



# Resultados financieros Grupo Exito 3T21

Noviembre 4 de 2021



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, el potencial impacto en su negocio, o el grado en que la ocurrencia de un riesgo o de una combinación de riesgos, que podrían 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 contenidas.



# Agenda

- **Hechos financieros y operacionales destacados del 3T21**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

# Hechos financieros y operacionales destacados consolidados <sup>(1)</sup> en 3T21



Un sólido crecimiento de los ingresos operacionales del 14,1% y un importante aumento del margen EBITDA recurrente (+166 pb)

**Margen EBITDA recurrente**  
**8.5% (+166 pb)**

**Utilidad Neta**  
**+143.8% (+161 pb)**

**Participación Omnicanal**  
**10.1% a Sep 30**

**DFN consolidada mejoró en**  
**\$100,000 M**

## Hechos Financieros



- **Aumento de Ventas netas** por un fuerte crecimiento del retail impulsado por formatos innovadores,
- **Incremento en VMM** por la recuperación económica
- **Aumento de los márgenes** por una estrategia de diversificación y sólido desempeño del retail.
- **EBITDA creció** 41.7% beneficiado del aumento en ventas y la dilución de gastos y contribución de TUYA y el negocio inmobiliario.
- **Utilidad neta aumentó 2.4 veces** debido a una mejora en el desempeño operacional.

## Operacionales



- **Omnicanal: 10.1% participación en las ventas consolidadas, a la fecha** (12.2% Col, 3.7% Uru and 2.5% Arg)
- **Formatos innovadores: 1/3** de las ventas Colombia con un resultado muy sobresaliente de los formatos de bajo costo
- Mayor penetración de **TUYA pay, Éxito Autos y Puntos Colombia**
- **Desempeño del Retail apalancó** los sólidos resultados trimestrales

## Inversión & Expansión



- **Inversiones por \$104,600 M** (73% en innovación, omnicanal y transformación digital)
- **Expansión de 36 tiendas en los últimos 12 meses** entre aperturas, conversiones y remodelaciones; (Col 34 y Uru 2)
- **Apertura de un centro de distribución de 28,000 m<sup>2</sup>** cerca a Bogotá para suplir a 499 tiendas en el país.
- **Total 615 tiendas, 1.02 M m<sup>2</sup>**

## ESG



- Grupo Éxito fue premiado como el **mejor retailer y el mejor omnicanal <sup>(2)</sup>** de Colombia
- Nombramiento de **Jean Christophe Tijeras** como **Presidente de Grupo Disco Uruguay** y de **Guillermo Destefanis** como **Gerente de la marca Carulla**
- **Niveles de emisiones por debajo de lo esperado** para cumplir con las iniciativas de cambio climático

(1) Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones, el efecto del tipo de cambio (-0,8% en las ventas y 0,2% en el EBITDA recurrente en el 3T21), y el resultado de la filial Transacciones Energéticas S.A.S. E.S.P., registrada en resultado neto de operaciones discontinuadas. (2) Premios Hall of Fame de América Retail y de la Universidad de Medellín.



# Ventas Netas <sup>(1)</sup> y Ventas Mismos Metros <sup>(1)</sup> (VMM) 3T21

El mayor crecimiento de las ventas netas desde 2007, impulsado por la innovación y la omnicanalidad

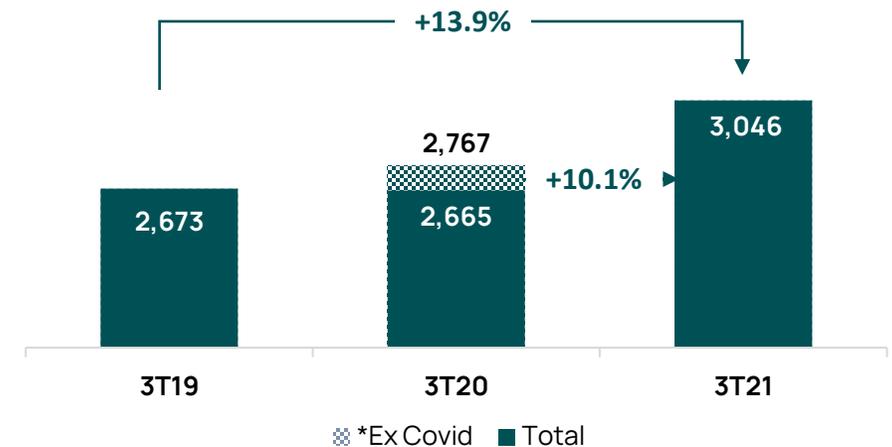


	3T21				9M21			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros <sup>(2)</sup>	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros <sup>(2)</sup>
<b>Variaciones</b>								
<b>VMM ex EC <sup>(1)</sup></b>	16.6%	16.9%	7.9%	25.6%	3.5%	4.1%	-2.0%	7.6%
<b>Total ex EC <sup>(1)</sup></b>	14.9%	16.8%	8.0%	12.9%	2.3%	3.8%	-2.2%	1.2%
<b>Total MCOP</b>	3,045,630	2,125,207	450,069	470,354	8,456,876	5,837,848	1,258,170	1,360,858

## Los resultados reflejan:

- La recuperación económica y el mayor nivel de confianza del consumidor observado desde el inicio del segundo semestre se tradujeron en una mayor tendencia de las ventas retail
- La contribución a las ventas trimestrales por una estrategia comercial consistente centrada en los formatos innovadores (30%) y el omnicanal (11,1%)
- Un fuerte crecimiento de las ventas trimestrales a pesar de la venta de inmuebles en la base de 2020 al compararla con los niveles normalizados observados antes de la pandemia
- La contribución de las 34 tiendas incluidas en la base últimos 12 meses por aperturas, conversiones y remodelaciones

## Evolución de ventas totales\*



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de -0,6% en el 3T21 y en 9M21. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, ventas institucionales y terceros, y la venta de inmuebles por un valor cercano a los \$24,5 mil millones en el 3T20.



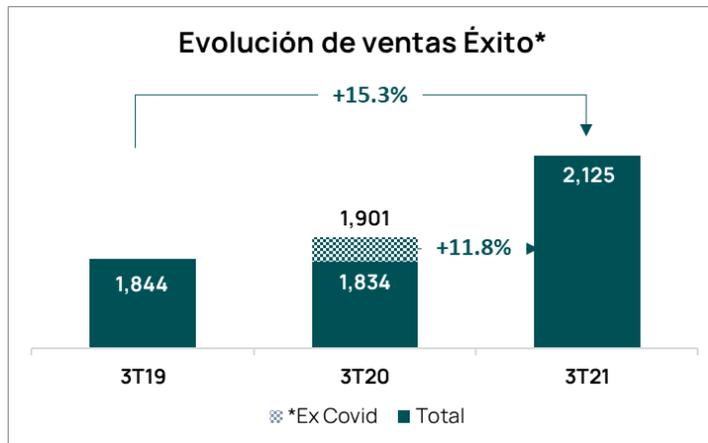
# Desempeño por segmentos



Una estrategia precisa y consistente impulsó las ventas, apoyada en la recuperación económica

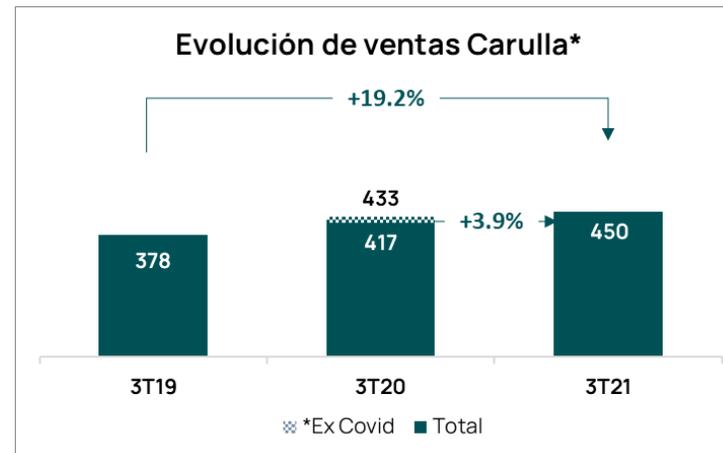
## Éxito:

- +4 Éxito WOW en 3T21; 16 tiendas en total
- Contribución del evento “Mega promo”
- Crecimiento principalmente de las categorías de textiles (53.5%) y frescos (33.7%)
- Ventas netas +15.3% vs. 3T19 (2 veces vs. el nivel de inflación acumulada del 6.5%)



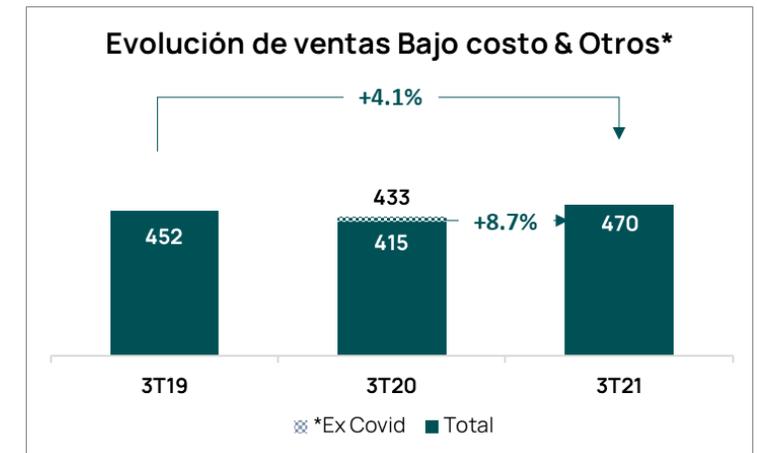
## Carulla:

- +1 FreshMarket en 3T21; 16 tiendas en total
- El segmento de mayor participación omnicanal sobre las ventas (16.3% a sep)
- Crecimiento digito medio de la categoría de frescos
- Las ventas netas crecieron 19,2% frente al 3T19 y por encima de los niveles de IPC acumulado



## Bajo costo & Otros<sup>(1)</sup>:

- +7 Vecino en 3T21; 21 tiendas en total (13.9 p.p. de aumento en ventas acumuladas por encima de otras tiendas Super Inter)
- Sólido desempeño de las tiendas renovadas del omnicanal
- Ventas del Cash and Carry aumentaron 18.1% a septiembre



(1) El segmento incluye las ventas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, ventas institucionales y terceros, y la venta de inmuebles por un valor cercano a los \$24,5 mil M en el 3T20.



