

Almacenes Éxito S.A.

Estados Financieros Consolidados 2T23

Envigado, Colombia, julio 31 de 2023 - Almacenes Éxito S.A. ("Grupo Éxito" o "la Compañía") (BVC: ÉXITO / ADR: ALAXL) anunció sus resultados para el primer trimestre terminado en junio 30 de 2023 (2T23). Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (COP), a menos que se indique lo contrario, y expresadas en escala larga (billones pesos representan 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

EBITDA recurrente creció 6.6% impulsado por el positivo desempeño de los ingresos operacionales (+8.5%), aumento del margen bruto (100 pb) y eficiencias internas las cuales compensaron parcialmente la tendencia inflacionaria

Hechos destacados

Financieros

- Los **Ingresos Operacionales consolidados** crecieron 8,5% en 2T23 frente al 2T22 a \$5,1 B, impulsados por el fuerte crecimiento de ventas doble dígito en moneda local de las operaciones internacionales, los ingresos inmobiliarios (+17,8%) y el crecimiento omnicanal (7,6%). Durante el 1S23, los ingresos operacionales Netos aumentaron 13.5% frente al 1S22 a \$ 10,6 B.
- El **EBITDA recurrente** creció 6,6% a \$ 395.391 M en 2T23 comparado con 2T22, para un margen de 7,7% (-14 pbs) y reflejó el sólido desempeño operacional en Uruguay y Argentina que compensó los resultados de Colombia afectados por 1 día sin IVA en la base y un mayor impuesto operacional después de la reforma tributaria aprobada el año anterior, así como presiones inflacionarias, en toda la región, sobre la estructura de gastos (136 pb). Durante el 1S23, el EBITDA recurrente creció 7.8% con un margen de 7.4% y totalizó \$782,676 M.
- El **Resultado Neto** del Grupo registró una pérdida de -\$6.184 M en el 2T23 relacionada con la contribución positiva de las operaciones retail internacionales (en ML) y en Colombia (a pesar del efecto del día sin IVA), así como de la variación material del impuesto sobre la renta compensada por mayores gastos financieros vía tasas de interés, gastos no recurrentes relacionados con el proceso de listado, la participación de TUYA en las utilidades y el mejor desempeño en Uruguay que llevó a un mayor interés minoritario. Durante el 1S23, la Utilidad Neta alcanzó \$38.934 M, impulsada principalmente por las operaciones internacionales y las variaciones en el impuesto de renta, parcialmente compensadas por conceptos no operacionales en Colombia y Argentina.
- La **UPA**¹ fue de -\$4,8 por acción ordinaria en 2T23 (versus \$48,0 en 2T22) y de \$30,0 por acción ordinaria en el 1S23 (versus \$97,7 en el 1S22).

- Las **inversiones consolidadas** alcanzaron \$106.419 M, 63% destinado para expansión (retail e inmobiliaria), innovación, omnicanal y transformación digital.

Operacionales

- El **omnicanal** creció 7,6% a nivel consolidado y alcanzó una participación del 9,8% (Col 12,7%, Uru 2,7%, Arg 4,3%) sobre las ventas.
- La participación de los **formatos innovadores** sobre las ventas consolidadas llegó al 43,3% (42% en Colombia, +1,3 p.p vs 2T22).
- La **expansión de tiendas en los últimos doce meses**² fue de 87 tiendas (70 Col, 5 Uru, 12 Arg) para un total de 639 tiendas en la región y 1,05 M m² de área de ventas.

(1) La Utilidad por acción considera el número medio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones (incluida la operación de recompra concluida el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022). (2) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

I. Seguimiento a la estrategia ASG

Cero desnutrición

- En alianza con la Fundación Éxito, la Compañía benefició a 28.706 niños con programas nutricionales y complementarios y entregó 59.719 paquetes alimentarios a niños y sus familias. En un trabajo conjunto, se tiene presencia en 23 estados de Colombia.

Mi planeta

- Este año, clientes, proveedores y empleados han donado 62.516 árboles para alcanzar el objetivo de plantar, junto con Celsia, dos millones de árboles autóctonos de aquí a 2023. El año anterior se plantaron un millón de árboles.
- La Compañía recolectó 9.570 toneladas de material en la operación y 671 toneladas de material reciclable posconsumo.
- Carulla se convirtió en el primer retailer de alimentos en Colombia en eliminar las bolsas plásticas en las cajas y en las ventas realizadas a través de canales digitales

Comercio sostenible

- El 92,1% de las compras de frutas y hortalizas se realizaron localmente y el 86% se compraron directamente a los productores.
- Grupo Éxito ha colaborado estrechamente con los proveedores y ha llegado a 128 proveedores directos georreferenciados en su cadena de suministro, para productos básicos como el aguacate, el coco, el plátano y el tomate.

