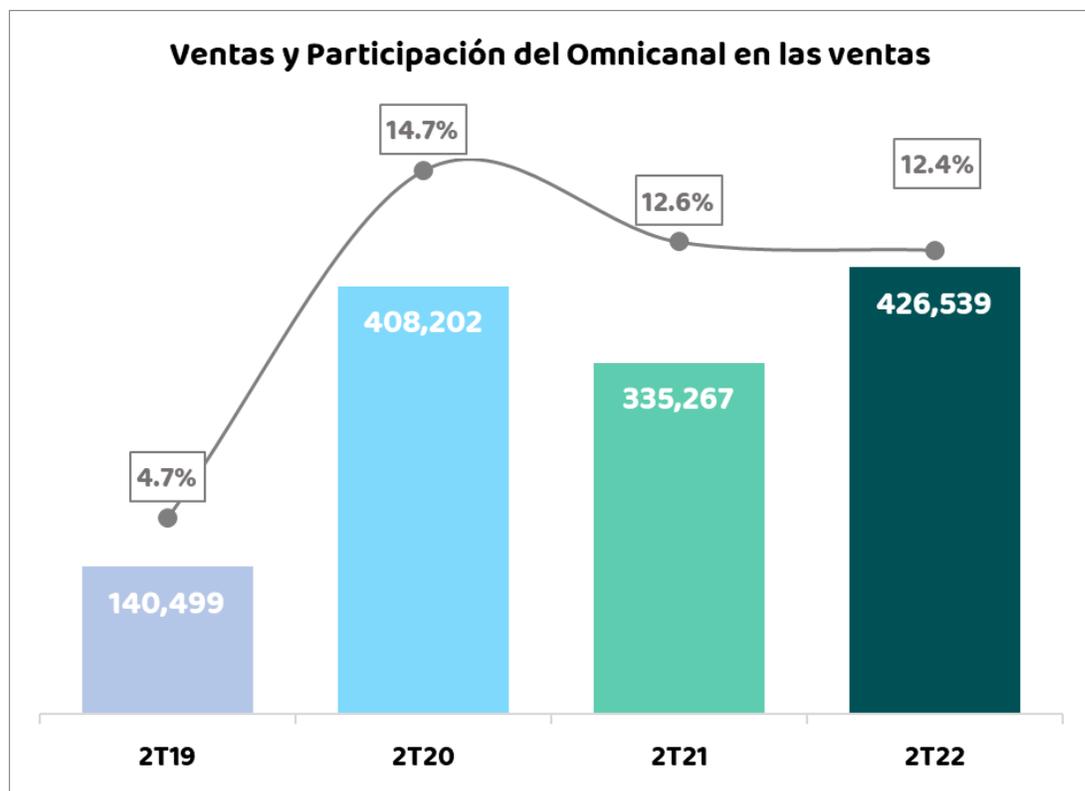
Fuerte crecimiento en ventas (+26,7%) y en órdenes (+46%)

Hechos destacados 2T22

Ventas totales
\$426 mil M (+26,7%)

Participación en las ventas⁽²⁾
12,4% (vs 11,8% 1T22)

Pedidos
3,1 M (+46%)



Alimentos:

- Ventas +18%
- 10,4% participación en ventas

No alimentos

- Ventas +40%
- 16,4% participación en ventas

Hechos destacados Omnicanal :

- **49% de crecimiento de las ventas omnicanal** durante el 2do día sin IVA realizado en junio en Colombia (vs el 1er día realizado en marzo)
- Los canales digitales continuaron creciendo en ventas a pesar del levantamiento de las restricciones de movilidad



1S22 Seguimiento al omnicanal⁽¹⁾

Fuerte crecimiento en ventas (+17%) y en órdenes (+36,2%)



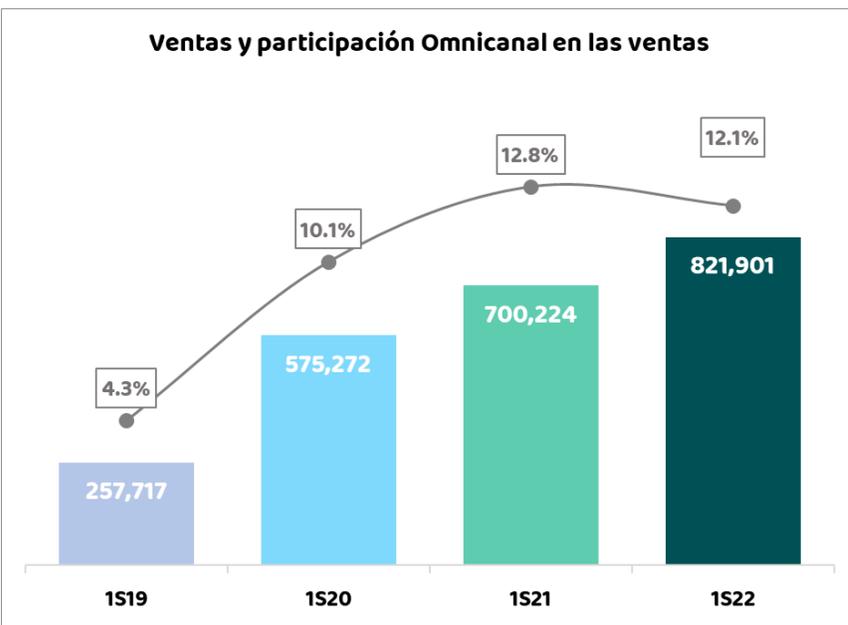
Hechos destacados 1S22

Ventas totales
\$822 mil M (+17%)

Participación en las ventas⁽²⁾
12,1%

Pedidos
5,7 M (+36,2%)

Ventas y participación Omnicanal en las ventas



E-commerce

- \$241 mil M en ventas
- 78 M visitas (+11%)
- 440 mil pedidos

Clickam



- Ventas +12%

Click & Collect

- Ventas \$199 mil M
- Pedidos +580 mil
- 26% participación sobre GMV⁽²⁾ omnicanal
- WhatsApp +413 mil transacciones, \$147 mil M