# Innovación en modelos y formatos

La participación de las tiendas WOW y FreshMarket alcanzó el 23.4% de las ventas de Colombia



## Éxito Wow: innovación en hipermercados



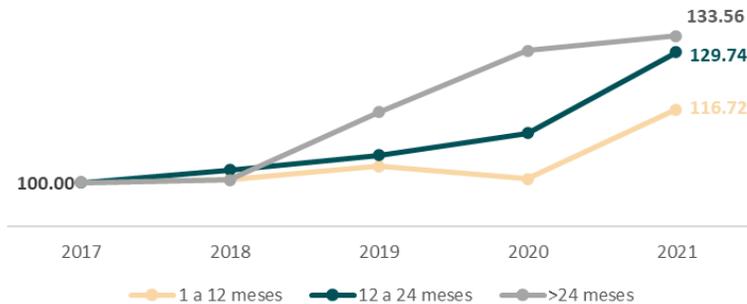
**+4** tiendas en 3T21 a **16** a la fecha

**8** tiendas 2021E



**27.8%** de las ventas totales de la marca en 3T21 (**30%** 2021E)

Evolución de las ventas de tiendas WOW después de intervenidas



## Carulla FreshMarket: Productos premium, frescos y sostenibles



**+1** tienda en 3T21 a **16** a la fecha

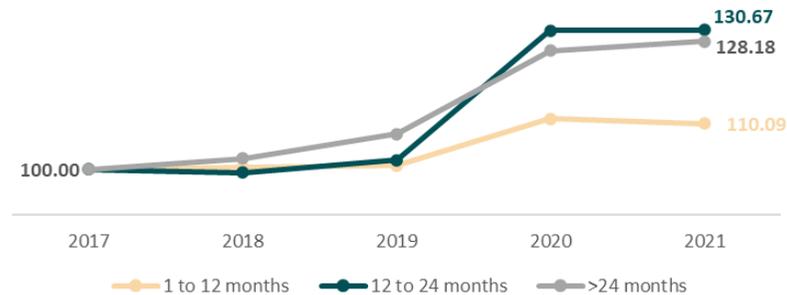
**7** tiendas 2021E



**36.2%** de las ventas totales de la marca en 3T21 (**40%** 2021E)



Evolución de las ventas de tiendas FreshMarket después de intervenidas



Las tiendas convertidas en Wow y FM, registraron una importante evolución de las ventas y un crecimiento acumulado desde el año 1 y siguieron con niveles sostenidos al llegar a la madurez en los años 2 y 3



# Segmento de Bajo costo & Otros<sup>(1)</sup>

Con una participación del 15.4% sobre las ventas de Colombia impulsado por la conversión de tiendas y el Omnicanal



Formato rentable de ventas al por mayor

34 tiendas a sep 30  
36 tiendas 2021E

+41.2% aumento de ventas en 3T21



Ventas +18.1% acumulado año

Club del Comerciante (programa de lealtad)  
3x ventas a sep 30

Beneficios y descuentos para clientes registrados



34.2% del total de las ventas acumuladas año de la marca (32% 2021E)

13.9 p.p. de aumento en ventas a sep 30 vs. tiendas no convertidas

21 tiendas a sep 30 (cumpliendo lo esperado)



Fuerte presencia digital  
700 ref disponibles

Ventas por la App cercanas a \$10 mil millones  
9.2% /total ventas acumuladas de la marca

1,540 Aliados trabajando en alianza con Grupo Éxito

(1) El segmento incluye las ventas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, ventas institucionales y terceros, y la venta de inmuebles por un valor cercano a los \$24,5 mil M en el 3T20.



# Estrategia Omnicanal <sup>(1,2)</sup> 9M21



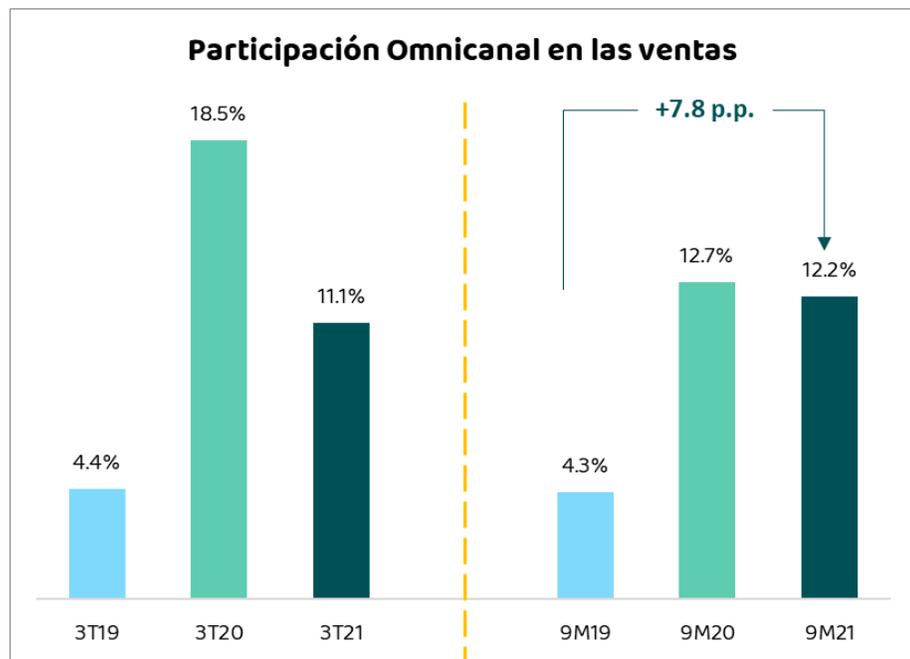
Apalancó las ventas de todas las marcas; líder en la región con una participación del 12.2% sobre las ventas

## Hechos destacados 9M21

**Ventas totales**  
\$1.04 billones (-2.9%)

**Participación en las ventas <sup>(2)</sup>**  
12.2% (vs. 12.7% en 9M20)

**Orders**  
5.8 M (-11.9%)



**+5.2% ventas de alimentos**

**-11.4% ventas de no alimentos <sup>(3)</sup>**

**10% /ventas de alimentos**  
(vs. 9.3% en 9M20)

**16.6% /ventas de no alimentos**  
(vs. 21.1% en 9M20)

### E-commerce

- ✓ \$365mil M en ventas
- ✓ 110 M visitas
- ✓ 817 mil tickets

### Apps

- ✓ 1.4 M descargas (+26.8%)
- ✓ \$262 mil tickete promedio (+10.6%)
- ✓ Nuevas funcionalidades: "Mis premios"

### Última milla y domicilios

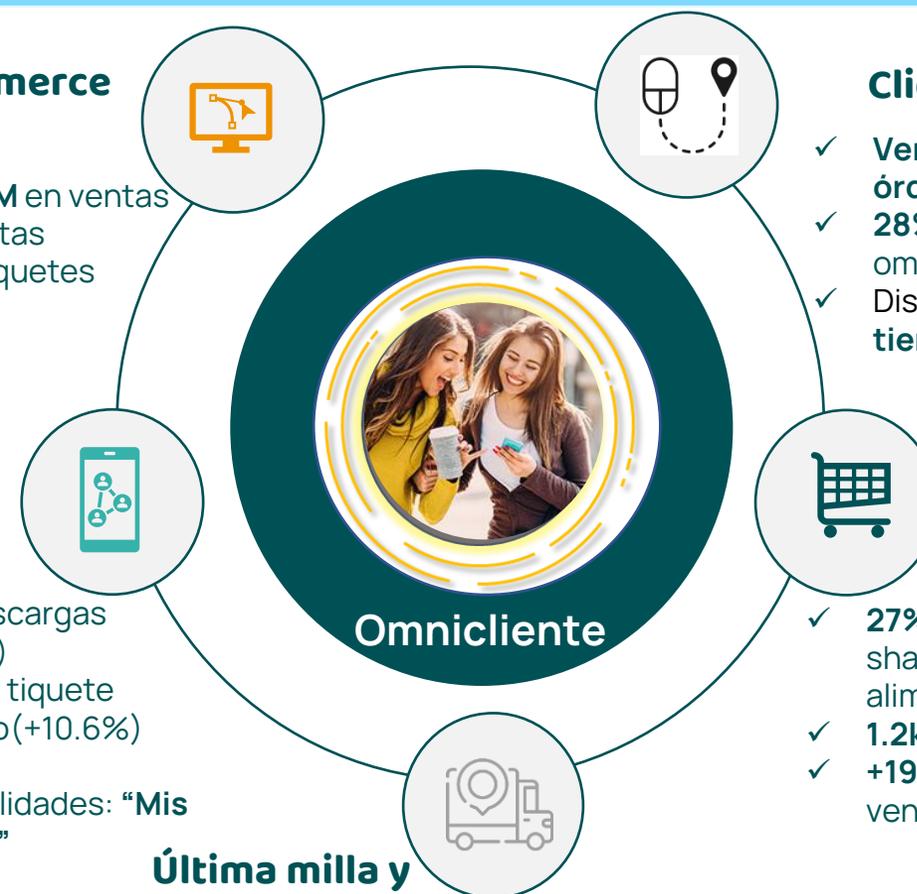
- ✓ 5.8 M entregas

### Click & Collect

- ✓ Ventas +37% y órdenes alcanzaron 1M
- ✓ 28% / ventas GMV<sup>(4)</sup> omnicanal
- ✓ Disponible en 476 tiendas y 12 malls

