



Resultados Financieros Grupo Éxito 4T y año 2020

Febrero 23 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".

Nota: Los resultados consolidados del 4T19 y 2019 incluyeron el segmento de Brasil (Companhia Brasileira de Distribuição – CBD, Ségisor S.A. y Wilkes Participações S.A., vendidas en Noviembre 27 de 2019 y Via Varejo S.A. vendida en junio de 2019) y los resultados trimestrales y anuales del 2019 y 2020 de la subsidiaria Transacciones Energéticas S.A.S. (previamente Gemex O&W S.A.S.) como resultado neto de operaciones discontinuas

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.

- Hechos financieros y operacionales destacados del 4T y 2020
- Desempeño por país
- Resultados financieros consolidados del 4T y 2020
- Resultados estratégicos 2020
- Perspectivas 2021
- Sesión de preguntas y respuestas

2020 Hechos financieros y operacionales destacados consolidados ⁽¹⁾

Sólida ejecución del retail, exitosa estrategia omnicanal y la innovación impulsaron los resultados ⁽¹⁾



Hechos destacados
en 2020

Ventas mismos metros
+7.2% (exc. TC y EC)

Utilidad Neta
+4.0x

Ventas Omnicanal
2.6x (a nivel consolidado)

Hechos financieros destacados

- Ventas netas impulsadas por:
 - ✓ Crecimiento Omnicanal (2.7x en Col, 1.6x en Uru)
 - ✓ Crecimiento en VMM consol (7.2% ⁽²⁾)
 - ✓ Innovación en modelos
- GA&V crecieron por debajo del aumento en ventas producto de la excelencia operacional
- Utilidad Neta impulsada por un sólido resultado en Uruguay, del retail en Colombia y de una estructura de capital más liviana

Hechos operacionales destacados

- La mayor participación anual del Omnicanal sobre las ventas (12.4% Col, 3.3% Uru y 0.9% Arg)
- Un sólido desempeño del retail por una estrategia asertiva, una rápida respuesta al nuevo contexto y la innovación
- Negocio Inmobiliario y Tuya apoyaron a los clientes durante el año y ejecutaron modelos resilientes

Inversiones y Expansión

- Inversiones por COP \$241,810 M.
 - ✓ 75% enfocado en innovación, omnicanal y actividades de transformación digital
- Expansión Retail
 - ✓ 19 tiendas en 2020 entre aperturas, conversiones y remodelaciones (Col 17 y Uru 2).
- Total 629 tiendas, 1.04 M m²

Gobierno Corporativo y Sostenibilidad

- #1 a nivel de retailers y #8 a nivel general en reputación corporativa ⁽³⁾
- Ratificado en el DJSI como uno de los 10 retailers de alimentos más sostenibles en el mundo
- Distribución de 255 mil paquetes nutricionales a través de la Fundación Éxito; pago anticipado a mil proveedores
- Participación accionaria de Éxito transferida a GPA por Sendas.

(1) Cifras de 2019 y 2020 incluyeron los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado Neto del segmento Brasil (2019) y de Transacciones Energéticas S.A.S. (previamente Gemex O&W S.A.S.), registradas como operaciones discontinuas, eliminaciones y el efecto de TC de -2.6% en las ventas y del -1.7% a nivel del EBITDA recurrente (2) Excluyendo el efecto de TC, incluyendo el ajuste del efecto calendario de 0.3% en 2020. (3) En Colombia, según Merco.



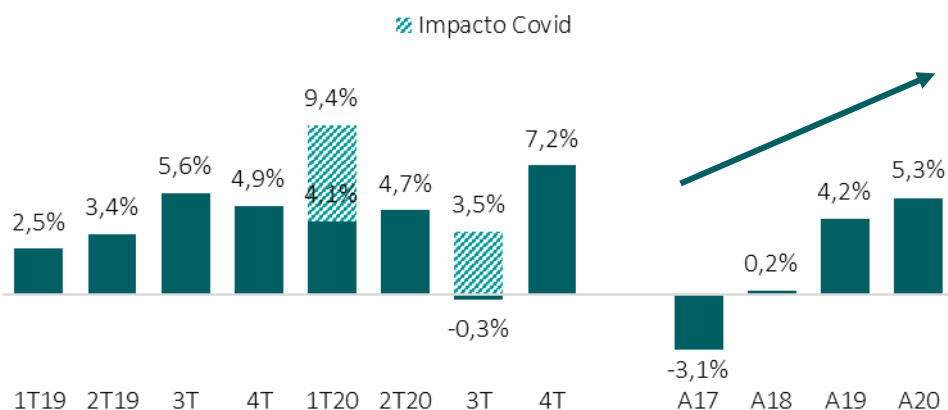
Ventas netas ⁽¹⁾ y Ventas Mismos Metros ⁽¹⁾ (VMM) 4T/2020 Colombia



Los mejores resultados de ventas netas de los últimos 4 años impulsados por la omnicanalidad y la innovación

	4T20					12M20				
	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Otros ⁽³⁾	grupo éxito	éxito	Carulla	SM & SI ⁽²⁾	B2B & Otros ⁽³⁾
Variaciones										
VMM	8,8%	10,0%	10,2%	5,9%	-7,7%	6,0%	5,5%	13,6%	4,3%	-5,7%
Total	7,2%	9,7%	10,2%	0,2%	-15,5%	5,6%	5,4%	13,6%	-1,4%	1,3%
VMM ex EC ⁽¹⁾	8,8%	10,1%	10,3%	5,3%	-7,7%	5,8%	5,3%	13,4%	3,9%	-5,7%
Total ex EC ⁽¹⁾	7,2%	9,7%	10,4%	-0,4%	-15,5%	5,3%	5,1%	13,4%	-1,8%	1,3%
Total MCOP	3.330.661	2.383.004	474.774	305.662	167.221	11.642.685	8.049.843	1.763.133	1.155.156	674.553

Evolución ventas totales ⁽¹⁾



Crecimiento en Ventas Netas por encima de la inflación, impulsadas por:

- ✓ Sólido resultado trimestral por el día sin IVA, Black Days y Navidad
- ✓ Aumento de ventas anuales del Omnicanal (2,7 veces, 12,4%/ventas totales)
- ✓ Sólido crecimiento anual de las ventas de los formatos innovadores Éxito WOW (+13,9%) y Carulla FreshMarket (+18,4%)
- ✓ 17 tiendas incluidas en la base de 2020 entre aperturas, conversiones y remodelaciones
- ✓ Una clara estrategia *off y online* ha impulsado la evolución de las ventas netas en los últimos 3 años

(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del 0,0% en el 4T20 y del 0,2% en 2020. (2) Ventas de las marcas Surtimax y Super Inter. (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por valor de COP \$67.255M en 2020.



Desempeño de Ventas netas ⁽¹⁾ y VMM ⁽¹⁾ por segmento en 2020



Mejor desempeño en todas las marcas por la innovación y la ejecución comercial

Éxito:

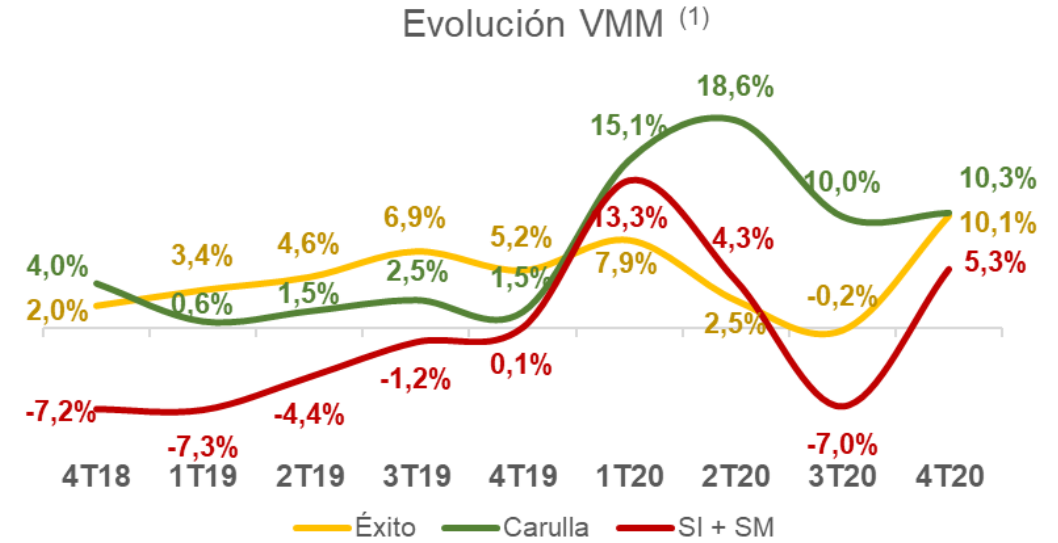
- 11 tiendas Éxito WOW con 12,4 p.p. de crecimiento de ventas por encima de las demás tiendas Éxito
- Fuerte desempeño de los eventos comerciales y de la omnicanalidad
- La categoría de no alimentos impulsada por electrónica (+17,8%)

Carulla:

- El segmento con mejor resultado durante 2020
- Impulsado por las ventas omnicanal (2,4x, 14,9% de participación anual)
- Las tiendas FreshMarket aumentaron sus ventas 7,1 p.p. por encima de otras tiendas Carulla

Low-cost⁽²⁾:

- Recuperación de las ventas mismos metros por:
 - ✓ Optimización de la base de las tiendas
 - ✓ Remodelación de 7 tiendas
 - ✓ Implementación de estrategias omnicanal: servicio de última milla



B2B y Otros⁽³⁾:

- Ventas fuertemente afectadas por la escasa actividad comercial de los negocios HORECA y las restricciones de movilidad
- Lanzamiento de la app "Misurtii" para digitalizar la venta de alimentos al pequeño comercio (principalmente tiendas de barrio)
- 34 tiendas Surtimayorista y cerca de 1.500 aliados al 2020

(1)) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del 0,0% en el 4T20 y del 0,2% en 2020. (2) Ventas de las marcas Surtimax y Super Inter. (3) Ventas de Surtimayorista, Aliados, Institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por valor de COP \$67.255 M en 2020.