Apps

- 788mil descargas activas (+17%)
- +43% pedidos en Éxito app

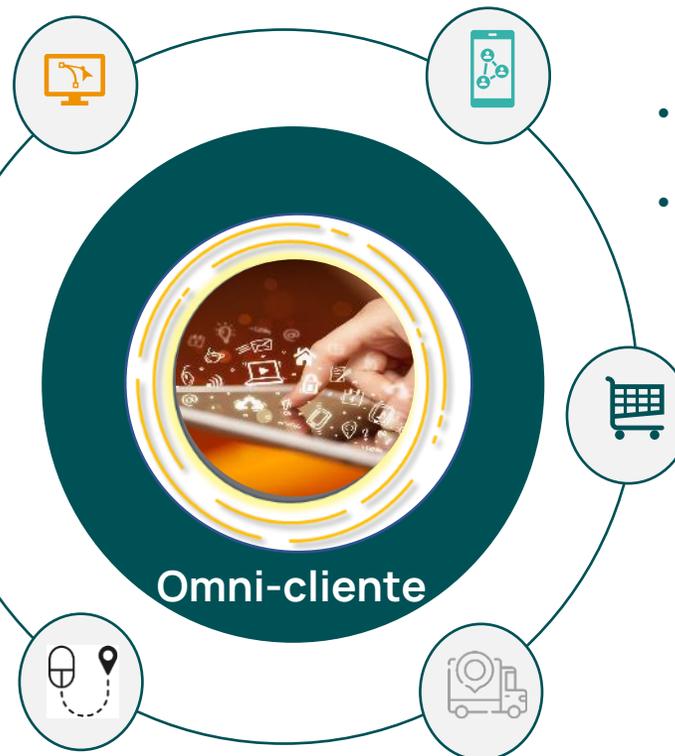
Marketplace

- 23% de participación GMV⁽²⁾ omnicanal de no alimentos
- 1.3 mil vendedores
- +22% unidades vendidas

Última milla y domicilios



- “Turbo”, 34,6% participación en las ventas a través de Rappi (+4,6 p.p. vs 1T22)



Alimentos

- Ventas +16%
- 10% participación en las ventas

No alimentos

- Ventas +19%
- 16,2% participación en las ventas

(1) Incluye: .com, marketplace, domicilios, Shop&Go, Compra y recoge, catálogos digitales y B2B virtual. (2) GMV: Gross Merchandise Value – Valor bruto de la mercancía..



1S22 Monetización de activos y de tráfico

Mayor dinamismo comercial fortaleció el negocio financiero y el programa de lealtad



Retail financiero



- 352.000 tarjetas emitidas (+108%)
- 2,6 M tarjetas en inventario
- Cartera total de \$4,4 B (+48%)
- Menor nivel de créditos NPL 30 (un dígito medio)
- Programas de crédito express

TUYA Pay



Más de **875,000 usuarios**
(+87%)

Alianzas de servicios bancarios



Alkosto, Viva Air, Transmilenio y recientemente lanzado Claropay

Puntos Colombia

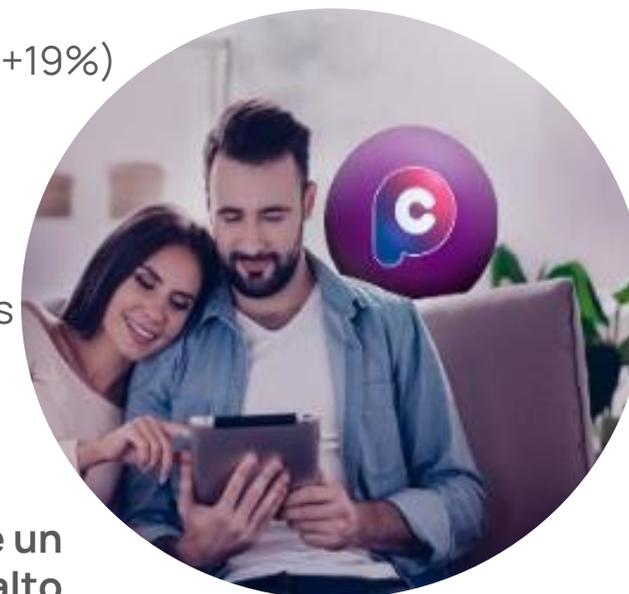


✓ 135 marcas aliadas

✓ 5,9 M clientes activos ⁽¹⁾ (+19%)

✓ +16,3 M puntos redimidos (29% en aliados)

✓ Margen EBITDA de un dígito alto





Monetización de activos y de tráfico

Negocio inmobiliario: un valor oculto en la valoración de las acciones de la Compañía



Real Estate Business



El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes

765 mil m² de
área arrendable

Tasa de ocupación
del 93,1%
(vs. 91,9% en 2021)

Ingresos por rentas &
cargos administrativos
+37% en 2T y +35% en 1S

Servicios digitales disponibles
para locatarios y clientes



Viva Malls⁽¹⁾



18 activos y 568mil m² de área arrendable a través del vehículo de inversión

En millones de pesos col	1S22	1S21	% Var	2021
Ingresos Operacionales	163,998	130,764	25.4%	288,858
EBITDA recurrente	87,757	68,065	28.9%	182,980
Margin EBITDA recurrente	53.5%	52.1%	146 bps	63.3%

Ingresos de VM representaron el 39,6% de otros ingresos y el 12,1% del EBITDA recurrente a nivel consolidado en 1H22

(1) Viva Malls tiene un menor margen EBITDA recurrente cuando se compara con el cálculo de otros participantes inmobiliarios puros, ya que nuestros ingresos netos incluyen el ajuste de costos y gastos según la NIIF 15 y el pago de impuesto al patrimonio registrado en Enero (78,8% de margen ajustado)