### Marketplace

- ✓ 27% / ventas GMV<sup>(4)</sup> share omnicanal de no alimentos
- ✓ 1.2k vendedores
- ✓ +19.1% productos vendidos

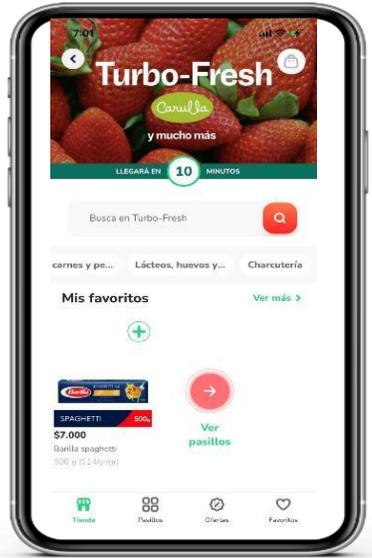


(1) Incluye .com, marketplace, domicilios, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual. (2) Cifras ajustadas vs las reportadas en 9M20 debido a la inclusión de B2B virtual en la base. (3) Las ventas reflejaron 2 días sin IVA en 2020 y cierres en 2021. (4) GMV: Valor Bruto de la Mercancía



# Actividades digitales innovadoras

Desarrolladas para potenciar la estrategia omnicanal e incrementar las ventas



## Turbo 10 minutos



Turbo-Fresh

- Lanzamiento de un **servicio de entrega extra-rápido** (10 min) en alianza con RAPPi para entrega de viveres de Carulla
- Opera a través de una red de **64 tiendas** “oscuras” de **Rappi** (se esperan 110 tiendas para el 4T21)
- **55% de nuevos clientes**
- **NPS(1): 70**

(1) NPS: Net Promoter Score sobre 100 puntos

## Servicio de WhatsApp



- Lanzado en 2020
- Las **ventas se han multiplicado por 2,3 veces vs 2020**
- Cerca del **20% de las ventas omnicanal**
- Servicio **disponible en 320 tiendas** (176 Éxito, 84 Carulla, 60 Super Inter)
- Chatbot **conectado directamente** con la tienda preferida por nombre o georreferenciación
- El 67% eligió Click & Collect y el 33% entrega a domicilio



## Modelo de Marketing de referidos

- Permite que las personas generen **ingresos refiriendo** productos/servicios a través del ecosistema de la empresa
- Las ventas han crecido un 80% hasta la fecha
- **10% de las ventas de comercio electrónico**
- Más de **36K usuarios** registrados





# Monetización de activos y tráfico en 3T21



Los negocios siguieron mejorando beneficiadas por menores restricciones a la movilidad

## Negocio Inmobiliario

Ingresos crecieron **49%**<sup>(1)</sup> en 9M21

Omnicanal representó **3.2%** de las ventas de los locatarios<sup>(2)</sup>



Tasa de ocupación del **92%** (a Sep'21)  
+60 pb vs Dic/20



## Puntos Colombia



- **18.7M clientes** (5.2 M con Habeas data)
- **112 marcas aliadas**
- Más de **20,000 M de puntos** redimidos en 9M21 (+10% vs 9M20)
- Solido **margen EBITDA de un dígito alto** en 9M21

## Negocio de alquiler de autos

- En alianza **50%** con Renting Colombia<sup>(3)</sup>
- Ofrece una **alternativa de movilidad sostenible**
- **Servicio disponible** en la **red de tiendas** de Grupo Éxito
- **Sinergias potenciales** con TUYA, Puntos Colombia, estaciones de gasolina, y negocios de viajes y seguros
- **Impulsa la capacidad omnicanal, la fortaleza de la marca y la fidelidad de los clientes**



## Retail Financiero



- **2.7 M tarjetas** en circulación
- 120,00 tarjetas emitidas en 3T21
- **Cartera por \$ 3.0 B** (+10.4%)

**TUYA Pay**  
(billetera digital)



- Más de **642,000 usuarios** (33% fueron nuevos clientes para TUYA)

(1) Including the sale of property of near to \$24.5k M in 3Q20. (2) Using Viva Online, Click and collect and home delivery. (3) By Grupo Bancolombia



# Estrategia de Sostenibilidad



Compromiso con las iniciativas ESG para generar valor: crecimiento económico, desarrollo social y protección del medio ambiente

## Nutrición Infantil



**57,595** niños beneficiados con programas de **nutrición** y **complementarios**

**Más de 40,700 madres** participaron de la campaña de alimentación materna a nivel nacional lanzada por la Fundación Éxito en redes sociales

## Compra local y proveedores



**90%** de frutas y vegetales comprados **localmente**

**95%** de las prendas de vestir compradas a 80 talleres locales con más de 8,000 empleados

## Mi planeta



Compromiso para reducir **35% de emisiones** (Objetivos 1 & 2) al 2023

**1.7 M kWh** de energías renovables por proyectos solares implementados (jun)

## Post-consumo y reciclaje



La **compañía más grande en reciclaje** de cartón en **Colombia**

**+20,000 tons** por año (**14,826 tons** a la fecha)

**+520 tons de material reciclable** a través de la estrategia de post consumo ( más de 7 M de empaques)

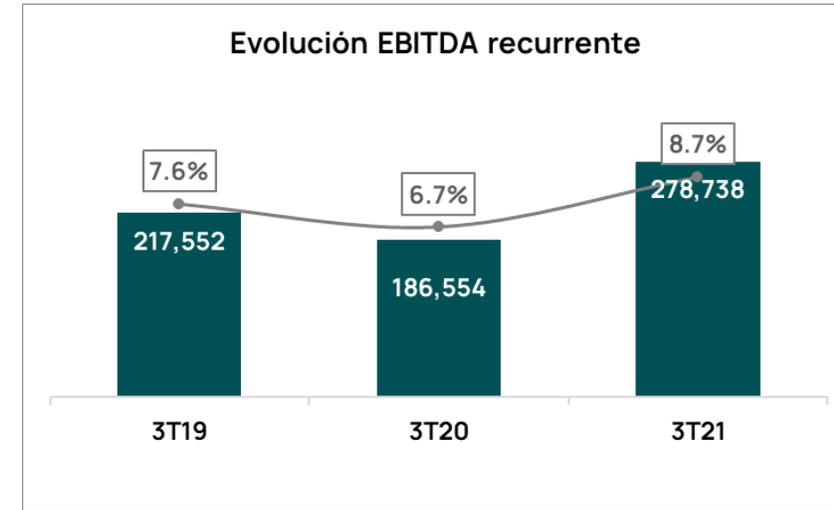


# Resultados operacionales: Colombia



El crecimiento del 15,1% de los ingresos diluyó una base de gastos controlada y se tradujo en un crecimiento del 49,4% del EBITDA recurrente (+200 puntos básicos)

en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	3,045,630	2,665,349	14.3%	8,456,876	8,312,024	1.7%
Otros Ingresos Operacionales	162,998	122,829	32.7%	528,778	381,177	38.7%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,208,628</b>	<b>2,788,178</b>	<b>15.1%</b>	<b>8,985,654</b>	<b>8,693,201</b>	<b>3.4%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>733,706</b>	<b>613,492</b>	<b>19.6%</b>	<b>2,119,489</b>	<b>1,924,863</b>	<b>10.1%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.9%</i>	<i>22.0%</i>	<i>86 bps</i>	<i>23.6%</i>	<i>22.1%</i>	<i>145 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(571,254)</b>	<b>(539,962)</b>	<b>5.8%</b>	<b>(1,699,369)</b>	<b>(1,649,418)</b>	<b>3.0%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.8%</i>	<i>19.4%</i>	<i>(156) bps</i>	<i>18.9%</i>	<i>19.0%</i>	<i>(6) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>162,452</b>	<b>73,530</b>	<b>120.9%</b>	<b>420,120</b>	<b>275,445</b>	<b>52.5%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.1%</i>	<i>2.6%</i>	<i>243 bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>3.2%</i>	<i>151 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>278,738</b>	<b>186,554</b>	<b>49.4%</b>	<b>767,329</b>	<b>607,581</b>	<b>26.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.7%</i>	<i>6.7%</i>	<i>200 bps</i>	<i>8.5%</i>	<i>7.0%</i>	<i>155 bps</i>