Innovación en modelos y formatos en 2020

Iniciativas únicas y sostenibles para adaptarse a las cambiantes tendencias del retail a través de la innovación



Éxito Wow: Innovación en hipermercados



11 tiendas

20.7% de las ventas de la marca

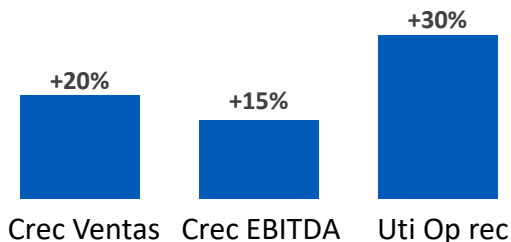
+12.4 p.p. crecimiento en ventas vs. tiendas no convertidas



La mejor fusión de los mundos digital y físico

Soporte tecnológico de última generación y experiencia de cliente

Reconocida por el British Institute of Grocery Distribution Como la "Tienda del Mes" en Octubre de 2020 (Éxito Wow Laureles)



Potencial para alcanzar 43 tiendas convertidas en Exito Wow y +101 del formato Exito WOW Econo

Métricas del primer año posteriores a la conversión, considerando solo tiendas de formato estándar



Carulla FreshMarket: Una propuesta sostenible de productos premium y frescos



14 tiendas

26.5% de las ventas de la marca

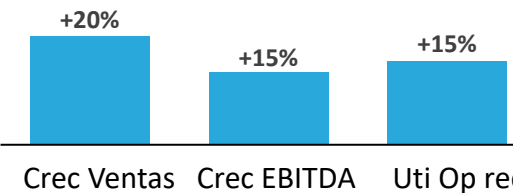
+7.1 p.p crecimiento en ventas vs. tiendas no convertidas



Experiencia de compra y mayor frescura en productos

Resultados del modelo impulsados por iniciativas digitales y omnicanal

Reconocido por el British Institute of Grocery Distribution entre los "16 mejores supermercados para visitar en 2019"



Potencial para alcanzar 34 tiendas convertidas en Carulla FreshMarket y +46 al formato Carulla Fresh Market Midi

Métricas del primer año posteriores a la conversión, considerando solo tiendas de formato estándar



Estrategias del segmento de bajo costo y marca propia en 2020



Modelos de negocio para penetrar aún más la base de la pirámide

B2B: 5% de participación en ventas



Formato rentable de ventas al por mayor



34 tiendas

3.8% participación



Margen EBITDA positivo desde año 1



Retorno Doble dígito sobre la inversión



Programa de Lealtad
Un programa de mercadeo relacional



Aliados



Fuerte presencia digital
App para tiendas de barrio y pequeños negocios

Cerca de 1.500 Aliados trabajando en asociación con Grupo Éxito

Alta frecuencia y volúmenes negociados

Marca propia

Alimentos



Taeq

La única marca saludable ofrecida por un retailer en Colombia



Frescampo

Una marca relevante de bajo costo



~ 6 mil Ref



16.6% Participación en ventas

No alimentos



Vestuario

Entre las 10 marcas de ropa más reconocidas en Colombia



Hogar

Marca con presencia internacional



~ 44 mil Ref



36% participación (textiles & hogar)



Estrategia Omnicanal⁽¹⁾ en 2020



La participación Omnicanal en las ventas, inigualable por cualquier retail de alimentos en Latinoamérica

Hechos destacados en 2020

Ventas totales
\$1,46 Bn (2.7x)

Participación en las ventas
12.4% (vs. 4.5% in 2019)

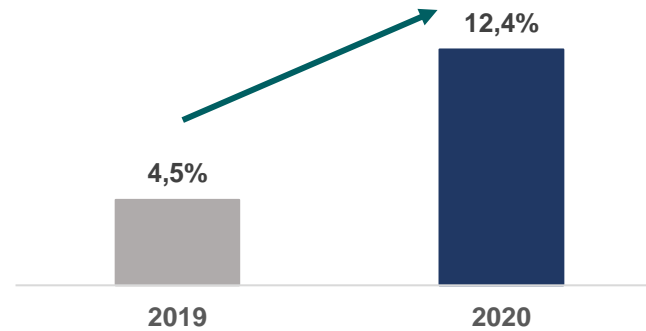
Pedidos
8.5 M (1.8x)

Cifra histórica de ventas de alimentos (\$717 Mil M) y no alimentos (\$745 Mil M)

2.8x crecimiento en ventas de alimentos en 2020

8.8% participación en ventas de alimentos (vs. 3.4% en 2019)

Participación del Omnicanal en las ventas



2.6x crecimiento en ventas de no alimentos en 2020

20.1% % participación en ventas de no alimentos (vs. 8.3% en 2019)

Fortalecimiento de las capacidades logísticas para alcanzar la mayor penetración de mercado

8.5M pedidos
(+83% vs 2019)

3.1x despachos por Grupo Éxito⁽¹⁾
y 70% participación en ventas



Última milla y domicilios



(1) Incluye .com, domicilios, Shop & Go, Click & Collect y catálogos digitales. Las cifras expresadas en billones de pesos representan 1.000.000.000.000



Seguimiento a las iniciativas Omnicanal en 2020

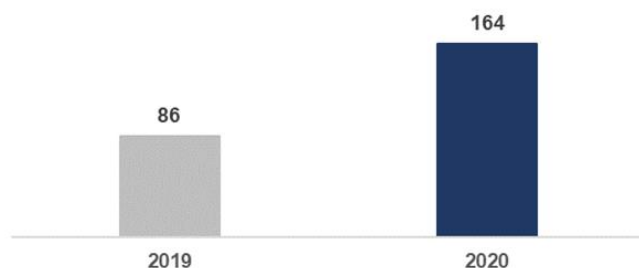
Plataformas modernas de TI y logística para posibilitar el crecimiento y la rentabilidad



E-commerce

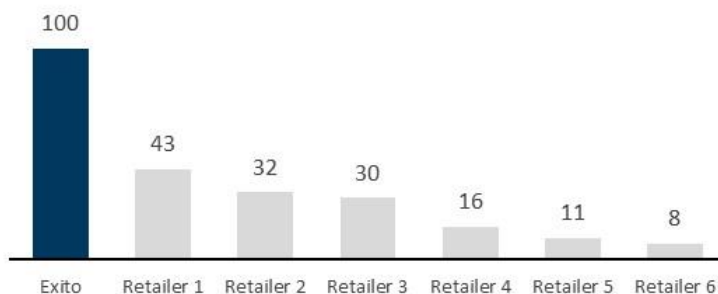
- ✓ 1.9x en visitas
- ✓ Unidad rentable con margen EBITDA positivo
- ✓ Presencia digital inigualable en Colombia

Visitas a los sitios web éxito.com y carulla.com (M)



Retailer más reconocido en Internet (Google)

Interés de búsqueda relativo a Éxito (Promedio 12M a enero 7, 2021)



Marketplace

Marketplace
735 vendedores



- ✓ 52% aumento de productos vendidos a través de MP
- ✓ +82% GMV vs 2019
- ✓ 26% de ventas de no alimentos vía comercio electrónico a través de Market Place

Click & Collect

- ✓ Servicio disponible en 430 tiendas (vs. 254 en 2019)
- ✓ 5.6x crecimiento en ventas
- ✓ 15% de alimentos/ 9% de no alimentos de las ventas en línea

1 millón de pedidos





Seguimiento Omnicanal en 2020

Soluciones digitales enfocadas en las necesidades del cliente para mejorar el crecimiento y la experiencia