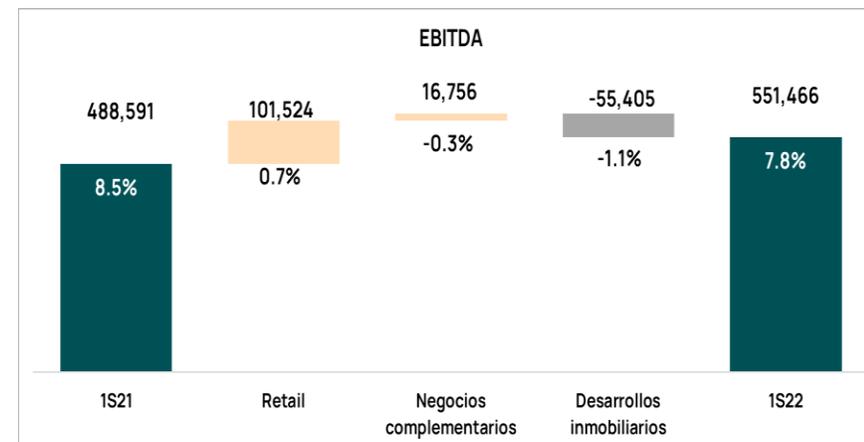


Resultados operacionales: Colombia 2T22

Sólido crecimiento de los ingresos operacionales (26,3%) favoreció la dilución de gastos y el crecimiento del EBITDA recurrente (+29,2% al ajustar los ingresos por desarrollo inmobiliario y la venta de activos)



en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	3,384,527	2,664,586	27.0%	6,703,692	5,411,246	23.9%
Otros Ingresos Operacionales	165,841	146,414	13.3%	373,687	365,780	2.2%
Total Ingresos Operacionales	3,550,368	2,811,000	26.3%	7,077,379	5,777,026	22.5%
Utilidad Bruta	789,746	661,230	19.4%	1,594,187	1,385,783	15.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.2%</i>	<i>23.5%</i>	<i>(128) bps</i>	<i>22.5%</i>	<i>24.0%</i>	<i>(146) bps</i>
Total Gastos	(625,731)	(530,422)	18.0%	(1,290,563)	(1,128,115)	14.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.6%</i>	<i>18.9%</i>	<i>(125) bps</i>	<i>18.2%</i>	<i>19.5%</i>	<i>(129) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	164,015	130,808	25.4%	303,624	257,668	17.8%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.6%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(3) bps</i>	<i>4.3%</i>	<i>4.5%</i>	<i>(17) bps</i>
EBITDA Recurrente	289,657	247,072	17.2%	551,466	488,591	12.9%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.2%</i>	<i>8.8%</i>	<i>(63) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.5%</i>	<i>(67) bps</i>

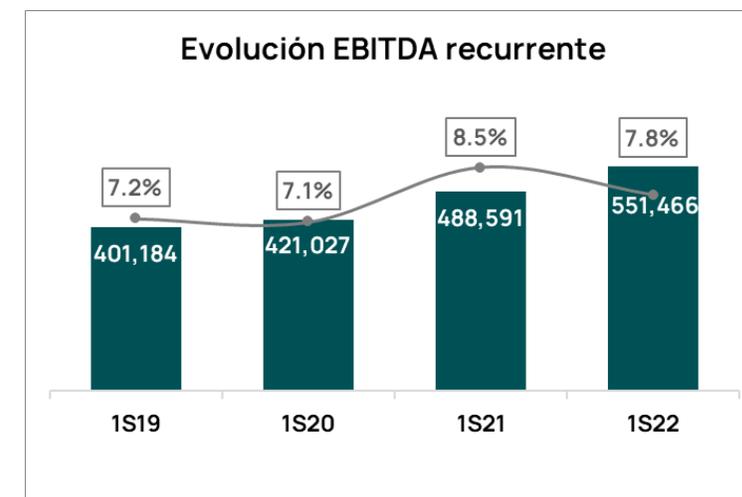


Ingresos Operacionales

- Sólido crecimiento de las ventas producto de:
- ✓ Participación de los formatos innovadores (35,6%, +213 pb vs 1T22) y crecimiento omnicanal (+26,7%)
 - ✓ Ganancias de volumen (+7%)
 - ✓ Mayor dinamismo comercial
 - ✓ Crecimiento de negocios complementarios

Margen bruto / EBITDA recurrente

- Márgenes reflejaron la activación comercial, presiones inflacionarias y una base más alta por venta de activos (35 pb)
- Aumento de ventas y control de gastos favorecieron la dilución del gasto
- CARG del EBITDA recurrente 3 años del 11,2% al 1S22.



Nota: El perímetro incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia. (1) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de activos (nota 30 de los estados financieros consolidados). (2) Retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de envíos de dinero, entre otros; los negocios 13 complementarios se refieren a las variaciones del negocio inmobiliario, el financiero (regalías TUYA), el móvil y el de viajes, y los servicios logísticos.

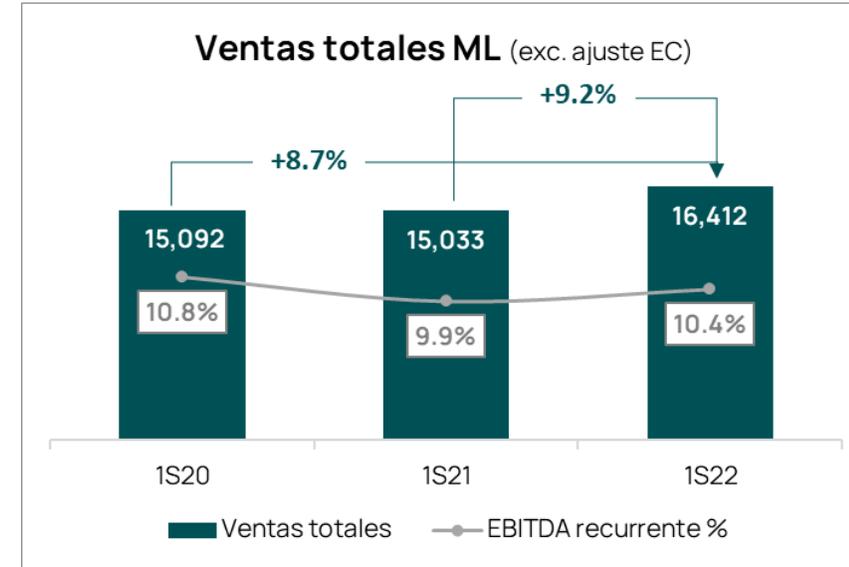


Resultados operacionales: Uruguay 2T22



Efecto positivo de TC y eficiencias en costos, impulsaron el incremento del margen EBITDA recurrente