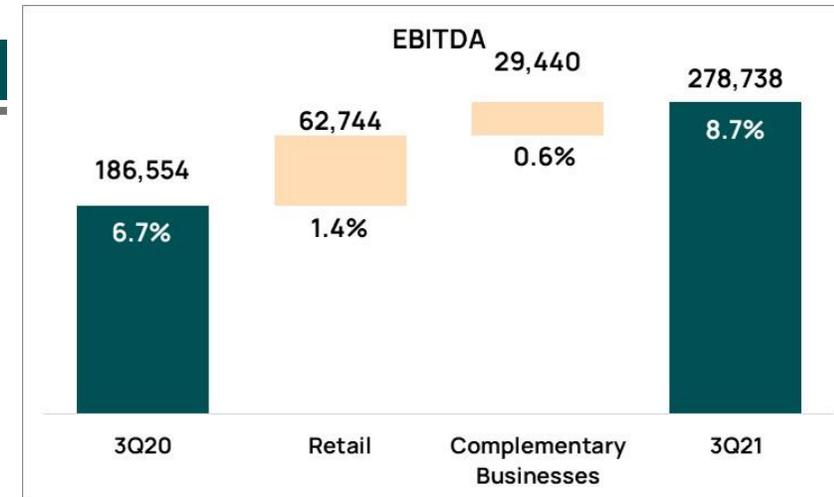


## Ingresos Operacionales/ Margen bruto

- Crecimiento doble dígito medio de ventas por: (i) desempeño de los formatos innovadores, (ii) contribución del omnicanal (11,1%) y (iii) recuperación de los negocios complementarios.
- Aumento del margen bruto (86 pb) por control de gastos y mayor contribución de los negocios inmobiliario y TUYA

## Gastos / EBITDA recurrente

- GA&V crecieron 2,4 veces por debajo del crecimiento de las ventas gracias a una ejecución optimizada del programa de excelencia
- Margen EBITDA recurrente por encima del año 2020 y 2019, reflejó los ingresos operacionales tanto en retail <sup>(1)</sup> como en los negocios complementarios <sup>(1)</sup>



Nota: El perímetro incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia. (1) 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 del negocio inmobiliario, el financiero (regalías TUYA), el móvil y el de viajes, y los servicios logísticos.

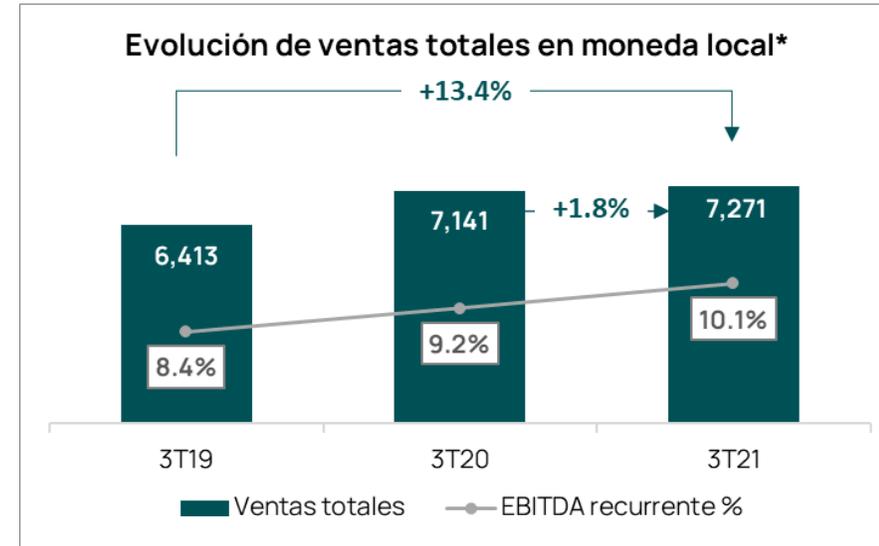


# Resultados operacionales: Uruguay



Los mejores resultados trimestrales en 2021: recuperación de los ingresos y aumento del margen EBITDA (10,1%, +90 pb) impulsado por las eficiencias internas y a la recuperación económica

en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	647,716	622,176	4.1%	1,898,958	1,967,844	(3.5%)
Otros Ingresos Operacionales	6,258	6,303	(0.7%)	18,382	18,646	(1.4%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>653,974</b>	<b>628,479</b>	<b>4.1%</b>	<b>1,917,340</b>	<b>1,986,490</b>	<b>(3.5%)</b>
Utilidad Bruta	225,809	208,807	8.1%	658,955	664,503	(0.8%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.5%</i>	<i>33.2%</i>	<i>130 bps</i>	<i>34.4%</i>	<i>33.5%</i>	<i>92 bps</i>
Total Gastos	(173,944)	(163,623)	6.3%	(507,910)	(498,931)	1.8%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>26.6%</i>	<i>26.0%</i>	<i>56 bps</i>	<i>26.5%</i>	<i>25.1%</i>	<i>137 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	51,865	45,184	14.8%	151,045	165,572	(8.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>7.9%</i>	<i>7.2%</i>	<i>74 bps</i>	<i>7.9%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(46) bps</i>
EBITDA Recurrente	66,378	58,131	14.2%	191,830	204,674	(6.3%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.1%</i>	<i>9.2%</i>	<i>90 bps</i>	<i>10.0%</i>	<i>10.3%</i>	<i>(30) bps</i>



## Ingresos Operacionales

- Ventas netas <sup>(1)</sup> +1,4% vs. 3T20 (+13,4% ex FX vs 3T19) por menores restricciones de movilidad
- VMM <sup>(1)</sup> (-0,8%) afectado por demora en la recuperación económica y de consumo
- Sólido crecimiento del omnicanal (+23,8%; cuota 3,5% (+69 pb))
- Ventas de Fresh Market +3,8 p.p. por encima de las tiendas no convertidas

## Margen bruto

- Sólido aumento del margen (+130 bps) derivado de mayores volúmenes y eficiencias en costos

## EBITDA recurrente

- Estricto control y eficiencias en los gastos laborales - operativos permitieron que los gastos crecieran por debajo de los niveles de inflación
- Control de costos y productividad implicaron un crecimiento del margen por encima de los niveles del 3T20 y 3T19 en medio de una tímida tendencia de recuperación de las ventas

Nota: Nota: Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto cambiario del 2,2% en el 3T21 y del -3,8% en los 9M21. (1) En moneda local, incluyendo el ajuste por efecto calendario del 0,5% en el 3T21 y del -0,5% en los 9M21.

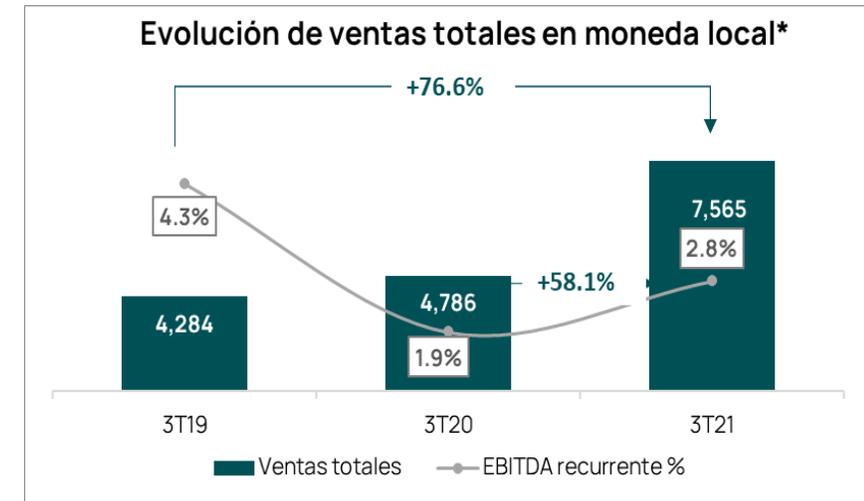


# Resultados operacionales : Argentina



Ventas aumentaron por encima de la inflación y el margen EBITDA subió 83 pb por las eficiencias internas apalancadas por la recuperación económica

en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	288,943	222,414	29.9%	753,511	690,015	9.2%
Otros Ingresos Operacionales	12,512	13,267	(5.7%)	24,046	23,784	1.1%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>301,455</b>	<b>235,681</b>	<b>27.9%</b>	<b>777,557</b>	<b>713,799</b>	<b>8.9%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>102,111</b>	<b>79,267</b>	<b>28.8%</b>	<b>259,287</b>	<b>225,017</b>	<b>15.2%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>33.9%</i>	<i>33.6%</i>	<i>24 bps</i>	<i>33.3%</i>	<i>31.5%</i>	<i>182 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(100,375)</b>	<b>(79,986)</b>	<b>25.5%</b>	<b>(268,725)</b>	<b>(240,551)</b>	<b>11.7%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>33.3%</i>	<i>33.9%</i>	<i>(64) bps</i>	<i>34.6%</i>	<i>33.7%</i>	<i>86 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>1,736</b>	<b>(719)</b>	<b>341.4%</b>	<b>(9,438)</b>	<b>(15,534)</b>	<b>39.2%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>0.6%</i>	<i>(0.3%)</i>	<i>88 bps</i>	<i>(1.2%)</i>	<i>(2.2%)</i>	<i>96 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>8,346</b>	<b>4,580</b>	<b>82.2%</b>	<b>7,491</b>	<b>(1,298)</b>	<b>677.1%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>2.8%</i>	<i>1.9%</i>	<i>83 bps</i>	<i>1.0%</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>115 bps</i>



## Ingresos Operacionales

- Las ventas netas y VMM crecieron 57,5% <sup>(1)</sup> (por encima de la inflación) en 3T21 beneficiados por el comportamiento de la categoría de alimentación, las tiendas FreshMarket y el omnicanal
- Los ingresos inmobiliarios reflejan el aumento de los niveles de tráfico
- La tasa de ocupación alcanzó el 89%.