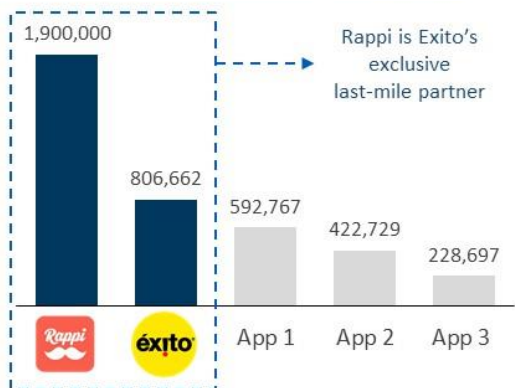
Apps

La nueva versión de la app Éxito mejoró las tendencias históricas



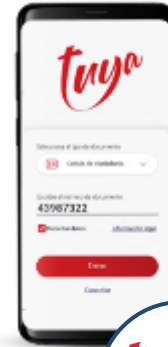
- ✓ Más de 350.000 de usuarios activos
- ✓ Integración con Tuya Pay
- ✓ SmileID en la aplicación Carulla
- ✓ Venta de pólizas de seguros
- ✓ Listas de compras inteligentes

Descargas de Apps en Colombia en 2020



- 718.000 clientes
- 2.3 M transacciones
- 4.3 M cupones redimidos
- 45% aumento en ventas

TUYA PAY



“Billetera Digital” integrada con el Sistema POS del Éxito

- ✓ Transferencias de dinero entre cuentas
- ✓ Retiro de dinero en tiendas Éxito
- ✓ Un "bolsillo" para obtener el cambio de compras
- ✓ Pago QR en tiendas

Éxito Media

Un conector en la relación entre la marca y el retailer que utiliza puntos de contacto físicos / digitales (phygital) como espacio publicitario disponible para fines de marketing.

Plataforma de Pagos

Una alianza para centralizar y monetizar las transacciones electrónicas



Actividades de monetización de tráfico en 2020

Adaptando las estrategias de otras unidades de negocio para maximizar la creación de valor



Puntos Colombia

Una alianza ganadora entre el retailer y el banco más grande de Colombia



13.4 M clientes
registrados



4.7 M clientes
con Habeas Data ⁽¹⁾



Creciente marketplace

mejora la experiencia del usuario y aumenta la monetización de la lealtad



105 aliados
fortalecen el ecosistema y ayudan a impulsar el crecimiento de la compañía



Iniciativa potente

Potencial de convertirse en la segunda "moneda" de Colombia



Lanzamiento del Marketplace

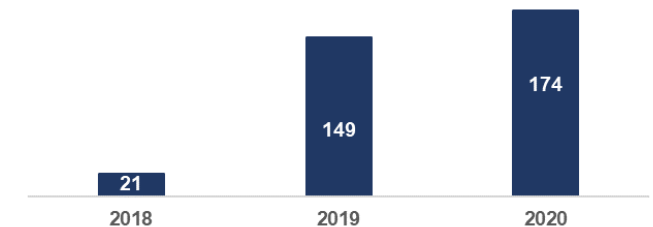
Integrado con el ecosistema: Apps, locatarios de Viva, Viajes, Mobile, etc



Creciendo con Éxito

Éxito representa ~75% del total de las redenciones

Puntos redimidos
(en miles de millones de \$)



(1) Derecho constitucional a proteger, por demanda presentada ante un tribunal, la imagen, privacidad, honor, información, autodeterminación y libertad de información de una persona.



Actividades de monetización de tráfico en 2020

Viva Malls mantuvo la rentabilidad y la alta ocupación mientras apoyaba a los locatarios



Negocio Inmobiliario

Hechos destacados

- El operador más grande de Colombia
- Alianza con F.I. Colombia (Exito posee el 51%)
- Opera 34 activos, con 32% de participación de mercado⁽¹⁾


Tasa de ocupación 92%
 A dic/20


758 mil m² de área arrendable
 2020


Más de 23% crecimiento compuesto del EBITDA
 De 2017 a 2020



Experiencia gastronómica diversificada



Espacio dedicado a los entusiastas por los autos



Parque de diversiones en Viva Envigado, mas de 6,000 m²



Iniciativas de innovación

Reinventando los centros comerciales con una experiencia híbrida on / off

Lanzamiento de Viva Online, Click & Collect y Servicio de domicilios a través de la Plataforma omnicanal de la compañía



Fortalecimiento de la relación con las marcas



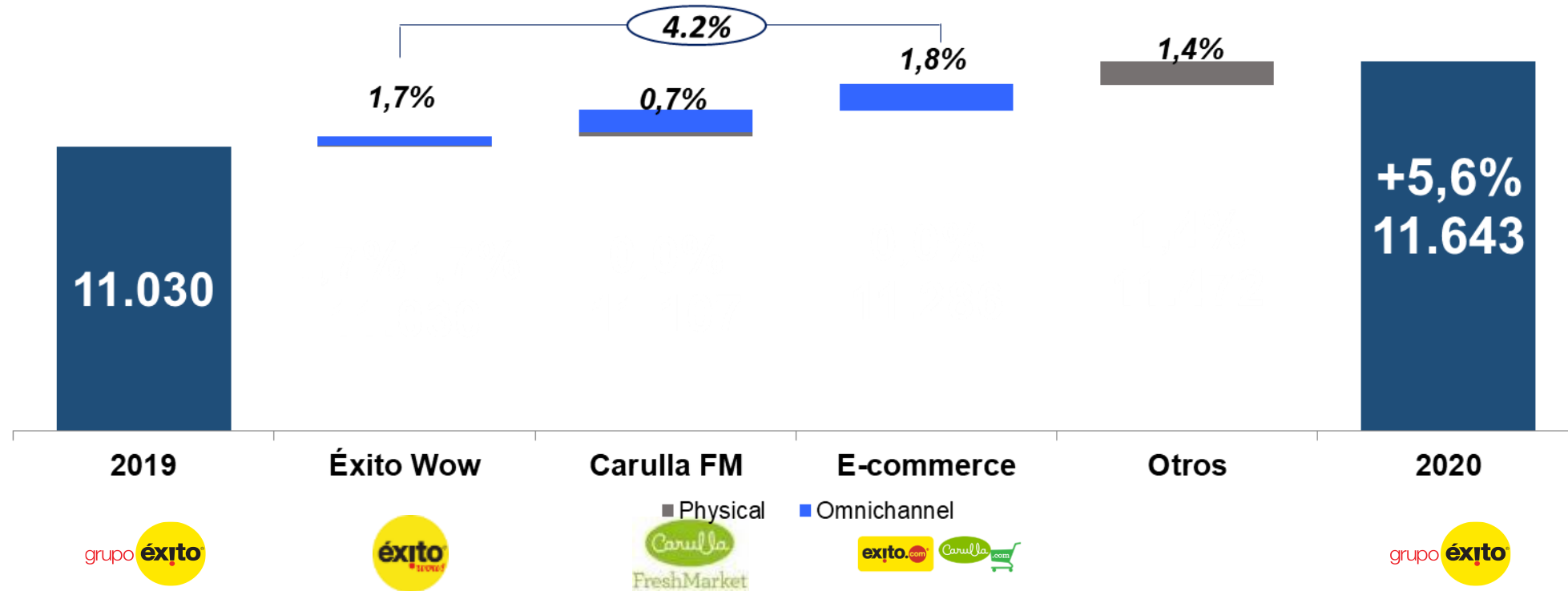
(1) Fuente: DB Inmobiliaria GEE, Developer aids, Sura AM, Corredores Davivienda, Inmoval, FIC, PEI. Participación de mercado inmobiliario incluye activos de Viva Malls y no Viva Malls.



Resultados de Innovación y Omnicanal



75% del crecimiento de las ventas proviene de las iniciativas Omnicanal y de Innovación



La contribución a las ventas netas totales en Colombia de las tiendas WOW y FreshMarket alcanzó el 17.4% en 2020

Nota: Ventas netas expresadas en miles de millones de COP y excluyendo el ajuste por efecto calendario. Las ventas de Éxito WOW y Carulla FreshMarket incluyen las de omnicanal. Las ventas del comercio electrónico excluyen el GMV del Marketplace