en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	771,878	625,980	23.3%	1,533,098	1,251,242	22.5%
Otros Ingresos Operacionales	6,931	6,600	5.0%	13,728	12,124	13.2%
Total Ingresos Operacionales	778,809	632,580	23.1%	1,546,826	1,263,366	22.4%
Utilidad Bruta	265,750	214,716	23.8%	531,620	433,146	22.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.1%</i>	<i>33.9%</i>	<i>18 bps</i>	<i>34.4%</i>	<i>34.3%</i>	<i>8 bps</i>
Total Gastos	(208,098)	(168,089)	23.8%	(403,380)	(333,966)	20.8%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>26.7%</i>	<i>26.6%</i>	<i>15 bps</i>	<i>26.1%</i>	<i>26.4%</i>	<i>(36) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	57,652	46,627	23.6%	128,240	99,180	29.3%
<i>Margen ROI</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>3 bps</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.9%</i>	<i>44 bps</i>
EBITDA Recurrente	74,300	60,210	23.4%	160,187	125,452	27.7%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.5%</i>	<i>9.5%</i>	<i>2 bps</i>	<i>10.4%</i>	<i>9.9%</i>	<i>43 bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas crecieron 7,2% ⁽¹⁾ y VMM 6,3% ^(1,2), por menor dinámica de consumo respecto el primer trimestre
- Tiendas Fresh Market: ventas +10,2% ⁽¹⁾, +5,8 p.p. por encima de las tiendas regulares (50,5% de participación en las ventas)
- Participación omnicanal 2,8%

Margen bruto

- Mayor margen (+18 pb en 2T, + 8 pb en 1S) producto de los esfuerzos de control de costos y mayor participación de la categoría de productos de gran consumo

EBITDA recurrente

- El crecimiento de las ventas permitió la dilución de los gastos⁽¹⁾ y las eficiencias en los costos laborales y operativos hicieron que los SGA crecieran por debajo de la inflación
- Aumento del EBITDA recurrente y margen (+2 pb en 2T, +43 pb en 1S) por control de costos y gastos

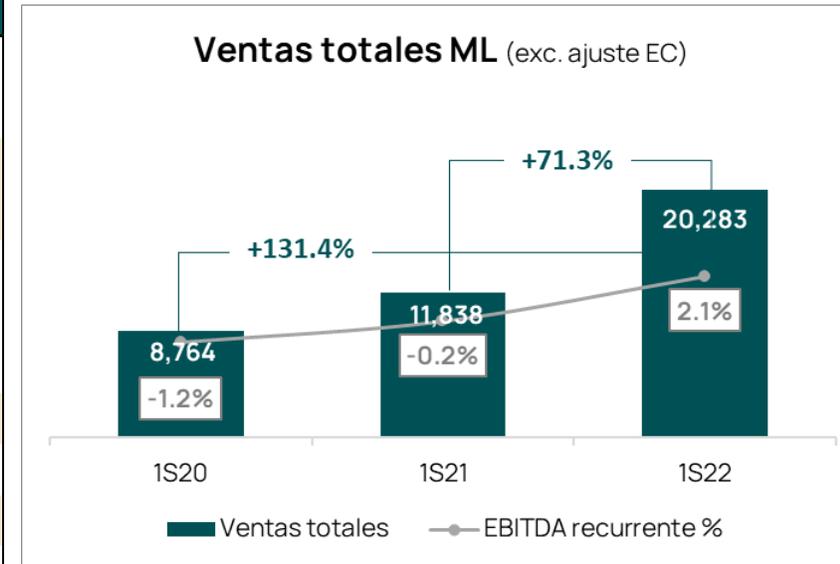


Resultados operacionales: Argentina 2T22



Las ventas netas^(1,2) que crecieron por encima de la inflación (+1,584pb) y la mejora en los ingresos inmobiliarios incrementaron notable el margen EBITDA recurrente (+210 pb en 2T, +224 pb en 1S)

en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	373,833	246,277	51.8%	668,596	464,568	43.9%
Otros Ingresos Operacionales	14,348	7,352	95.2%	26,591	11,534	130.5%
Total Ingresos Operacionales	388,181	253,629	53.1%	695,187	476,102	46.0%
Utilidad Bruta	131,362	83,612	57.1%	235,471	157,176	49.8%
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.8%</i>	<i>33.0%</i>	<i>87 bps</i>	<i>33.9%</i>	<i>33.0%</i>	<i>86 bps</i>
Total Gastos	(126,294)	(90,168)	40.1%	(229,602)	(168,350)	36.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>32.5%</i>	<i>35.6%</i>	<i>(302) bps</i>	<i>33.0%</i>	<i>35.4%</i>	<i>(233) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	5,068	(6,556)	177.3%	5,869	(11,174)	152.5%
<i>Margen ROI</i>	<i>1.3%</i>	<i>(2.6%)</i>	<i>389 bps</i>	<i>0.8%</i>	<i>(2.3%)</i>	<i>319 bps</i>
EBITDA Recurrente	6,946	(788)	981.5%	14,335	(855)	1776.6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>1.8%</i>	<i>(0.3%)</i>	<i>210 bps</i>	<i>2.1%</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>224 bps</i>



Ingresos Operacionales

- Ventas +78,7%⁽¹⁾ y VMM 77,9%^(1,2), superando al IPC de 62,1%, impulsadas por mayor tráfico y omnicanal (+68%, 3,4% cuota, +107 pb vs 1T22)
- Ingresos inmobiliarios crecieron por mejores tendencias comerciales para los locatarios, niveles de ocupación del 88% y tarifas variables más altas

Margen bruto

- +87 pb en 2T producto de:
 - ✓ Mayor contribución inmobiliaria
 - ✓ Menor inversión en precio en medio de un contexto país de control de precios
 - ✓ Aumento de los volúmenes

EBITDA recurrente

- Incremento notable en margen EBITDA recurrente (+210 pb en 2T, +224 pb en 1S22) por:
 - ✓ Dilución de gastos⁽¹⁾ por crecimiento sólido de ventas
 - ✓ Planes de acción claros a pesar de la tendencia inflacionaria.