## Margen bruto

- El margen mejoró 24 pb gracias a: (i) un mayor volumen, (ii) una menor participación de eventos promocionales, (iii) eficiencias en logística, y (iv) la contribución del negocio inmobiliario

## EBITDA recurrente

- Los gastos en 3T21 crecieron por debajo del aumento de las ventas producto del estricto control interno y, a pesar de la base de 2020, se beneficiaron de la reducción de los costos debido a la pandemia
- Un mayor margen EBITDA por la dilución de los gastos y los esfuerzos internos
- Libertad continuó con una posición de caja estable

Nota: Los datos incluyen el efecto TC de -17,8% en el 3T21 y -23,7% en 9M21 calculado con el tipo de cambio de cierre. Según la CAME, las ventas retail argentinas crecieron 13,0% a 9M21 frente al N-1.

(1) En moneda local e incluyendo el ajuste por efecto calendario del 0,6% en el 3T21 y del 0,7% en los 9M21.

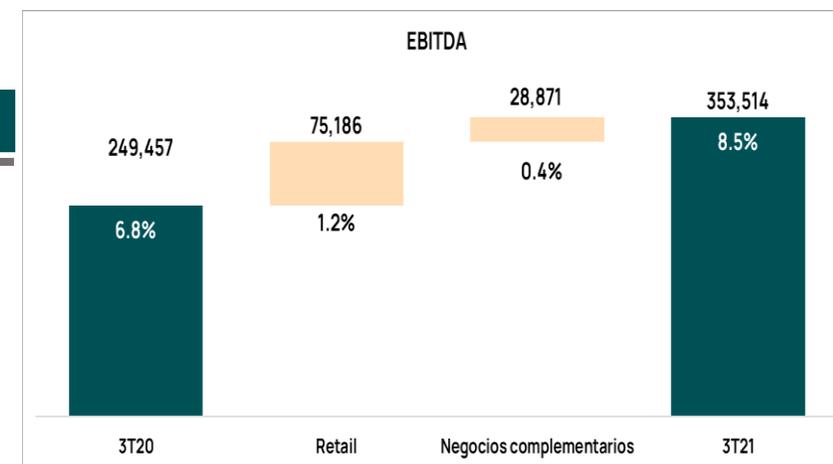
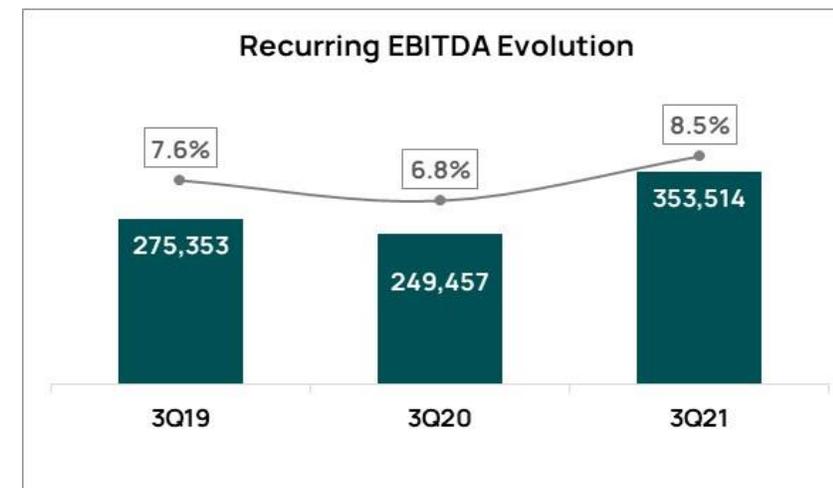


# Resultados financieros consolidados



Una estrategia consistente impulsó el crecimiento de los ingresos, diluyó los gastos e impulsó la expansión del margen (166 puntos básicos)

en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	3,982,284	3,507,629	13.5%	11,108,912	10,967,573	1.3%
Otros Ingresos Operacionales	181,573	142,310	27.6%	570,804	423,253	34.9%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,163,857</b>	<b>3,649,939</b>	<b>14.1%</b>	<b>11,679,716</b>	<b>11,390,826</b>	<b>2.5%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,061,678</b>	<b>901,871</b>	<b>17.7%</b>	<b>3,037,846</b>	<b>2,814,868</b>	<b>7.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>24.7%</i>	<i>79 bps</i>	<i>26.0%</i>	<i>24.7%</i>	<i>130 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(845,573)</b>	<b>(783,684)</b>	<b>7.9%</b>	<b>(2,476,004)</b>	<b>(2,388,910)</b>	<b>3.6%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.3%</i>	<i>21.5%</i>	<i>(116) bps</i>	<i>21.2%</i>	<i>21.0%</i>	<i>23 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>216,105</b>	<b>118,187</b>	<b>82.9%</b>	<b>561,842</b>	<b>425,958</b>	<b>31.9%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.2%</i>	<i>3.2%</i>	<i>195 bps</i>	<i>4.8%</i>	<i>3.7%</i>	<i>107 bps</i>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>126,315</b>	<b>51,814</b>	<b>143.8%</b>	<b>262,016</b>	<b>86,588</b>	<b>202.6%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>3.0%</i>	<i>1.4%</i>	<i>161 bps</i>	<i>2.2%</i>	<i>0.8%</i>	<i>148 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>353,514</b>	<b>249,457</b>	<b>41.7%</b>	<b>966,765</b>	<b>811,432</b>	<b>19.1%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.5%</i>	<i>6.8%</i>	<i>166 bps</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.1%</i>	<i>115 bps</i>



## Ingresos Operacionales/Margen bruto

- Ventas impulsadas por la innovación, la omnicanalidad y la monetización del tráfico
- Las menores restricciones de movilidad y la recuperación económica favorecieron el crecimiento de los ingresos
- Aumento de márgenes por eficiencia de costos y contribución de negocios complementarios

## Gastos / EBITDA recurrente

- Aumento de la productividad del personal y esfuerzos en los gastos en todos los países permitieron que éstos en el tercer trimestre crecieran por debajo del IPC
- Mayores márgenes versus 3T20 y pre COVID por una sólida estrategia de diversificación y eficiencia operacional

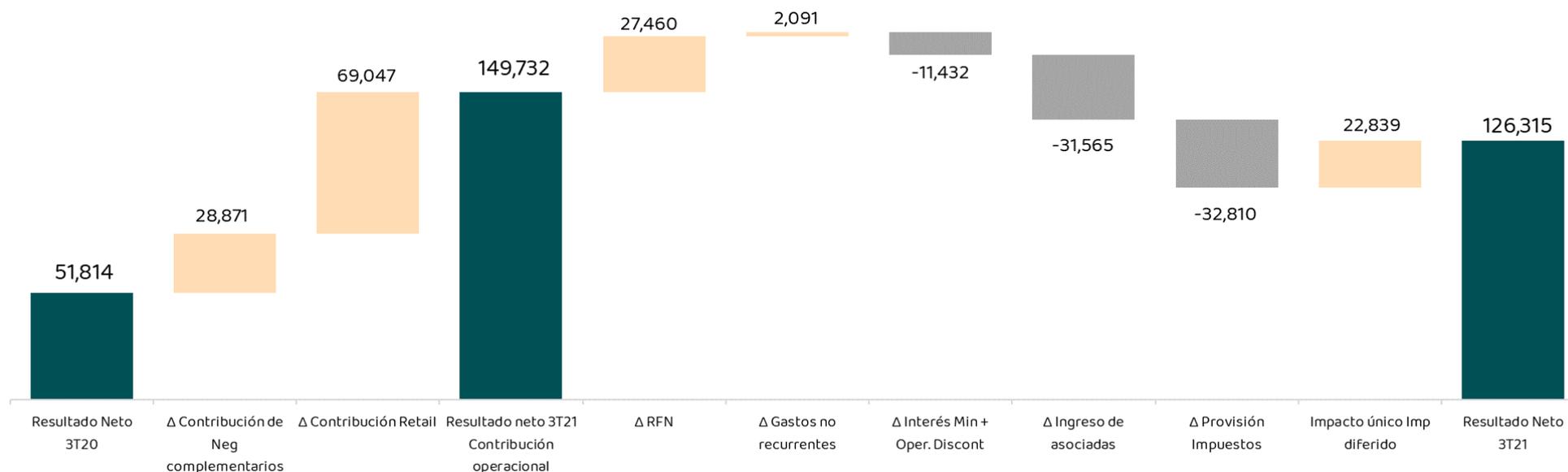
Nota: Datos consolidados incluyen Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones, el efecto del tipo de cambio (-0,8% en ventas y 0,2% en EBITDA recurrente en 3T21 y de -2,2% y -0,9% en 9M21, respectivamente), y el resultado de la filial Transacciones Energéticas S.A.S. registrado como operación discontinua. (1) El retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencias de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren al negocio inmobiliario, (TUYA royalties), el móvil y el de viajes, y los servicios logísticos.