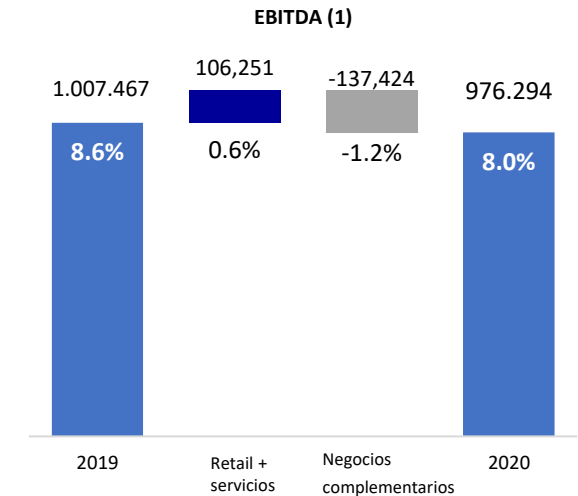


Resultados Operacionales: Colombia 4T/2020

Desempeño anual impulsado por un sólido negocio retail y eficiencias operacionales



en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	3.330.661	3.106.881	7,2%	11.642.685	11.029.843	5,6%
Otros Ingresos Operacionales	158.410	223.816	(29,2%)	539.587	721.586	(25,2%)
Total Ingresos Operacionales	3.489.071	3.330.697	4,8%	12.182.272	11.751.429	3,7%
Utilidad Bruta	833.575	848.828	(1,8%)	2.758.438	2.757.850	0,0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>23,9%</i>	<i>25,5%</i>	<i>(159) bps</i>	<i>22,6%</i>	<i>23,5%</i>	<i>(83) bps</i>
Total Gastos	(580.345)	(572.788)	1,3%	(2.229.763)	(2.197.115)	1,5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>16,6%</i>	<i>17,2%</i>	<i>(56) bps</i>	<i>18,3%</i>	<i>18,7%</i>	<i>(39) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	253.230	276.040	(8,3%)	528.675	560.735	(5,7%)
<i>Margen ROI</i>	<i>7,3%</i>	<i>8,3%</i>	<i>(103) bps</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,8%</i>	<i>(43) bps</i>
EBITDA Recurrente	368.713	388.731	(5,1%)	976.294	1.007.467	(3,1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10,6%</i>	<i>11,7%</i>	<i>(110) bps</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,6%</i>	<i>(56) bps</i>



Ingresos operacionales

- Ventas netas anuales crecieron por encima del IPC (1,6%) impulsadas por: (i) el crecimiento de las ventas omnicanal (2,7x), (ii) el resultado positivo de los eventos comerciales y (iii) la mayor contribución de WOW y FreshMarket.
- Otros ingresos reflejaron el efecto de las restricciones a la movilidad en los centros comerciales y la ausencia de regalías de TUYA.

Margen bruto

- Reflejó una mejora de los resultados operativos de retail + servicios ⁽¹⁾ (+40 pb), compensado por la menor contribución de los negocios inmobiliario y financiero, afectados por el efecto negativo de COVID-19.

EBITDA recurrente

- Los GA&V crecieron por debajo del IPC, del aumento del salario mínimo y de las ventas, gracias a las estrictas iniciativas de control de costos y a una estructura más liviana.
- El margen EBITDA⁽¹⁾ recurrente en 2020 reflejó un sólido desempeño operacional retail +servicios(+60 pb), compensado por una menor contribución de los negocios complementarios (-120 pb).

Nota: Incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en Colombia. (1) Los negocios complementarios se refieren a las variaciones de ingresos de los negocios inmobiliario, financiero, móvil, viajes y servicios logísticos. Retail y servicios se refieren a las variaciones del EBITDA del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencias de dinero y los royalties, entre otros.



Resultados Operacionales: Uruguay 4T/2020



El aumento de la rentabilidad trimestral (+175 puntos básicos) ratificó los niveles anuales más altos por la innovación

en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	686.492	699.028	(1,8%)	2.654.336	2.554.885	3,9%
Otros Ingresos Operacionales	9.679	7.871	23,0%	28.325	25.290	12,0%
Total Ingresos Operacionales	696.171	706.899	(1,5%)	2.682.661	2.580.175	4,0%
Utilidad Bruta	249.060	234.026	6,4%	913.563	869.860	5,0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>35,8%</i>	<i>33,1%</i>	<i>267 bps</i>	<i>34,1%</i>	<i>33,7%</i>	<i>34 bps</i>
Total Gastos	(189.389)	(185.128)	2,3%	(688.320)	(682.409)	0,9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>27,2%</i>	<i>26,2%</i>	<i>102 bps</i>	<i>25,7%</i>	<i>26,4%</i>	<i>(79) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	59.671	48.898	22,0%	225.243	187.451	20,2%
<i>Margen ROI</i>	<i>8,6%</i>	<i>6,9%</i>	<i>165 bps</i>	<i>8,4%</i>	<i>7,3%</i>	<i>113 bps</i>
EBITDA Recurrente	72.944	61.705	18,2%	277.618	238.064	16,6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10,5%</i>	<i>8,7%</i>	<i>175 bps</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,2%</i>	<i>112 bps</i>

Ingresos operacionales

- Las ventas netas anuales ⁽¹⁾ y VMM ⁽¹⁾ crecieron 9,7% y 9,3% respectivamente
- Sólido crecimiento de las ventas, a pesar de los cierres de fronteras que afectaron las temporadas turística y navideña, derivado de: i) el crecimiento omnicanal (1,6x frente a 2019), y ii) las ventas de alimentos (+9,7%) impulsadas por las tiendas FreshMarket

Margen bruto

- Aumento de los márgenes por i) la ejecución asertiva de las actividades promocionales, y ii) la eficiencia en las rebajas de precio y la logística.

EBITDA recurrente

- Los gastos crecieron por debajo del IPC en moneda local gracias al estricto control de costos y gastos, principalmente laborales y de mercadeo.
- Expansión del margen ⁽²⁾ gracias a eficiencias operativas y al efecto de dilución por las ventas lo que hizo que la operación de Uruguay fuera la más rentable del Grupo en 2020

Nota: Los datos en COP incluyen un efecto cambiario del -5,6% en el 4T20 y del -5,7% en 2020. (1) En moneda local, incluyendo el ajuste por efecto calendario del 0,6% en el 4T20 y del 0,4% en 2020.

(2) El margen EBITDA recurrente creció 25,2% en el 4T y 23,7% en moneda local en 2020.



Resultados Operacionales: Argentina 4T/2020



El aumento de la rentabilidad trimestral (+393 pb), a pesar del desafiante ambiente macro, contribuyó a los resultados anuales

en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	157.045	276.875	(43,3%)	847.060	925.062	(8,4%)
Otros Ingresos Operacionales	3.369	13.363	(74,8%)	27.153	45.752	(40,7%)
Total Ingresos Operacionales	160.414	290.238	(44,7%)	874.213	970.814	(10,0%)
Utilidad Bruta	57.977	102.254	(43,3%)	282.994	329.853	(14,2%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>36,1%</i>	<i>35,2%</i>	<i>91 bps</i>	<i>32,4%</i>	<i>34,0%</i>	<i>(161) bps</i>
Total Gastos	(44.456)	(86.992)	(48,9%)	(285.007)	(310.611)	(8,2%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>27,7%</i>	<i>30,0%</i>	<i>(226) bps</i>	<i>32,6%</i>	<i>32,0%</i>	<i>61 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	13.521	15.262	(11,4%)	(2.013)	19.242	(110,5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>8,4%</i>	<i>5,3%</i>	<i>317 bps</i>	<i>(0,2%)</i>	<i>2,0%</i>	<i>(221) bps</i>
EBITDA Recurrente	17.324	19.938	(13,1%)	16.026	34.172	(53,1%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10,8%</i>	<i>6,9%</i>	<i>393 bps</i>	<i>1,8%</i>	<i>3,5%</i>	<i>(169) bps</i>

Ingresos operacionales

- Crecimiento de las ventas netas y VMM (**21.7%**⁽¹⁾) en 2020 reflejó: i) las restricciones a la movilidad y la limitación de las horas de apertura de tiendas, ii) menores niveles de consumo⁽²⁾ y iii) la ampliación de restricciones de política de aumento de precios.
- Ingresos del negocio inmobiliario se vieron afectados por los toques de queda, pero la tasa de ocupación alcanzó el 90%.

Margen bruto

- El margen trimestral se benefició del efecto volumen.
- Los márgenes anuales reflejaron: (i) las restricciones que fijan los niveles máximos de precios, (ii) un entorno más competitivo, (iii) limitaciones de abastecimiento y (iii) menor contribución del negocio inmobiliario.

EBITDA recurrente

- Gastos crecieron por debajo del IPC en moneda local beneficiados por el adecuado programa de excelencia operativa.
- Margen de EBITDA recurrente trimestral contribuyó al resultado anual y permitió que la operación mantuviera una posición de caja estable.