Operación con una posición de caja estable

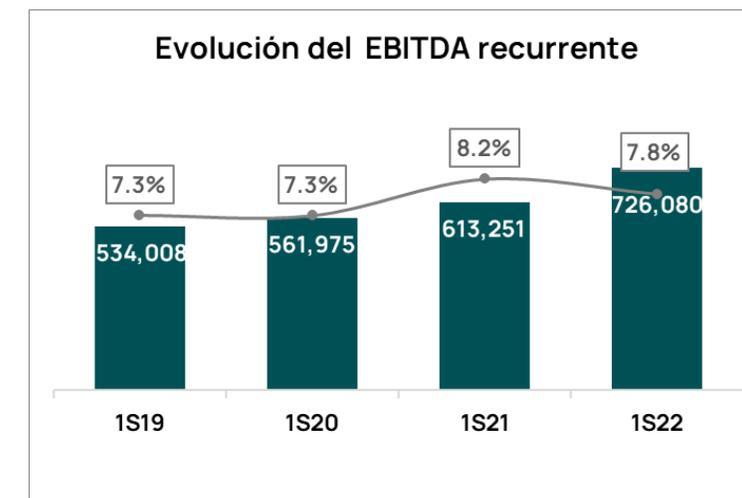
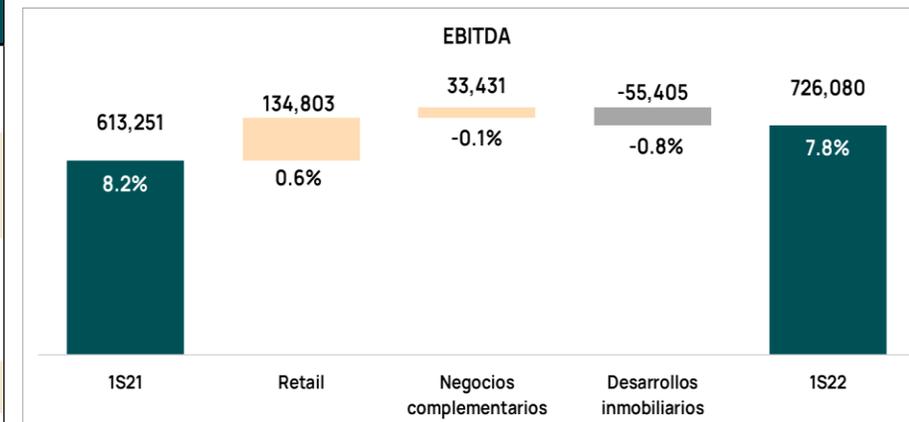


Resultados financieros consolidados 2T22



Crecimiento del EBITDA recurrente y de la utilidad neta gracias al sólido desempeño del retail ⁽¹⁾ y las eficiencias operacionales en todos los países

en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	4,530,238	3,536,415	28.1%	8,905,386	7,126,628	25.0%
Otros Ingresos Operacionales	186,977	160,272	16.7%	413,796	389,231	6.3%
Total Ingresos Operacionales	4,717,215	3,696,687	27.6%	9,319,182	7,515,859	24.0%
Utilidad Bruta	1,186,872	959,633	23.7%	2,361,370	1,976,168	19.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.2%</i>	<i>26.0%</i>	<i>(80) bps</i>	<i>25.3%</i>	<i>26.3%</i>	<i>(95) bps</i>
Total Gastos	(960,123)	(788,691)	21.7%	(1,923,545)	(1,630,431)	18.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.4%</i>	<i>21.3%</i>	<i>(98) bps</i>	<i>20.6%</i>	<i>21.7%</i>	<i>(105) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	226,749	170,942	32.6%	437,825	345,737	26.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.6%</i>	<i>18 bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.6%</i>	<i>10 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	62,264	50,744	22.7%	126,803	135,701	(6.6%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.3%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(5) bps</i>	<i>1.4%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(44) bps</i>
EBITDA Recurrente	370,917	306,557	21.0%	726,080	613,251	18.4%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.9%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(43) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.2%</i>	<i>(37) bps</i>



Ingresos Operacionales

- Sólido crecimiento del retail ⁽¹⁾ en todos los países impulsado por la innovación, la omnicanalidad (9,9% participación) y el dinamismo comercial
- Mejor desempeño de los negocios complementarios

Margen bruto/ EBITDA recurrente

- Los márgenes reflejaron la inversión de precios y una mayor venta inmobiliaria en la base favorecidos por eficiencias operativas
- EBITDA recurrente impulsado por retail ⁽¹⁾ (+32,6% ⁽²⁾), +40 bps, ajustados por pagos de desarrollo de RE y venta de inmuebles en 1S)

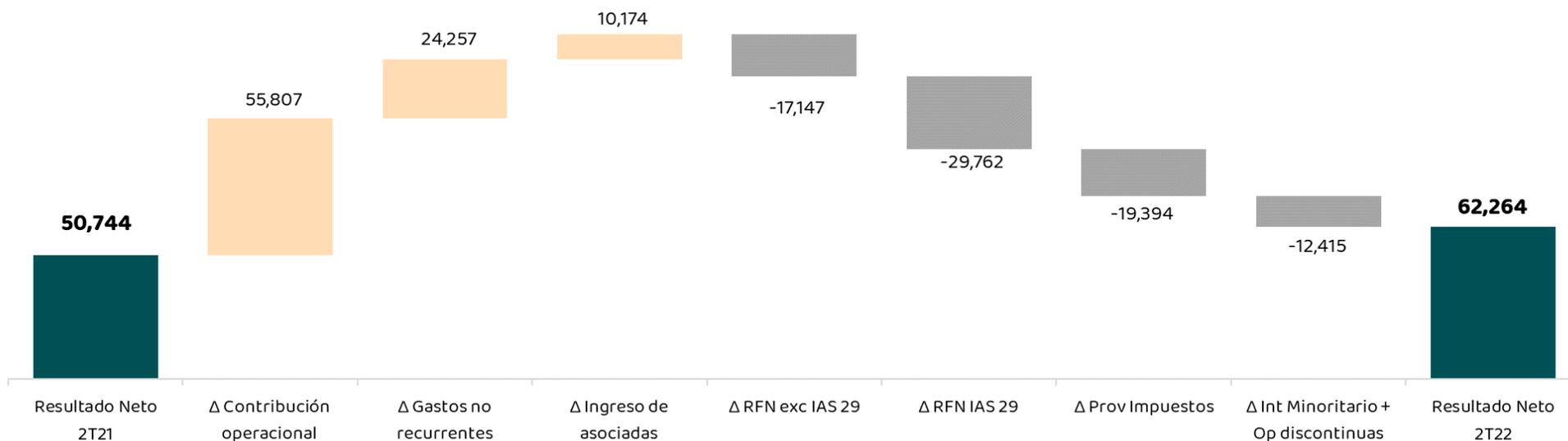
Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (7,6% en las ventas y 7,8% en EBITDA recurrente en el 2T22 y 4% y 4,9% en 1S22 respectivamente. (1) El retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencia de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren a las variaciones de los negocios inmobiliario, financiero (regalías TUYA), móvil y de viajes, y los servicios logísticos. (2) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles (nota 30 de los estados financieros consolidados).