# Resultado Neto del Grupo 3T21



La solidez de los resultados operacionales y la eficiencia financiera impulsaron el crecimiento en 2.4 veces de la utilidad neta



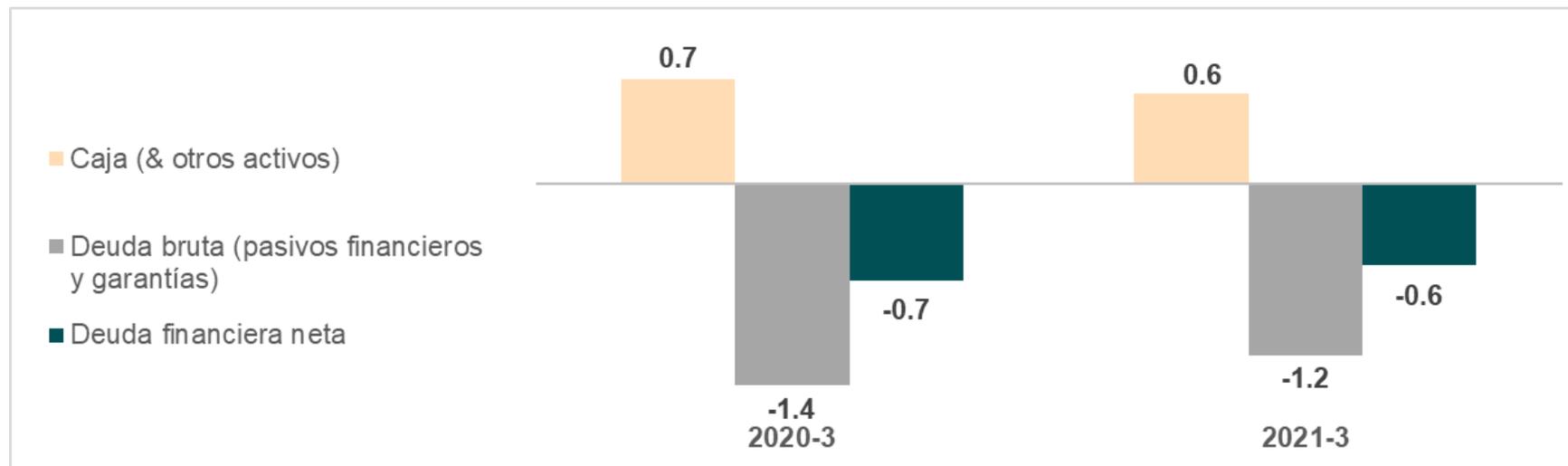
## Hechos destacados

- **Contribución material de las actividades** operacionales del retail en crecimiento y la recuperación consistente de los negocios complementarios (principalmente el inmobiliario y el financiero)
- Las variaciones en el impuesto a la renta reflejaron el uso de la tasa legal en el resultado neto por la **revaluación de los pasivos tributarios diferidos** (efecto de la reforma tributaria de cerca de \$23.000 M)
- **La utilidad por acción creció a COP\$ 282.2** desde los COP\$ 115.8 reportados en el 3T20

Nota: Datos consolidados incluyen Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones, el efecto del tipo de cambio (-0,8% en ventas y 0,2% en EBITDA recurrente en 3T21 y de -2,2% y -0,9% en 9M21, respectivamente), y el resultado de la filial Transacciones Energéticas S.A.S. registrado como operación discontinua. (1) El retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencias de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren al negocio inmobiliario, (TUYA royalties), el móvil y el de viajes, y los servicios logísticos.

# Deuda neta y caja a nivel Holding<sup>(1)</sup>

El crecimiento de las ventas impulsó una fuerte generación de caja



Cifras en billones de pesos colombianos

## Hechos relevantes

- **La deuda financiera neta mejoró en \$100.000 millones** comparada con el tercer trimestre de 2'20, gracias a un fuerte flujo de caja operacional impulsado por el crecimiento de las ventas.
- La posición de caja se redujo en \$95.000 M y la **deuda bruta se redujo en 18% (\$184.000 M)**, debido a que el sólido desempeño operacional favoreció el desapalancamiento, principalmente a través del pago de los RCF (\$80.000 M) y las amortizaciones de la deuda programada a largo plazo (\$108.000 M).
- El **Banco Central aumentó la tasa repo en Colombia en 25 pb a 2,0%** (vs 1,75% del 3T20) para controlar la inflación.

(1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin filiales colombianas ni internacionales. Números expresados en escala larga, mil millones de COP representan 1.000.000.000.

# Conclusiones 3T21



## LatAm

- **Un enfoque estratégico consistente en la innovación, la omnicanalidad y la monetización** impulsó el crecimiento de las ventas (14,1%), incluso por encima de los niveles anteriores a COVID.
- Aumento **del margen EBITDA recurrente** (+166 puntos básicos vs 3T20, +89 pb vs 3T19) y crecimiento de la **Utilidad neta de 2,4 veces** impulsado por un mejor desempeño retail y una sólida contribución de los negocios complementarios.
- Los mejores resultados trimestrales en **Uruguay y Argentina**, a pesar de los retos de la economía y de las restricciones a la movilidad que afectan al turismo.
- **Fuerte generación de caja operativa y niveles de endeudamiento saludables.**
- Las tendencias de recuperación económica y de consumo visto en la región nos permiten mantener sin cambios las **perspectivas para 2021E.**

## Colombia

- Participación doble dígito en las ventas acumuladas en **omnicanal (12,2%)**.
- La participación en ventas de los formatos FreshMarket, WOW, Surtimayorista y Super Inter Vecino, alcanzó 1/3 de las ventas totales en el país.
- **Fuerte aumento del margen de EBITDA** (+200 pb vs 3T20, +107 pb vs 3T19) favorecido por la consistente contribución de los negocios inmobiliario y financiero.
- **Estrategias de monetización** (Rappi Turbo, Autos Éxito) y los formatos innovadores (C&C, WOW, FM) siguieron apalancando el resultado

## Uruguay

- **Aumento de las ventas Omnicanal (+23,8%)** y de las **tiendas Fresh Market** debido a las menores restricciones de movilidad.
- El EBITDA recurrente aumentó 90 pb en 3T21 a un margen del 10,1% por eficiencias internas y gastos creciendo por debajo de inflación.

## Argentina

- **Crecimiento de los ingresos por encima de la inflación** y de márgenes gracias al control de costos y gastos y una posición de caja estable.

# Anexos

## Consolidado

- Mejora de resultado neto producto de un mejor desempeño operacional y la estabilidad de las líneas no operativas.
- Inversión consolidada de entre USD110 y USD130 M (priorizando las conversiones de las tiendas Wow y Fresh Market y el fortalecimiento de las plataformas de TI y logística para la omnicanalidad).
- Ingresos que reflejarán una mejor contribución de los negocios complementarios y ventas beneficiadas por la innovación y la omnicanalidad.

## Colombia

- Crecimiento de los ingresos por el dinamismo de la omnicanalidad y la recuperación gradual de los negocios complementarios.
- Mejora del margen EBITDA recurrente.
- Expansión retail de alrededor de 30 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones).
- Inversión entre USD90 y USD110 M, enfocada en la optimización de tiendas, innovación y transformación digital.

## Uruguay

- Crecimiento de los ingresos por el dinamismo del omnicanal y la expansión de FreshMarket (representarían cerca del 4% y el 47% de las ventas totales frente al 3,3% y el 42,4% en 2020, respectivamente).
- Un alto nivel de margen EBITDA recurrente, aunque presionado por una débil temporada turística.

## Argentina

- Ventas reflejarán la mejor tendencia del retail, el desarrollo del e-commerce y la recuperación gradual del negocio inmobiliario.
- Mejora del margen de EBITDA recurrente.

# Resultados Financieros Consolidados 3T/9M



en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	3,982,284	3,507,629	13.5%	11,108,912	10,967,573	1.3%
Otros Ingresos Operacionales	181,573	142,310	27.6%	570,804	423,253	34.9%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>4,163,857</b>	<b>3,649,939</b>	<b>14.1%</b>	<b>11,679,716</b>	<b>11,390,826</b>	<b>2.5%</b>
Costo de Ventas	(3,080,818)	(2,724,185)	13.1%	(8,581,904)	(8,518,121)	0.7%
Costo Depreciación y Amortización	(21,361)	(23,883)	(10.6%)	(59,966)	(57,837)	3.7%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,061,678</b>	<b>901,871</b>	<b>17.7%</b>	<b>3,037,846</b>	<b>2,814,868</b>	<b>7.9%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>24.7%</i>	<i>79 bps</i>	<i>26.0%</i>	<i>24.7%</i>	<i>130 bps</i>
Gastos O&AV	(729,525)	(676,297)	7.9%	(2,131,047)	(2,061,273)	3.4%
Gasto Depreciación y Amortización	(116,048)	(107,387)	8.1%	(344,957)	(327,637)	5.3%
<b>Total Gastos</b>	<b>(845,573)</b>	<b>(783,684)</b>	<b>7.9%</b>	<b>(2,476,004)</b>	<b>(2,388,910)</b>	<b>3.6%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.3%</i>	<i>21.5%</i>	<i>(116) bps</i>	<i>21.2%</i>	<i>21.0%</i>	<i>23 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>216,105</b>	<b>118,187</b>	<b>82.9%</b>	<b>561,842</b>	<b>425,958</b>	<b>31.9%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.2%</i>	<i>3.2%</i>	<i>195 bps</i>	<i>4.8%</i>	<i>3.7%</i>	<i>107 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(17,178)	(19,269)	(10.9%)	(40,590)	(88,496)	(54.1%)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>198,927</b>	<b>98,918</b>	<b>101.1%</b>	<b>521,252</b>	<b>337,462</b>	<b>54.5%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.8%</i>	<i>2.7%</i>	<i>207 bps</i>	<i>4.5%</i>	<i>3.0%</i>	<i>150 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(42,706)	(70,166)	(39.1%)	(134,865)	(189,905)	(29.0%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjunto	11,772	43,337	(72.8%)	15,572	12,899	20.7%
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>167,993</b>	<b>72,089</b>	<b>133.0%</b>	<b>401,959</b>	<b>160,456</b>	<b>150.5%</b>
Impuesto Renta	(6,187)	3,784	N/A	(63,018)	1,199	N/A
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>161,806</b>	<b>75,873</b>	<b>113.3%</b>	<b>338,941</b>	<b>161,655</b>	<b>109.7%</b>
Participación de no Controlantes	(35,463)	(23,869)	48.6%	(76,645)	(74,046)	3.5%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(28)	(190)	(85.3%)	(280)	(1,021)	(72.6%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>126,315</b>	<b>51,814</b>	<b>143.8%</b>	<b>262,016</b>	<b>86,588</b>	<b>202.6%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>3.0%</i>	<i>1.4%</i>	<i>161 bps</i>	<i>2.2%</i>	<i>0.8%</i>	<i>148 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>353,514</b>	<b>249,457</b>	<b>41.7%</b>	<b>966,765</b>	<b>811,432</b>	<b>19.1%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.5%</i>	<i>6.8%</i>	<i>166 bps</i>	<i>8.3%</i>	<i>7.1%</i>	<i>115 bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>336,336</b>	<b>230,188</b>	<b>46.1%</b>	<b>926,175</b>	<b>722,936</b>	<b>28.1%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>8.1%</i>	<i>6.3%</i>	<i>177 bps</i>	<i>7.9%</i>	<i>6.3%</i>	<i>158 bps</i>
Acciones	447.604	447.604	0.0%	447.604	447.604	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>282.2</b>	<b>115.8</b>	<b>N/A</b>	<b>585.4</b>	<b>193.4</b>	<b>N/A</b>