Nota: Los datos incluyen el efecto TC del -51,8% en el 4T20 y del -25,4% en 2020 calculado con el tipo de cambio de cierre. (1) En moneda local e incluyendo el ajuste por efecto calendario del 1,8% en el 4T20 y del 1,1% en 2020. (2) Según CAME, las ventas minoristas argentinas se contrajeron 23,5% en 2020

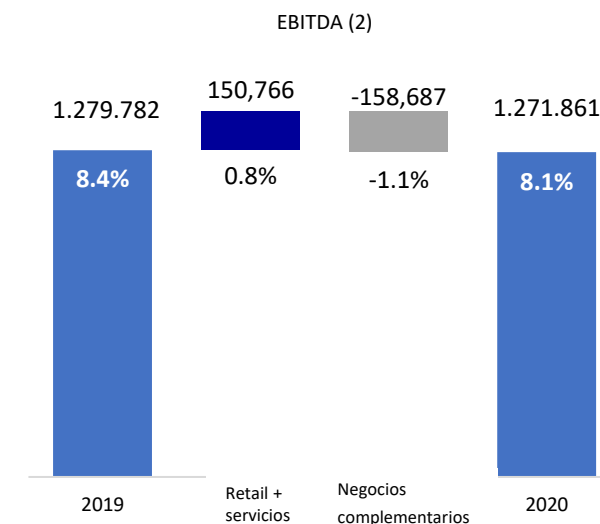


Resultados Operacionales Consolidados 4T/2020

Un EBITDA anual estable beneficiado por una fuerte contribución del retail



en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	4.173.671	4.079.945	2,3%	15.141.244	14.503.846	4,4%
Otros Ingresos Operacionales	171.342	244.583	(29,9%)	594.595	789.237	(24,7%)
Total Ingresos Operacionales	4.345.013	4.324.528	0,5%	15.735.839	15.293.083	2,9%
Utilidad Bruta	1.142.061	1.184.311	(3,6%)	3.956.929	3.954.106	0,1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>26,3%</i>	<i>27,4%</i>	<i>(110) bps</i>	<i>25,1%</i>	<i>25,9%</i>	<i>(71) bps</i>
Total Gastos	(814.191)	(844.064)	(3,5%)	(3.203.101)	(3.186.599)	0,5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18,7%</i>	<i>19,5%</i>	<i>(78) bps</i>	<i>20,4%</i>	<i>20,8%</i>	<i>(48) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	327.870	340.247	(3,6%)	753.828	767.507	(1,8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,9%</i>	<i>(32) bps</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,0%</i>	<i>(23) bps</i>
Resultado Neto Grupo Éxito	144.284	77.121	87,1%	230.872	57.602	300,8%
<i>Margen Neto</i>	<i>3,3%</i>	<i>1,8%</i>	<i>154 bps</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,4%</i>	<i>109 bps</i>
EBITDA Recurrente	460.429	470.421	(2,1%)	1.271.861	1.279.782	(0,6%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>(28) bps</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,4%</i>	<i>(29) bps</i>



Ingresos operacionales

- Evolución anual de los ingresos impulsada por i) los niveles de VMM (+7.2%⁽¹⁾), ii) el crecimiento omnicanal (2,6x), iii) la contribución de los modelos innovadores y iv) las 19 tiendas abiertas en 2020.
- Otros ingresos reflejaron los efectos negativos de COVID-19 sobre el retail, los centros comerciales y los servicios financieros

Margen bruto

- Los márgenes anuales reflejaron el desempeño operacional (+40 pb) compensadas por el efecto de COVID-19 en la menor contribución de los negocios complementarios.

EBITDA recurrente

- GA&V crecieron por debajo de la inflación en todos los países gracias al estricto control de costos mediante el programa de excelencia operacional.
- El margen anual reflejó un sólido resultado operacional del retail por menores gastos y al efecto de COVID-19 sobre la menor contribución de los negocios complementarios

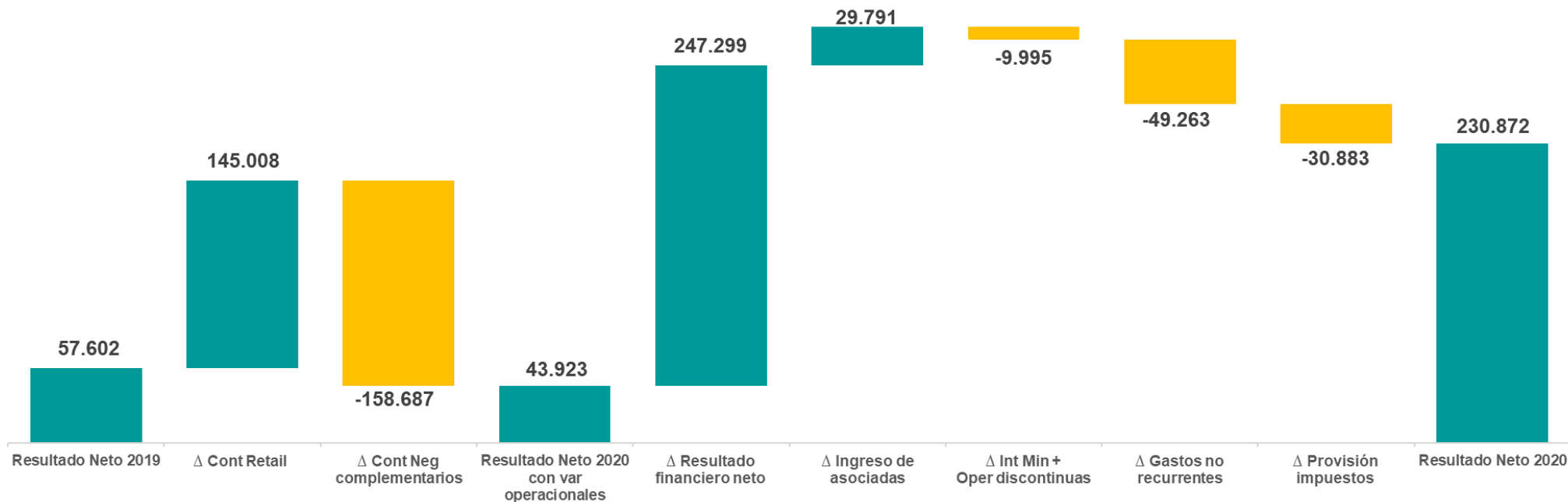
Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (-4,4% y -2,9% en las ventas y en EBITDA recurrente en el 4T20 y de -2,6% y -1,7% en 2020, respectivamente). (1) Excluyendo el efecto TC y el efecto calendario. (2) Los negocios complementarios se refieren a las variaciones de ingresos de los negocios inmobiliario, financiero, móvil y de viajes y servicios logísticos. Retail y servicios se refieren a las variaciones del EBITDA del retail, los serv.bancarios en tienda, las comisiones, transferencia de dinero y los cánones, entre otros.



Resultado Neto del Grupo 2020



La Utilidad Neta aumentó 4,0 veces gracias al mejor desempeño del retail y a una estructura más liviana



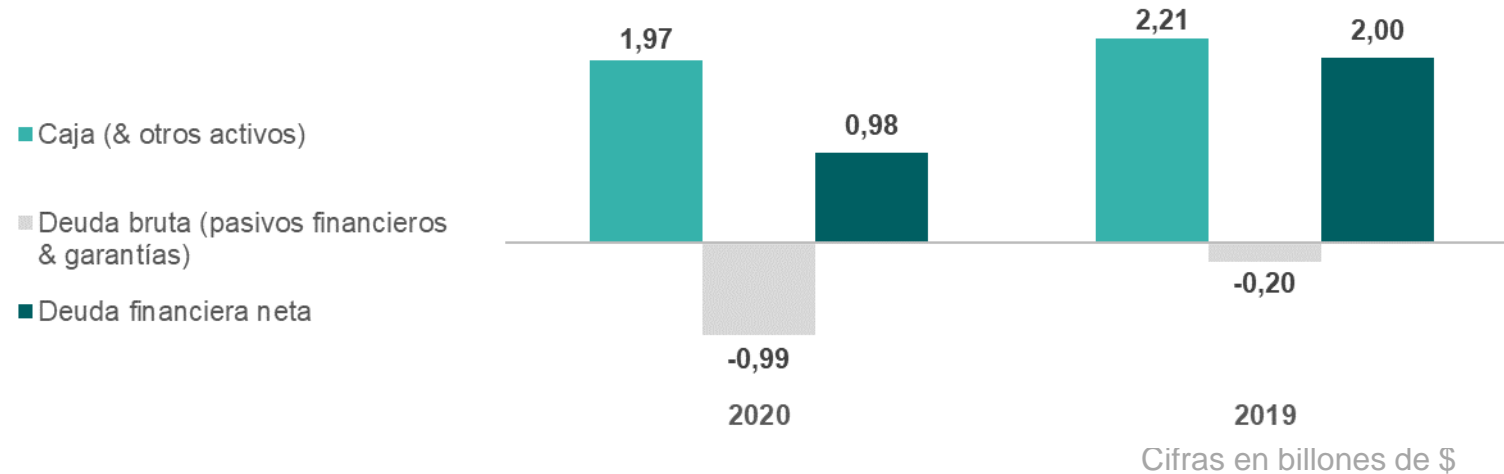
Hechos destacados:

- Variaciones positivas por el sólido resultado en Uruguay, el desempeño retail en Colombia y una estructura financiera más liviana.
- Variaciones negativas del impuesto sobre la renta y los gastos no recurrentes (en su mayoría relacionados con COVID-19), el resultado de Argentina y la desconsolidación de las operaciones internacionales en 2019.