Resultado neto atribuible a Grupo Éxito en 2T22



El crecimiento del 22,7% mostró un sólido desempeño operacional que compensó los efectos de la NIC 29 en Argentina y las mayores provisiones en TUYA y tasas (intereses e impuestos)



Hechos destacados

- Positiva contribución del retail y por menores gastos no recurrentes (principalmente por enajenación de activos en Argentina)
- Efecto negativo principalmente por el ajuste inflacionario en Argentina, mayores tasas de interés y provisiones en TUYA y el uso de tasas de impuestos cercanas a las mayores establecidas en Colombia
- La UPA creció 27% a \$143,9 por acción ordinaria en el 2T22 con las 432.621.453 acciones en circulación luego de la operación de recompra ⁽¹⁾ (vs \$113,4 reportados en el 2T21)

2T22 Deuda neta y caja a nivel Holding⁽¹⁾



El sólido desempeño operacional continuó favoreciendo un flujo de caja positivo para los accionistas ⁽²⁾



Cifras en billones de pesos

En miles de millones de pesos col	12M a 2T22	12M a 2T21	Var
EBITDA	1,067	899	18.7%
Resultado operacional antes de cambio en el capital de trabajo	914	745	22.7%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(355)	(279)	27.0%
Movimientos por impuestos	(94)	(71)	32.0%
Movimientos por capital de trabajo	73	53	38.7%
Inversión en capital	(332)	(287)	15.6%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	207	160	28.9%
Dividendos recibidos	170	107	59.7%
Flujo de caja libre	377	267	41.2%
Generación de flujo de caja para los accionistas ⁽²⁾	370	208	78.2%

Hechos destacados

- El sólido desempeño operativo favoreció el desempeño de la caja
- La deuda financiera neta aumentó en \$370.000 M (incluyendo el pago de dividendos y operación de recompra por cerca de \$661.000 M)
- La posición de caja disminuyó \$217.000 M y la deuda bruta creció 6,2% (\$73.000 M)
- Generación de flujo de efectivo 12M para los accionistas creció 1,8x

2T22 Conclusiones



Crecimiento del EBITDA recurrente (21%) y Utilidad Neta (22,7%) producto del sólido desempeño de los ingresos operacionales y las eficiencias operativas

Consolidado

- **Sólido crecimiento de las ventas netas** (+28,1%⁽¹⁾) por un mejor desempeño comercial (por encima de los niveles del IPC en Colombia y Argentina) y crecimiento del omnicanal (+24,4%)
- **El EBITDA recurrente** creció 21% (+30,7% en 2T22 y +32,6% en 1S22 al ajustar los cargos de desarrollo inmobiliario y venta de inmuebles ⁽²⁾)
- El **crecimiento del 22,7% en el resultado neto** mostró la sólida contribución de los negocios retail y complementarios y las eficiencias operativas que compensaron los efectos materiales de la NIC 29 en Argentina y los aumentos de tasas (pago e impuestos)
- Logros claros en los **6 pilares estratégicos** de ASG

Colombia

- **Sólido crecimiento en ventas retail (+27%) y VMM ⁽³⁾ (+29,9 %)** impulsado por la innovación (cuota 35,6 %, +213 bps vs 1T22), **crecimiento omnicanal (+26,7 %)** y **ganancias de volumen (+7 %)**
- Las actividades de monetización de activos y tráfico continuaron apalancando los resultados
- **El EBITDA recurrente** creció un 17,2 % gracias al impulso de las ventas retail y las eficiencias operativas (+29,2 % en el 2T22 y +30,3 % en el 1S22 ajustando los ingresos por desarrollos inmobiliarios y venta de inmuebles ⁽²⁾)

Uruguay

- **Efecto cambiario positivo y eficiencias de costos llevaron a ganancias en el margen EBITDA recurrente** (+2 pb en 2T, +43 pb en 1H)

Argentina

- **Las ventas netas** crecieron 78,7% en moneda local y por encima de la inflación y la mejora en los ingresos inmobiliarios contribuyeron al aumento notable del **margen EBITDA recurrente (+210 pb en 2T, +224 pb en 1S)**. La operación mantuvo una posición de caja estable.

Anexos

Operación de recompra de acciones

Reglas de la recompra de acciones

Mecanismo independiente

Precio por acción: \$ 21.000

Cantidad mínima de acciones: 1

Cantidad máxima de acciones:

15.238.095

Porcentaje de adquisición: 3,40%

Base total acciones: 447.604.316

Resultados del cumplimiento de la recompra de acciones

# de Aceptaciones	499
# total de acciones	14.982.863
% del máximo a comprar	98,45%
Valor total	\$314.640.123.000
Total acciones en circulación	432.621.453



2T/1S22 Resultados Financieros Consolidados



en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	4,530,238	3,536,415	28.1%	8,905,386	7,126,628	25.0%
Otros Ingresos Operacionales	186,977	160,272	16.7%	413,796	389,231	6.3%
Total Ingresos Operacionales	4,717,215	3,696,687	27.6%	9,319,182	7,515,859	24.0%
Costo de Ventas	(3,505,354)	(2,715,735)	29.1%	(6,909,094)	(5,501,086)	25.6%
Costo Depreciación y Amortización	(24,989)	(21,319)	17.2%	(48,718)	(38,605)	26.2%
Utilidad Bruta	1,186,872	959,633	23.7%	2,361,370	1,976,168	19.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.2%</i>	<i>26.0%</i>	<i>(80) bps</i>	<i>25.3%</i>	<i>26.3%</i>	<i>(95) bps</i>
Gastos O&AV	(840,944)	(674,395)	24.7%	(1,684,008)	(1,401,522)	20.2%
Gasto Depreciación y Amortización	(119,179)	(114,296)	4.3%	(239,537)	(228,909)	4.6%
Total Gastos	(960,123)	(788,691)	21.7%	(1,923,545)	(1,630,431)	18.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.4%</i>	<i>21.3%</i>	<i>(98) bps</i>	<i>20.6%</i>	<i>21.7%</i>	<i>(105) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	226,749	170,942	32.6%	437,825	345,737	26.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.6%</i>	<i>18 bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.6%</i>	<i>10 bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	62,264	50,744	22.7%	126,803	135,701	(6.6%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.3%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(5) bps</i>	<i>1.4%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(44) bps</i>
EBITDA Recurrente	370,917	306,557	21.0%	726,080	613,251	18.4%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.9%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(43) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.2%</i>	<i>(37) bps</i>
Acciones	432.621	447.604	(3.3%)	432.621	447.604	(3.3%)
Utilidad por Acción	143.9	113.4	27.0%	293.1	303.2	(3.3%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (7,6% en las ventas y 7,8% en EBITDA recurrente en el 2T22 y 4% y 4,9% en 1S22 respectivamente).