Nota: Datos consolidados incluyen Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones, el efecto del tipo de cambio (-0,8% en ventas y 0,2% en EBITDA recurrente en 3T21 y de -2,2% y -0,9% en 9M21, respectivamente), y el resultado de la filial Transacciones Energéticas S.A.S. registrado como operación discontinua

# 3Q21 P&L and Capex by Country



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q21	3Q21	3Q21
Ventas netas	3,045,630	647,716	288,943	3,982,284
Otros Ingresos Operacionales	162,998	6,258	12,512	181,573
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,208,628</b>	<b>653,974</b>	<b>301,455</b>	<b>4,163,857</b>
Costo de Ventas	(2,455,115)	(426,823)	(199,132)	(3,080,818)
Costo Depreciación y Amortización	(19,807)	(1,342)	(212)	(21,361)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>733,706</b>	<b>225,809</b>	<b>102,111</b>	<b>1,061,678</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.9%</i>	<i>34.5%</i>	<i>33.9%</i>	<i>25.5%</i>
Gastos O&AV	(474,775)	(160,773)	(93,977)	(729,525)
Gasto Depreciación y Amortización	(96,479)	(13,171)	(6,398)	(116,048)
<b>Total Gastos</b>	<b>(571,254)</b>	<b>(173,944)</b>	<b>(100,375)</b>	<b>(845,573)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.8%</i>	<i>26.6%</i>	<i>33.3%</i>	<i>20.3%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>162,452</b>	<b>51,865</b>	<b>1,736</b>	<b>216,105</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>5.1%</i>	<i>7.9%</i>	<i>0.6%</i>	<i>5.2%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(18,422)	9	1,235	(17,178)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>144,030</b>	<b>51,874</b>	<b>2,971</b>	<b>198,927</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.5%</i>	<i>7.9%</i>	<i>1.0%</i>	<i>4.8%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(36,003)</b>	<b>(4,894)</b>	<b>(1,757)</b>	<b>(42,706)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>278,738</b>	<b>66,378</b>	<b>8,346</b>	<b>353,514</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8.7%</i>	<i>10.1%</i>	<i>2.8%</i>	<i>8.5%</i>
<b>CAPEX</b>				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>89,636</b>	<b>11,047</b>	<b>3,952</b>	<b>104,635</b>
<i>en moneda local</i>	89,636	124	102	

Nota: Datos consolidados incluyen Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones, el efecto del tipo de cambio (-0,8% en ventas y 0,2% en EBITDA recurrente en 3T21 y de -2,2% y -0,9% en 9M21, respectivamente), y el resultado de la filial Transacciones Energéticas S.A.S. registrado como operación discontinua

# Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Sep 2021	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>15,649,974</b>	<b>14,942,724</b>	<b>(4.5%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,265,996</b>	<b>4,089,052</b>	<b>(22.3%)</b>
Caja y equivalentes de caja	2,409,391	963,575	(60.0%)
Inventarios	1,922,617	2,157,490	12.2%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	471,202	467,750	(0.7%)
Activos por impuestos	362,383	382,915	5.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,942	23,231	16.5%
Otros	80,461	94,091	16.9%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>10,383,978</b>	<b>10,853,672</b>	<b>4.5%</b>
Plusvalía	2,853,535	3,006,084	5.3%
Otros activos intangibles	307,797	355,154	15.4%
Propiedades, planta y equipo	3,707,602	3,941,416	6.3%
Propiedades de Inversión	1,578,746	1,629,064	3.2%
Derechos de uso	1,317,545	1,282,236	(2.7%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	267,657	297,728	11.2%
Activo por impuesto diferido	234,712	216,940	(7.6%)
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	116,384	125,050	7.4%

en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Sep 2021	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>8,245,701</b>	<b>7,146,088</b>	<b>(13.3%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>6,422,947</b>	<b>4,815,115</b>	<b>(25.0%)</b>
Cuentas por pagar	4,678,078	3,355,951	(28.3%)
Pasivos por arrendamiento	223,803	223,906	0.0%
Obligaciones financieras	1,110,883	894,868	(19.4%)
Otros pasivos financieros	87,289	70,658	(19.1%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	76,111	62,157	(18.3%)
Otros	246,783	207,575	(15.9%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,822,754</b>	<b>2,330,973</b>	<b>27.9%</b>
Cuentas por pagar	68	69,884	N/A
Pasivos por arrendamiento	1,319,092	1,284,963	(2.6%)
Obligaciones financieras	344,779	783,698	N/A
Otras provisiones	14,542	11,206	(22.9%)
Pasivo por impuesto diferido	118,722	154,412	30.1%
Pasivos por impuestos	4,463	4,245	(4.9%)
Otros	21,088	22,565	7.0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,404,273</b>	<b>7,796,636</b>	<b>5.3%</b>

# Flujo de caja consolidado



en millones de pesos colombianos	Sep 2021	Sep 2020	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>338,661</b>	<b>160,634</b>	<b>N/A</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	833,418	624,390	33.5%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(944,605)	(1,229,289)	(23.2%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(389,329)	(187,072)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(130,980)	(54,559)	N/A
<b>Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(1,464,914)</b>	<b>(1,470,920)</b>	<b>(0.4%)</b>
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	19,098	4,495	N/A
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(1,445,816)</b>	<b>(1,466,425)</b>	<b>(1.4%)</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>2,409,391</b>	<b>2,562,674</b>	<b>(6.0%)</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>963,575</b>	<b>1,096,249</b>	<b>(12.1%)</b>

# Deuda por país y vencimiento 3T21



## Deuda neta por país

30 Sep de 2021 (millones de pesos)	Holding <sup>(2)</sup>	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	447,376	478,260	474,200	13,066	965,526
Deuda de largo plazo	783,698	783,698 -	0	-	783,698
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>1,231,074</b>	<b>1,261,958</b>	<b>474,200</b>	<b>13,066</b>	<b>1,749,224</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	617,252	727,562	192,139	43,874	963,575
<b>Deuda Neta</b>	<b>(613,822)</b>	<b>(534,396)</b>	<b>(282,061)</b>	<b>30,808</b>	<b>(785,649)</b>

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2021 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-sep-21
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2022	100,000
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2022	70,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2023	100,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	217,499
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	190,000
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	150,000
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>1,665,000</b>			<b>1,162,499</b>

Note: Nota: El perímetro colombiano incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Manteniendo la deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior al IBR3M + 4,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 2,39%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda al nominal.