Nota: El ROI de las operaciones internacionales incluye el efecto de TC. Los datos incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, el resultado neto de Transacciones Energéticas S.A.S. (antes Gemex O&W S.A.S.) en 2019 y 2020 y el resultado de 2019 del segmento Brasil (Companhia Brasileira de Distribuição CBD, Segisor S A S y Wilkes Participações S A vendidas el 27 de noviembre de 2019 y Via Varejo S A vendida en junio de 2019) registrado como operación discontinua y eliminaciones. La ausencia de regalías de TUYA afectó el resultado operativo, sin embargo, el negocio contribuyó a través del método de participación. Los negocios complementarios se refieren a las variaciones de ingresos de los negocios inmobiliario, financiero, móvil y de viajes y servicios logísticos.

Deuda neta y caja a nivel holding 2020⁽¹⁾

El grupo se mantiene con una fuerte posición de caja a pesar de la distribución de dividendos



Hechos destacados

Deuda financiera Neta y deuda bruta a nivel de la Holding:

- Generación de caja por COP \$104.000 millones en 2020.
- Una posición de caja más fuerte ayudó a la compañía a enfrentar las restricciones de liquidez en medio del COVID-19 y a repartir dividendos por \$1,12 billones (el cambio en la DFN total fue de -\$1,03 billones).
- La posición de caja de la Compañía alcanzó más de \$1,97 billones y las facilidades de crédito rotativo disponibles fueron de \$700,000 millones en 2020.
- El flujo de caja libre consolidado, incluyendo Colombia, Uruguay y Argentina, alcanzó \$325.308 millones en 2020.
- La tasa repo en Colombia cerró en su punto más bajo en 1,75% (250 pb por debajo de la tasa en 2019)

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

LatAm platform

- Utilidad Neta aumentó 4,0 veces gracias a los sólidos resultados del retail en Colombia y Uruguay y a una estructura financiera más liviana.
- EBITDA y la generación de caja condujeron a niveles de caja más altos y a una estructura financiera saludable.
- Enfoque estratégico en Omnicanal rentable favoreció la expansión de las VMM y la mayor participación en e-commerce de alimentos en LatAm.
- Las tiendas WOW y FreshMarket crecieron por encima de las tiendas no convertidas, demostrando su relevancia estratégica.

Colombia

- La omnicanalidad alcanzó su punto más alto, las ventas crecieron 2,7 veces hasta \$1.5 billones y una participación en las ventas del 12,4%.
- El dinamismo de la categoría de alimentos y las estrategias comerciales asertivas llevaron a obtener ganancias de cuota de mercado

Uruguay

- La unidad de negocio más rentable del Grupo gracias a los sólidos resultados del retail (+112 pb para un margen del 10,3%).
- Una sólida evolución de VMM (+9.3%⁽¹⁾), beneficiadas por la diferenciación con las tiendas Fresh Market y el crecimiento del omnicanal (1,6x)

Argentina

- Sólidos resultado operacional trimestral (10,8% de margen EBITDA recurrente) impulsaron un margen de Ebitda resiliente y positivo en 2020, a pesar de la situación macro.
- Las actividades de control de gastos favorecieron la generación de Ebitda y la posición de caja

2020 Resultados vs. Guía

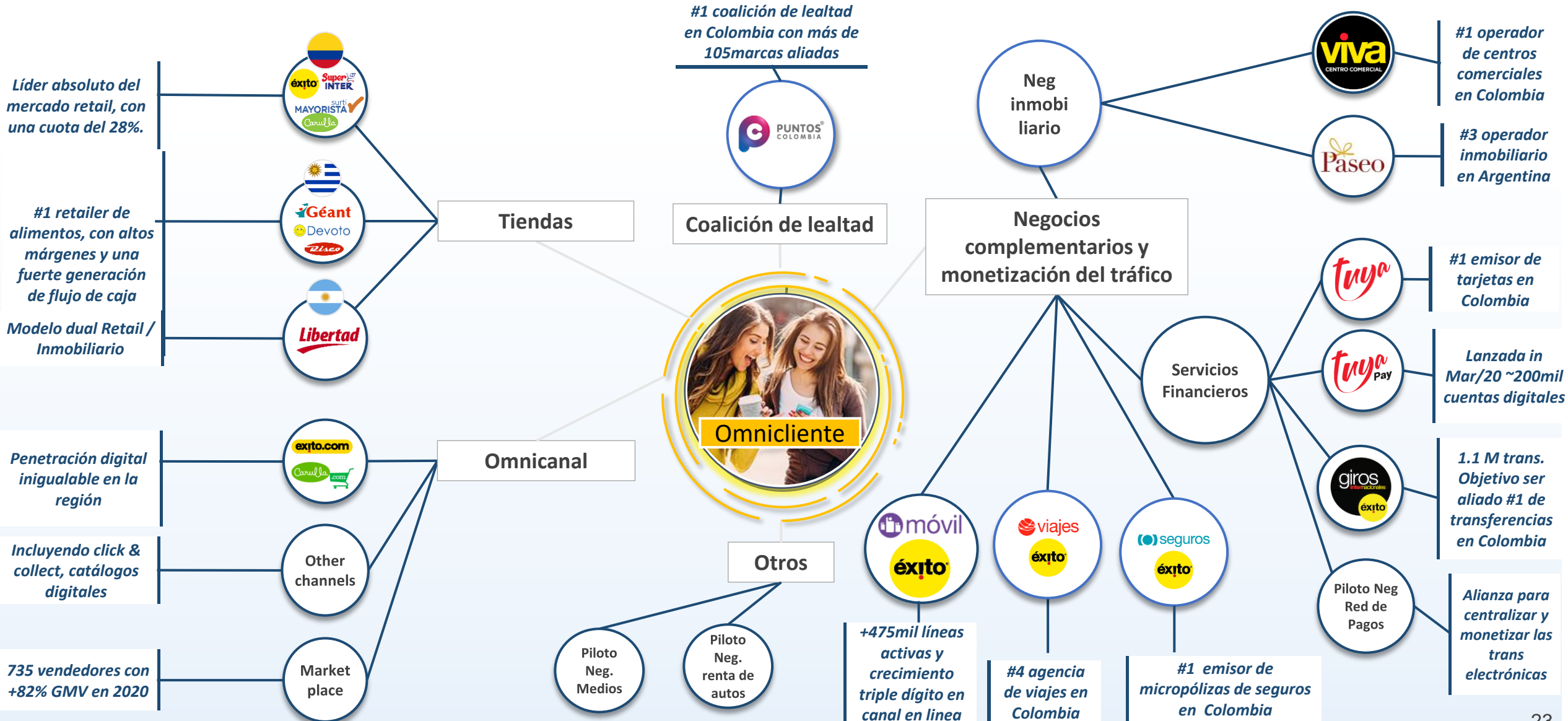


	Guía 2020	Guía 2020 Post-Covid	Resultado 2020	
Colombia	Expansión Retail: 20 a 24 tiendas (6 a 7 WOW y FreshMarket y de 8 a 10 Surtimayorista)	La inversión en retail se desplaza hacia el omnicanal	17 tiendas (2 WOW, 1 FM, 4 Surtimayorista, 7 Superinter y 3 Éxito Express) + 176 Click&Collect y capacidades omnicanal	●
	Crecimiento de los ingresos retail y negocios complementarios		Ingresos aumentaron 3.7% (Ventas retail +5,6%)	●
	Más del 50% del crecimiento en ventas atribuidas a la innovación y Omnicanal		75% del total de ventas provenientes de Innovación y Omnicanal	●
	Margen EBITDA recurrente al menos en línea con el del 2019		Margen EBITDA recurrente del 8.0% (-56pb vs 2019), con sólida mejora del retail y un impacto negativo de los negocios complementarios	●
	Inversiones por \$400,000 M; \$300,000 M para retail y \$100,000 M para negocio inmobiliario	Aplazamiento de inversiones, con un nuevo objetivo de \$200.000 M / Deuda y caja en niveles saludables	Inversiones de \$ 241,810 M / Indicador Deuda bruta de -1,09x EBITDA y posición de caja de \$1.97 billones	●
Uruguay	Expansión Retail Expansion: 4 a 6 tiendas (FreshMarket y Express)	La inversión en retail se desplaza hacia el omnicanal	Expansión retail de 2 tiendas FreshMarket stores (1 apertura y 1 conversión)	●
	Margen EBITDA recurrente al menos en línea con el del 2019		Margen EBITDA recurrente de 10.3%, +112pb vs 2019	●
Argentina	Expansión Retail: 1 a 2 tiendas (FreshMarket)	La inversión en retail se desplaza hacia el omnicanal	Ventas Omnicanal mejoraron su participación en 90 pb por el desplazamiento de las inversiones	●
	Desarrollo del <i>casual leasing</i> dentro del portafolio actual inmobiliario		<i>Casual leasing</i> permaneció estable en términos de área	●
Latam	Compartir las mejores prácticas centradas en la innovación y el fortalecimiento de la transformación digital	La inversión en retail se desplaza hacia el omnicanal	Objetivos alcanzados en los tres países	●
		Aplicación de protocolos en todos los países para afrontar y mitigar los efectos del COVID-19	Protocolos implementados, pagos anticipados a más de mil proveedores y distribución de ~255 mil paquetes nutricionales para los niños.	●

Note: Cifras expresadas en gran escala, billones de pesos representan 1.000.000.000.000.