Estado de Resultados e Inversiones por país 2T22



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q22	2022	2022
Ventas netas	3,384,527	771,878	373,833	4,530,238
Otros Ingresos Operacionales	165,841	6,931	14,348	186,977
Total Ingresos Operacionales	3,550,368	778,809	388,181	4,717,215
Costo de Ventas	(2,737,839)	(511,561)	(256,111)	(3,505,354)
Costo Depreciación y Amortización	(22,783)	(1,498)	(708)	(24,989)
Utilidad Bruta	789,746	265,750	131,362	1,186,872
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.2%</i>	<i>34.1%</i>	<i>33.8%</i>	<i>25.2%</i>
Gastos O&AV	(522,872)	(192,948)	(125,124)	(840,944)
Gasto Depreciación y Amortización	(102,859)	(15,150)	(1,170)	(119,179)
Total Gastos	(625,731)	(208,098)	(126,294)	(960,123)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.6%</i>	<i>26.7%</i>	<i>32.5%</i>	<i>20.4%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	164,015	57,652	5,068	226,749
<i>Margen ROI</i>	<i>4.6%</i>	<i>7.4%</i>	<i>1.3%</i>	<i>4.8%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(4,431)	(467)	15,409	10,511
Utilidad Operacional (EBIT)	159,584	57,185	20,477	237,260
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.5%</i>	<i>7.3%</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.0%</i>
Resultado Financiero Neto	(57,310)	(4,520)	(30,893)	(92,737)
EBITDA Recurrente	289,657	74,300	6,946	370,917
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.2%</i>	<i>9.5%</i>	<i>1.8%</i>	<i>7.9%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	76,225	10,742	1,673	88,640
<i>en moneda local</i>	76,225	110	51	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (7,6% en las ventas y 7,8% en EBITDA recurrente en el 2T22 y 4% y 4,9% en 1S22 respectivamente. El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Jun 2022	Var %
ACTIVOS	16,901,179	16,564,400	(2.0%)
Activo corriente	5,833,360	5,043,815	(13.5%)
Caja y equivalentes de caja	2,541,579	1,243,889	(51.1%)
Inventarios	2,104,303	2,614,522	24.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	625,998	523,382	(16.4%)
Activos por impuestos	358,613	497,745	38.8%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	24,601	5,392	(78.1%)
Otros	178,266	158,885	(10.9%)
Activos No Corrientes	11,067,819	11,520,585	4.1%
Plusvalía	3,024,983	3,234,881	6.9%
Otros activos intangibles	363,987	387,287	6.4%
Propiedades, planta y equipo	4,024,697	4,135,351	2.7%
Propiedades de Inversión	1,656,245	1,732,198	4.6%
Derechos de uso	1,370,512	1,421,952	3.8%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	289,391	297,129	2.7%
Activo por impuesto diferido	205,161	180,415	(12.1%)
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	132,843	131,372	(1.1%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Jun 2022	Var %
PASIVOS	8,872,702	8,554,029	(3.6%)
Pasivo corriente	6,518,400	6,232,921	(4.4%)
Cuentas por pagar	5,136,626	4,365,678	(15.0%)
Pasivos por arrendamiento	234,178	251,044	7.2%
Obligaciones financieras	674,927	1,230,888	82.4%
Otros pasivos financieros	81,544	84,459	3.6%
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	-	6,052	N/A
Otros	391,125	294,800	(24.6%)
Pasivos no corrientes	2,354,302	2,321,108	(1.4%)
Cuentas por pagar	49,929	60,816	21.8%
Pasivos por arrendamiento	1,360,465	1,381,036	1.5%
Obligaciones financieras	742,084	648,764	(12.6%)
Otras provisiones	11,086	12,384	11.7%
Pasivo por impuesto diferido	166,751	194,737	16.8%
Pasivos por impuestos	3,924	3,337	(15.0%)
Otros	20,063	20,034	(0.1%)
PATRIMONIO	8,028,477	8,010,371	(0.2%)

Flujo de caja consolidado



en millones de pesos colombianos	Jun 2022	Jun 2021	Var %
Ganancia	186,270	176,883	5.3%
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	692,539	580,766	19.2%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(769,224)	(678,203)	13.4%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(137,361)	(286,921)	(52.1%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(423,858)	(135,919)	N/A
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(1,330,443)	(1,101,043)	20.8%
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	32,753	13,245	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(1,297,690)	(1,087,798)	19.3%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2,541,579	2,409,391	5.5%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,243,889	1,321,593	(5.9%)

Deuda por país y vencimiento 1T22



Deuda neta por país

30 Jun de 2022 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	695,529	711,546	603,801	-	1,315,347
Deuda de largo plazo	648,764	648,764	-	-	648,764
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,344,293	1,360,310	603,801	-	1,964,111
Efectivo y equivalentes de efectivo	715,352	849,131	336,674	58,084	1,243,889
Deuda Neta	(628,941)	(511,179)	(267,127)	58,084	(720,222)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2022 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-jun-22
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2023	
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	40,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	181,249
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	172,729
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	133,350
Total deuda bruta (3)	1,665,000			1,262,328

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida al 100% en pesos colombianos con un tipo de interés inferior al IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 7,97%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda nominal.