# Estado de Resultados a nivel Holding <sup>(1)</sup> 3T21/9M21



en millones de pesos colombianos	3Q21	3Q20	% Var	9M21	9M20	% Var
Ventas Netas	3,046,957	2,666,251	14.3%	8,462,717	8,319,992	1.7%
Otros Ingresos Operacionales	92,008	80,292	14.6%	340,005	214,865	58.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,138,965</b>	<b>2,746,543</b>	<b>14.3%</b>	<b>8,802,722</b>	<b>8,534,857</b>	<b>3.1%</b>
Costo de Ventas	(2,452,313)	(2,149,690)	14.1%	(6,803,839)	(6,708,911)	1.4%
Costo Depreciación y Amortización	(17,985)	(20,881)	(13.9%)	(50,406)	(49,226)	2.4%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>668,667</b>	<b>575,972</b>	<b>16.1%</b>	<b>1,948,477</b>	<b>1,776,720</b>	<b>9.7%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.3%</i>	<i>21.0%</i>	<i>33 bps</i>	<i>22.1%</i>	<i>20.8%</i>	<i>132 bps</i>
Gastos O&AV	(467,858)	(448,440)	4.3%	(1,350,680)	(1,309,688)	3.1%
Gasto Depreciación y Amortización	(91,650)	(81,945)	11.8%	(276,202)	(255,317)	8.2%
<b>Total Gastos</b>	<b>(559,508)</b>	<b>(530,385)</b>	<b>5.5%</b>	<b>(1,626,882)</b>	<b>(1,565,005)</b>	<b>4.0%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>149 bps</i>	<i>(18.5%)</i>	<i>(18.3%)</i>	<i>(14) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>109,159</b>	<b>45,587</b>	<b>139.5%</b>	<b>321,595</b>	<b>211,715</b>	<b>51.9%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>3.5%</i>	<i>1.7%</i>	<i>182 bps</i>	<i>3.7%</i>	<i>2.5%</i>	<i>117 bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(18,313)	(14,194)	29.0%	(37,427)	(64,996)	(42.4%)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>90,846</b>	<b>31,393</b>	<b>189.4%</b>	<b>284,168</b>	<b>146,719</b>	<b>93.7%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.9%</i>	<i>1.1%</i>	<i>175 bps</i>	<i>3.2%</i>	<i>1.7%</i>	<i>151 bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(44,121)</b>	<b>(73,250)</b>	<b>(39.8%)</b>	<b>(139,056)</b>	<b>(196,808)</b>	<b>(29.3%)</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>126,315</b>	<b>51,814</b>	<b>143.8%</b>	<b>262,016</b>	<b>86,588</b>	<b>202.6%</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>4.0%</i>	<i>1.9%</i>	<i>214 bps</i>	<i>3.0%</i>	<i>1.0%</i>	<i>196 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>218,794</b>	<b>148,413</b>	<b>47.4%</b>	<b>648,203</b>	<b>516,258</b>	<b>25.6%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.0%</i>	<i>5.4%</i>	<i>157 bps</i>	<i>7.4%</i>	<i>6.0%</i>	<i>131 bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas

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



en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Sep 2021	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>13,468,080</b>	<b>12,608,505</b>	<b>(6.4%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,309,539</b>	<b>3,101,196</b>	<b>(28.0%)</b>
Caja y equivalentes de caja	1,969,470	617,252	(68.7%)
Inventarios	1,583,972	1,728,387	9.1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	292,941	306,346	4.6%
Activos por impuestos	339,539	345,077	1.6%
Otros	123,617	104,134	(15.8%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>9,158,541</b>	<b>9,507,309</b>	<b>3.8%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	166,511	189,489	13.8%
Propiedades, planta y equipo	1,909,426	1,949,620	2.1%
Propiedades de Inversión	89,246	79,424	(11.0%)
Derechos de uso	1,570,161	1,523,664	(3.0%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	3,618,703	3,983,909	10.1%
Otros	351,417	328,126	(6.6%)

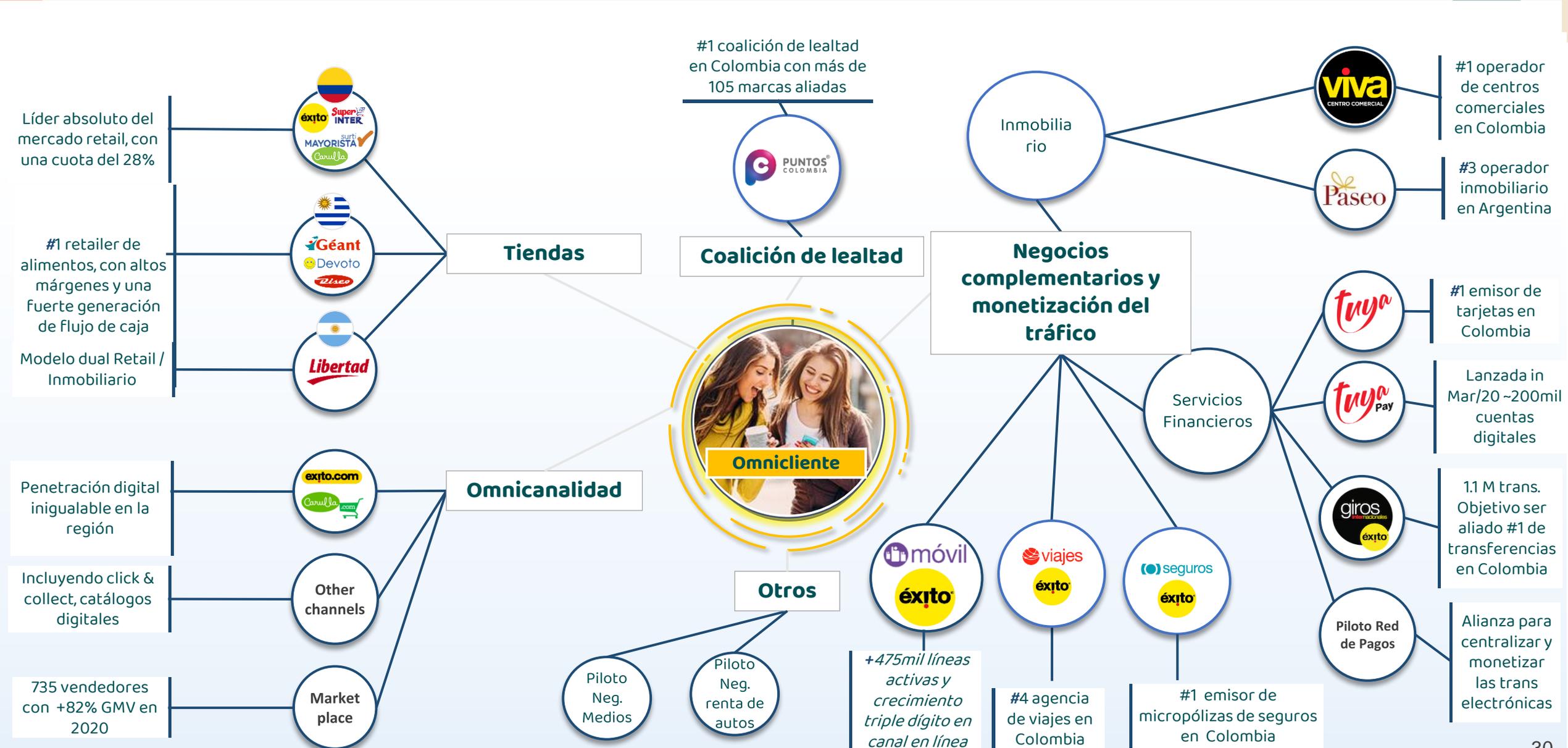
en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Sep 2021	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,264,217</b>	<b>6,012,577</b>	<b>(17.2%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,310,807</b>	<b>3,619,324</b>	<b>(31.8%)</b>
Cuentas por pagar	3,931,085	2,637,846	(32.9%)
Pasivos por arrendamiento	230,240	230,463	0.1%
Obligaciones financieras	647,934	389,448	(39.9%)
Otros pasivos financieros	81,366	57,928	(28.8%)
Pasivos por impuestos	68,274	49,200	(27.9%)
Otros	351,908	254,439	(27.7%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,953,410</b>	<b>2,393,253</b>	<b>22.5%</b>
Pasivos por arrendamiento	1,554,725	1,505,902	(3.1%)
Obligaciones financieras	325,770	783,698	N/A
Otras provisiones	51,846	11,300	(78.2%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	21,069	92,353	N/A
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,203,863</b>	<b>6,595,928</b>	<b>6.3%</b>

# Store Number and Sales Area

	<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	<b>Colombia</b>		
	Éxito	236	618,654
	Carulla	97	85,704
	Surtimax	71	30,629
	Super Inter	61	59,651
	Surtimayorista	34	33,621
	<b>Total Colombia</b>	<b>499</b>	<b>828,259</b>
	<b>Uruguay</b>		
	Devoto	59	40,071
	Disco	30	35,252
	Geant	2	16,411
	<b>Total Uruguay</b>	<b>91</b>	<b>91,734</b>
	<b>Argentina</b>		
	Libertad	15	101,807
	Mini Libertad	10	1,796
	<b>Total Argentina</b>	<b>25</b>	<b>103,603</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>615</b>	<b>1,023,596</b>

# Ecosistema Grupo Éxito

Liderando las ventas retail a través de la innovación y la integración de las unidades de negocio en un ecosistema global con fuertes sinergias



# Pilares estratégicos Grupo Éxito

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



## Omni-cliente



## Nuestros empleados

1. Innovación	2. Omnicanal	3. Transformación digital	4. Monetización activos-tráfico & mejores prácticas	5. Sostenibilidad y valor compartido
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Modelos &amp; Formatos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Premium &amp; Mid: FreshMarket / WOW</li> <li>✓ Bajo costo: Surtimayorista / 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</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Click &amp; Collect / Click &amp; Car</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>✓ Renta de autos</li> <li>✓ Startups</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>✓ Negocio financiero: TUYA / Hiper más / Giros / Red de pagos</li> <li>✓ Viajes</li> <li>✓ Seguros</li> <li>✓ Operador virtual telefónico</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>Gen Cero</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Foco en la nutrición infantil</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Comercio sostenible</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Compra directa local</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Mi Planeta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Protección del ambiente</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Estilo de vida saludable</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Portafolio saludable clientes</li> </ul> </li> <li>▪ <b>Bienestar laboral</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollo de RRHH</li> </ul> </li> </ul>

Foco en mejorar



Servicio al cliente



Mercadeo relacional



RH & Relación proveedores



Desarrollos TI

María Fernanda Moreno R.  
Directora de Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560  
[mmorenor@grupo-exito.com](mailto:mmorenor@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”.