Ecosistema Grupo Éxito

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



LatAm platform

- Mejora de resultado neto reflejando el mejor desempeño operacional y la estabilidad de las líneas no operativas
- Inversiones consolidadas 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)
- Los ingresos reflejarán una mejor contribución de los negocios complementarios y las 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).
- Inversiones entre USD90 y USD110, centrado en la optimización de tiendas, innovación y transformación digital.

Uruguay

- Crecimiento de los ingresos por el dinamismo del Omnicanal y la expansión de FreshMarket (para representar 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, sin embargo, 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.

Anexos



Pilares estratégicos 2021 - 2023

Liderando la transformación y el enfoque en el cliente y las tendencias de retail



Omnicliente



Nuestros empleados

1. Innovation

2. Omnicanal

3. Transformación Digital

4. Activos / Monetización del tráfico & mejores prácticas

5. Sostenibilidad y valor compartido

- Modelos & Formatos
 - ✓ Premium & Mid: FreshMarket / WOW
 - ✓ Bajo costo: Surtimayorista / Aliados

- Marca propia
 - ✓ Alimentos/no alimentos

- Comercio electrónico
 - ✓ exito.com
 - ✓ carulla.com
 - ✓ disco.com
 - ✓ hiperlibertad.com

- Market Place
- Catálogos digitales
- Domicilios
- Última milla
 - ✓ Rappi
- Click & Collect

- Apps
 - ✓ Éxito /Carulla
 - ✓ Disco / Geant / Devoto
 - ✓ Hiperlibertad
- Otros:
 - ✓ Éxito Media
 - ✓ Car Renting
 - ✓ Startups
- Developments
 - ✓ Desarrollos
 - ✓ Frictionless
 - ✓ Servicio al cliente
 - ✓ Data Analytics
 - ✓ Logística y abastecimiento
 - ✓ Adm del Recurso Humano

- Coalición de lealtad
 - ✓ Puntos Colombia
- Negocios complementarios
 - ✓ Inmobiliario: VIVA / Paseo
 - ✓ Negocio financiero: TUYA / Hiper más / Trans dinero / Red de pagos
 - ✓ Viajes
 - ✓ Seguros
 - ✓ Operador virtual telefónico
- Excelencia operacional
 - ✓ Logística y cadena de abastecimiento
 - ✓ Esquemas de productividad
 - ✓ Compras conjuntas

- Gen Cero
 - ✓ Foco en la nutrición infantil
- Comercio sostenible
 - ✓ Compra directa local
- Mi Planeta
 - ✓ Protección del ambiente
- Estilo de vida saludable
 - ✓ Portafolio saludable clientes
- Bienestar laboral
 - ✓ Desarrollo de RRHH

Resultados financieros consolidados 4T/2020

Cifras consolidadas



en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	4.173.671	4.079.945	2,3%	15.141.244	14.503.846	4,4%
Otros Ingresos Operacionales	171.342	244.583	(29,9%)	594.595	789.237	(24,7%)
Total Ingresos Operacionales	4.345.013	4.324.528	0,5%	15.735.839	15.293.083	2,9%
Costo de Ventas	(3.186.064)	(3.123.986)	2,0%	(11.704.185)	(11.277.231)	3,8%
Costo Depreciación y Amortización	(16.888)	(16.231)	4,0%	(74.725)	(61.746)	21,0%
Utilidad Bruta	1.142.061	1.184.311	(3,6%)	3.956.929	3.954.106	0,1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>26,3%</i>	<i>27,4%</i>	<i>(110) bps</i>	<i>25,1%</i>	<i>25,9%</i>	<i>(71) bps</i>
Gastos O&AV	(698.520)	(730.121)	(4,3%)	(2.759.793)	(2.736.070)	0,9%
Gasto Depreciación y Amortización	(115.671)	(113.943)	1,5%	(443.308)	(450.529)	(1,6%)
Total Gastos	(814.191)	(844.064)	(3,5%)	(3.203.101)	(3.186.599)	0,5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18,7%</i>	<i>19,5%</i>	<i>(78) bps</i>	<i>20,4%</i>	<i>20,8%</i>	<i>(48) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	327.870	340.247	(3,6%)	753.828	767.507	(1,8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,9%</i>	<i>(32) bps</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,0%</i>	<i>(23) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(54.087)	(55.036)	(1,7%)	(142.583)	(93.320)	52,8%
Utilidad Operacional (EBIT)	273.783	285.211	(4,0%)	611.245	674.187	(9,3%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,6%</i>	<i>(29) bps</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,4%</i>	<i>(52) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(55.726)	(143.315)	(61,1%)	(245.631)	(492.930)	(50,2%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	6.769	(4.026)	N/A	19.668	(10.123)	N/A
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	224.826	137.870	63,1%	385.282	171.134	125,1%
Impuesto Renta	(55.378)	(15.495)	N/A	(54.179)	(23.296)	132,6%
Resultado Neto Operaciones Continuas	169.448	122.375	38,5%	331.103	147.838	124,0%
Participación de no Controlantes	(24.984)	(30.097)	(17,0%)	(99.030)	(865.074)	(88,6%)
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	(180)	(15.157)	(98,8%)	(1.201)	774.838	(100,2%)
Resultado Neto Grupo Éxito	144.284	77.121	87,1%	230.872	57.602	300,8%
<i>Margen Neto</i>	<i>3,3%</i>	<i>1,8%</i>	<i>154 bps</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,4%</i>	<i>109 bps</i>
EBITDA Recurrente	460.429	470.421	(2,1%)	1.271.861	1.279.782	(0,6%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>(28) bps</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,4%</i>	<i>(29) bps</i>
EBITDA	406.342	415.385	(2,2%)	1.129.278	1.186.462	(4,8%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9,4%</i>	<i>9,6%</i>	<i>(25) bps</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,8%</i>	<i>(58) bps</i>

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (-4,4% y -2,9% en las ventas y en EBITDA recurrente en el 4T20 y de -2,6% y -1,7% en 2020, respectivamente). (1) Excluyendo el efecto TC y el efecto calendario. (2) Los negocios complementarios se refieren a las variaciones de ingresos de los negocios inmobiliario, financiero, móvil y de viajes y servicios logísticos. Retail y servicios se refieren a las variaciones del EBITDA del retail, los serv.bancarios en tienda, las comisiones, transferencia de dinero y los cánones, entre otros.

Estado de Resultados e inversiones por país 4T/2020



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	FY20	FY20	FY20	FY20
Ventas netas	11.642.685	2.654.336	847.061	15.141.244
Otros Ingresos Operacionales	539.587	28.325	27.152	594.595
Total Ingresos Operacionales	12.182.272	2.682.661	874.213	15.735.839
Costo de Ventas	(9.355.135)	(1.763.753)	(590.538)	(11.704.185)
Costo Depreciación y Amortización	(68.699)	(5.345)	(681)	(74.725)
Utilidad Bruta	2.758.438	913.563	282.994	3.956.929
<i>Margen Bruto</i>	<i>22,6%</i>	<i>34,1%</i>	<i>32,4%</i>	<i>25,1%</i>
Gastos O&AV	(1.850.843)	(641.290)	(267.649)	(2.759.793)
Gasto Depreciación y Amortización	(378.920)	(47.030)	(17.358)	(443.308)
Total Gastos	(2.229.763)	(688.320)	(285.007)	(3.203.101)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18,3%</i>	<i>25,7%</i>	<i>32,6%</i>	<i>20,4%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	528.675	225.243	(2.013)	753.828
<i>Margen ROI</i>	<i>4,3%</i>	<i>8,4%</i>	<i>(0,2%)</i>	<i>4,8%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(110.054)	(23.411)	(9.118)	(142.583)
Utilidad Operacional (EBIT)	418.621	201.832	(11.131)	611.245
<i>Margen EBIT</i>	<i>3,4%</i>	<i>7,5%</i>	<i>(1,3%)</i>	<i>3,9%</i>
Resultado Financiero Neto	(217.963)	(6.564)	(19.181)	(245.631)
EBITDA Recurrente	976.294	277.618	16.026	1.271.861
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>8,0%</i>	<i>10,3%</i>	<i>1,8%</i>	<i>8,1%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	175.669	50.203	7.389	233.261
<i>en moneda local</i>	175.669	571	181	