Estado de Resultados a nivel Holding ⁽¹⁾ 2T/1S22



en millones de pesos colombianos	2Q22	2Q21	% Var	1H22	1H21	% Var
Ventas Netas	3,388,924	2,666,961	27.1%	6,711,814	5,415,760	23.9%
Otros Ingresos Operacionales	87,338	87,282	0.1%	216,413	247,997	(12.7%)
Total Ingresos Operacionales	3,476,262	2,754,243	26.2%	6,928,227	5,663,757	22.3%
Costo de Ventas	(2,735,369)	(2,129,226)	28.5%	(5,431,647)	(4,351,525)	24.8%
Costo Depreciación y Amortización	(21,004)	(17,976)	16.8%	(41,594)	(32,422)	28.3%
Utilidad Bruta	719,889	607,041	18.6%	1,454,986	1,279,810	13.7%
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.7%</i>	<i>22.0%</i>	<i>(133) bps</i>	<i>21.0%</i>	<i>22.6%</i>	<i>(160) bps</i>
Gastos O&AV	(512,738)	(425,747)	20.4%	(1,033,868)	(882,822)	17.1%
Gasto Depreciación y Amortización	(98,707)	(91,537)	7.8%	(194,601)	(184,552)	5.4%
Total Gastos	(611,445)	(517,284)	18.2%	(1,228,469)	(1,067,374)	15.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.6%)</i>	<i>(18.8%)</i>	<i>119 bps</i>	<i>(17.7%)</i>	<i>(18.8%)</i>	<i>111 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	108,444	89,757	20.8%	226,517	212,436	6.6%
<i>Margen ROI</i>	<i>3.1%</i>	<i>3.3%</i>	<i>(14) bps</i>	<i>3.3%</i>	<i>3.8%</i>	<i>(48) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(7,320)	(13,579)	(46.1%)	(9,121)	(19,114)	(52.3%)
Utilidad Operacional (EBIT)	101,124	76,178	32.7%	217,396	193,322	12.5%
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.9%</i>	<i>2.8%</i>	<i>14 bps</i>	<i>3.1%</i>	<i>3.4%</i>	<i>(28) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(65,511)	(46,242)	41.7%	(110,219)	(94,935)	16.1%
Resultado Neto Grupo Éxito	62,264	50,744	22.7%	126,803	135,701	(6.6%)
<i>Margen Neto</i>	<i>1.8%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(5) bps</i>	<i>1.8%</i>	<i>2.4%</i>	<i>(57) bps</i>
EBITDA Recurrente	228,155	199,270	14.5%	462,712	429,410	7.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.6%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(67) bps</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.6%</i>	<i>(90) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas.

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾ 1S22



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Jun 2022	Var %
ACTIVOS	14,422,470	13,931,173	(3.4%)
Activo corriente	4,686,474	3,807,944	(18.7%)
Caja y equivalentes de caja	2,063,528	715,352	(65.3%)
Inventarios	1,680,108	2,095,875	24.7%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	434,945	377,852	(13.1%)
Activos por impuestos	331,424	480,826	45.1%
Otros	176,469	138,039	(21.8%)
Activos No Corrientes	9,735,996	10,123,229	4.0%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,559	188,268	(1.7%)
Propiedades, planta y equipo	1,984,771	1,946,750	(1.9%)
Propiedades de Inversión	78,586	81,473	3.7%
Derechos de uso	1,609,599	1,636,442	1.7%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,085,625	4,578,833	12.1%
Otros	332,779	238,386	(28.4%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Jun 2022	Var %
PASIVOS	7,541,065	7,085,856	(6.0%)
Pasivo corriente	5,137,135	4,757,782	(7.4%)
Cuentas por pagar	4,249,804	3,462,036	(18.5%)
Pasivos por arrendamiento	239,831	257,350	7.3%
Obligaciones financieras	136,184	629,004	N/A
Otros pasivos financieros	66,817	66,525	(0.4%)
Pasivos por impuestos	76,238	46,317	(39.2%)
Otros	368,261	296,550	(19.5%)
Pasivos no corrientes	2,403,930	2,328,074	(3.2%)
Pasivos por arrendamiento	1,580,954	1,586,331	0.3%
Obligaciones financieras	742,084	648,764	(12.6%)
Otras provisiones	10,991	12,223	11.2%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	69,901	80,756	15.5%
PATRIMONIO	6,881,405	6,845,317	(0.5%)

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas.

Número de tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	2Q22	
Colombia		
Exito	213	611,650
Carulla	101	87,317
Surtimax	70	30,140
Super Inter	60	58,601
Surtimayorista	41	40,131
Total Colombia	485	827,839



Uruguay		
Devoto	59	40,116
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
Total Uruguay	91	91,779



Argentina		
Libertad	15	101,807
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	25	103,603

TOTAL	601	1,023,221
--------------	------------	------------------

- **Crecimiento de los ingresos operacionales** producto de la **innovación, la estrategia omnicanal y los negocios complementarios**.
- **Mantener los niveles de EBITDA recurrente a nivel consolidado** considerando las presiones inflacionarias sobre el gasto.
- **Omnicanal** representará una **participación de un dígito alto de las ventas consolidadas**.
- Expansión ⁽¹⁾ en Colombia de **60 a 70 tiendas** principalmente en formatos innovadores, con un área de ventas adicional de aproximadamente 35.000 m² (incluyendo el acuerdo de adquisición de mobiliario y derechos sobre 5 espacios comerciales en 2021 y 1 en 2022).
- **Generación sostenible de flujo de caja** para los accionistas.
- **Esfuerzos en criterios de Sostenibilidad (ASG)** centrados en la **nutrición infantil** y en la mejora de la **sostenibilidad de la cadena de suministro**.

(1) Expansión incluye aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Pilares estratégicos Grupo Éxito

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



Omni-cliente



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 minutos ▪ 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 de Sostenibilidad



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



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

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



Protección ambiental

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



Promover prácticas de Comercio sostenible

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



Construir confianza con grupos de interés

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



Promoción de la diversidad e inclusión

- Promover el diálogo social
- Desarrollar a nuestra gente en el ser y el hacer
- Respalda la igualdad de género
- **ODS #5 y #8** Igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico



Fomentar estilos de vida más saludables y equilibrados

- Educar en hábitos y vida saludables
- Comercio de bienes y servicios que fomenten estilos de vida saludables
- **ODS #3** Buena salud y bienestar

Ecosistema 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

+574 6049696 Ext 306560

mmorenor@grupo-Éxito.com

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

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.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”.