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto TC (-4,4% y -2,9% en las ventas y en EBITDA recurrente en el 4T20 y de -2,6% y -1,7% en 2020, respectivamente). El perímetro colombiano incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2020	Var %
ACTIVOS	15.861.015	15.649.999	(1,3%)
Activo corriente	5.356.665	5.290.949	(1,2%)
Caja y equivalentes de caja	2.562.674	2.409.391	(6,0%)
Inventarios	1.900.660	1.931.701	1,6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	379.921	470.006	23,7%
Activos por impuestos	333.850	362.383	8,5%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	37.928	19.942	(47,4%)
Otros	141.632	97.526	(31,1%)
Activos No Corrientes	10.504.350	10.359.050	(1,4%)
Plusvalía	2.929.751	2.853.535	(2,6%)
Otros activos intangibles	304.215	307.797	1,2%
Propiedades, planta y equipo	3.845.092	3.699.738	(3,8%)
Propiedades de Inversión	1.626.220	1.578.746	(2,9%)
Derechos de uso	1.303.648	1.317.545	1,1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	210.487	267.657	27,2%
Activo por impuesto diferido	177.269	234.712	32,4%
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	107.668	99.320	(7,8%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2020	Var %
PASIVOS	7.416.173	8.245.726	11,2%
Pasivo corriente	5.906.214	6.422.972	8,7%
Cuentas por pagar	4.662.801	4.678.103	0,3%
Pasivos por arrendamiento	222.177	223.803	0,7%
Obligaciones financieras	616.822	1.110.883	80,1%
Otros pasivos financieros	114.871	87.289	(24,0%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	72.910	76.111	4,4%
Otros	216.633	246.783	13,9%
Pasivos no corrientes	1.509.959	1.822.754	20,7%
Cuentas por pagar	114	68	(40,4%)
Pasivos por arrendamiento	1.308.054	1.319.092	0,8%
Obligaciones financieras	43.531	344.779	N/A
Otras provisiones	18.998	14.542	(23,5%)
Pasivo por impuesto diferido	116.503	118.722	1,9%
Pasivos por impuestos	800	4.463	N/A
Otros	21.959	21.088	(4,0%)
PATRIMONIO	8.444.842	7.404.273	(12,3%)

Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Dec 2019	Var %
Ganancia	329.902	922.676	(64,2%)
Total ajustes para conciliar la ganacia (pérdida)	1.046.607	2.321.985	(54,9%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	621.752	(462.317)	N/A
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(265.377)	(6.734.779)	(96,1%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(469.470)	3.977.780	N/A
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	(113.095)	(3.219.316)	(96,5%)
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	(40.188)	(191.690)	(79,0%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(153.283)	(3.411.006)	(95,5%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	2.562.674	5.973.680	(57,1%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	-	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	2.409.391	2.562.674	(6,0%)

Deuda por país y vencimiento 2020

Deuda neta por país

31 Dic de 2020 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	729.300	753.749	427.282	17.141	1.198.172
Deuda de largo plazo	325.864	344.873 -	0	-	344.873
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1.055.164	1.098.622	427.282	17.141	1.543.045
Efectivo y equivalentes de efectivo	1.969.470	2.083.836	251.736	73.819	2.409.391
Deuda Neta	914.306	985.214 -	175.546	56.678	866.346

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2020 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-20
Crédito rotativo - Bilateral	100.000	Variable	Enero 2023	
Corto Plazo - Bilateral	600.000	Variable	Marzo 2021	570.000
Mediano Plazo - Bilateral	135.000	Variable	Junio 2022	135.000
Crédito rotativo - Bilateral	100.000	Variable	Agosto 2022	
Crédito rotativo - Sindicado	500.000	Variable	Agosto 2022	
Largo Plazo - Bilateral	290.000	Variable	Marzo 2026	253.750
Total deuda bruta (2)	1.725.000			958.750

Note: 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) 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: 1,693%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida.

Estado de Resultados a nivel Holding 4T/2020



en millones de pesos colombianos	4Q20	4Q19	% Var	FY20	FY19	% Var
Ventas Netas	3.329.904	3.109.562	7,1%	11.649.896	11.044.128	5,5%
Otros Ingresos Operacionales	97.578	146.491	(33,4%)	312.443	440.143	(29,0%)
Total Ingresos Operacionales	3.427.482	3.256.053	5,3%	11.962.339	11.484.271	4,2%
Costo de Ventas	(2.636.146)	(2.463.529)	7,0%	(9.345.057)	(8.930.322)	4,6%
Costo Depreciación y Amortización	(13.287)	(15.037)	(11,6%)	(62.513)	(52.487)	19,1%
Utilidad Bruta	778.049	777.487	0,1%	2.554.769	2.501.462	2,1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22,7%</i>	<i>23,9%</i>	<i>(118) bps</i>	<i>21,4%</i>	<i>21,8%</i>	<i>(42) bps</i>
Gastos O&AV	(470.255)	(469.015)	0,3%	(1.779.943)	(1.727.257)	3,1%
Gasto Depreciación y Amortización	(96.986)	(88.166)	10,0%	(352.303)	(360.064)	(2,2%)
Total Gastos	(567.241)	(557.181)	1,8%	(2.132.246)	(2.087.321)	2,2%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(16,5%)</i>	<i>(17,1%)</i>	<i>56 bps</i>	<i>(17,8%)</i>	<i>(18,2%)</i>	<i>35 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	210.808	220.306	(4,3%)	422.523	414.141	2,0%
<i>Margen ROI</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,8%</i>	<i>(62) bps</i>	<i>3,5%</i>	<i>3,6%</i>	<i>(7) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(31.851)	(37.520)	(15,1%)	(96.847)	(70.375)	37,6%
Utilidad Operacional (EBIT)	178.957	182.786	(2,1%)	325.676	343.766	(5,3%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,6%</i>	<i>(39) bps</i>	<i>2,7%</i>	<i>3,0%</i>	<i>(27) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(63.509)	(146.074)	(56,5%)	(260.317)	(473.382)	(45,0%)
Resultado Neto Grupo Éxito	144.284	77.121	87,1%	230.872	57.602	300,8%
<i>Margen Neto</i>	<i>4,2%</i>	<i>2,4%</i>	<i>184 bps</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,5%</i>	<i>143 bps</i>
EBITDA Recurrente	321.081	323.509	(0,8%)	837.339	826.692	1,3%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9,4%</i>	<i>9,9%</i>	<i>(57) bps</i>	<i>7,0%</i>	<i>7,2%</i>	<i>(20) bps</i>

Balance General a nivel Holding⁽¹⁾



en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2020	Var %
ACTIVOS	13.519.213	13.468.080	(0,4%)
Activo corriente	4.448.466	4.309.539	(3,1%)
Caja y equivalentes de caja	2.206.153	1.969.470	(10,7%)
Inventarios	1.555.865	1.583.972	1,8%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	199.712	292.941	46,7%
Activos por impuestos	314.736	339.539	7,9%
Otros	172.000	123.617	(28,1%)
Activos No Corrientes	9.070.747	9.158.541	1,0%
Plusvalía	1.453.077	1.453.077	0,0%
Otros activos intangibles	159.225	166.511	4,6%
Propiedades, planta y equipo	2.027.180	1.909.426	(5,8%)
Propiedades de Inversión	91.889	89.246	(2,9%)
Derechos de uso	1.411.410	1.570.161	11,2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios	3.614.639	3.618.703	0,1%
Otros	313.327	351.417	12,2%

en millones de pesos colombianos	Dec 2019	Dec 2020	Var %
PASIVOS	6.322.685	7.264.217	14,9%
Pasivo corriente	4.847.078	5.310.807	9,6%
Cuentas por pagar	3.901.549	3.931.085	0,8%
Pasivos por arrendamiento	224.492	230.240	2,6%
Obligaciones financieras	204.705	647.934	N/A
Otros pasivos financieros	95.437	81.366	(14,7%)
Pasivos por impuestos	66.270	68.274	3,0%
Otros	354.625	351.908	(0,8%)
Pasivos no corrientes	1.475.607	1.953.410	32,4%
Pasivos por arrendamiento	1.394.323	1.554.725	11,5%
Obligaciones financieras	6.293	325.770	N/A
Otras provisiones	53.056	51.846	(2,3%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	21.935	21.069	(3,9%)
PATRIMONIO	7.196.528	6.203.863	(13,8%)

(1) Holding: Almacenes Éxito S.A. excluyendo las subsidiarias

Almacenes y área de ventas 2020



<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m²)</u>
Colombia		
Éxito	241	619.954
Carulla	95	85.129
Surtimax	74	34.271
Super Inter	69	65.557
Surtimayorista	34	33.621
Total Colombia	513	838.532



Uruguay		
Devoto	59	40.127
Disco	30	35.252
Geant	2	16.411
Total Uruguay	91	91.790



Argentina		
Libertad	15	103.967
Mini Libertad	10	1.796
Total Argentina	25	105.763

TOTAL	629	1.036.085
--------------	------------	------------------



María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560

maria.morenorodriguez@grupo-Éxito.com

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

Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

Éxitoinvestor.relations@grupo-Éxito.com