Somos integros

- La Compañía avanzó con el "Proyecto de Reducción de Capital" presentado por GPA, destinado a distribuir aproximadamente el 83% de su participación en Éxito a sus accionistas en forma de ADRs y BDRs.
- El 4 de abril de 2023, la Comisión de Valores Mobiliarios ("CVM") y la B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3"), aprobaron la solicitud de Éxito de listar y negociar en Novo Mercado los

Brazilian Depositary Receipts ("BDRs") Nivel II, cada uno representando cuatro acciones ordinarias de Éxito.

- El 27 de abril, en sesión extraordinaria de la Asamblea General de Accionistas celebrada en la sede de la Sociedad, se aprobó la modificación de las siguientes propuestas (i) la política de elección y sucesión de la Junta Directiva, (ii) el Reglamento de la Asamblea General de Accionistas y (iii) la modificación estatutaria.
- El 16 de mayo, la señora Ana María Ibáñez Londoño presentó su renuncia como miembro de la Junta Directiva, cargo que desempeñaba desde el 20 de marzo de 2014. Su renuncia se hizo efectiva a partir del 30 de mayo de 2023
- El 26 de junio, Grupo Casino reveló que estaba trabajando en un plan de venta de activos no estratégicos, y posteriormente mencionó lo siguiente: "GPA y Éxito son activos susceptibles de ser vendidos en el marco del plan trienal de venta de activos del Grupo, y que a esta fecha no hay ningún hito ni proceso de venta en curso para GPA. El único proyecto activo en este momento que involucra a estas dos empresas es la segregación de los negocios de Éxito y GPA".
- El 28 de junio, el accionista mayoritario del Grupo Éxito, Companhia Brasileira de Distribuição ("GPA"), informó al mercado que había recibido una oferta no solicitada, no negociada previamente con la dirección, para adquirir la participación total que GPA tenía en Almacenes Éxito S.A. por USD836 millones, pagaderos en efectivo.
- El 29 de junio, la Junta Directiva de GPA decidió por unanimidad, con la recomendación de sus asesores, rechazar la oferta, por considerar que el precio ofertado no reflejaba parámetros adecuados de razonabilidad financiera ni respondía al mejor interés de GPA y sus accionistas.
- MERCO Talento reconoció al Grupo Éxito como la mejor empresa del retail para trabajar.
- En un trabajo colaborativo con las comunidades, la Compañía impulsó "Terrazas Verdes", el proyecto de cultivos hidropónicos para beneficiar a madres solteras, y se expandió a nuevos territorios como Siloé, en Cali.

Nuestra gente

- El 2 de mayo, el señor Jacky Yanovich Mizrachi renunció al cargo de Presidente Operativo de Retail en Colombia, para emprender nuevos retos personales y profesionales; la Junta Directiva nombró al señor José Gabriel Loaiza Herrera, a partir del 1 de julio de 2023. El Sr. Loaiza ha estado en la Compañía por más de 17 años en diversos roles: VP Omnicanal, VP de Desarrollo de Negocio e Innovación, VP de Negocios Internacionales y Estrategia Digital, VP Comercial y Suministros, Director de Planeación Financiera y Director de Relación con Inversionistas. Es Ingeniero Administrativo de la Universidad Nacional de Colombia, Magister en Administración de Empresas MBA por la Texas A&M University y graduado del Programa Ejecutivo de la Haute École de Commerce (HEC) en Francia.

Adicionalmente, en línea con el proceso estructurado de sucesión y plan de carrera, la Junta Directiva amplió el alcance de la Vicepresidencia Comercial (Éxito y Carulla), liderada por el señor Jorge Jaller Jaramillo, e incluyó todas las marcas comerciales: Éxito, Carulla, Super Inter, Surtimax, Surtimayorista y demás canales de venta. Por otra parte, el Sr. Sebastián Pérez Arango fue nombrado VP Omnicanal e Innovación, para liderar el desarrollo y operación de los canales digitales y la estrategia omnicanal de la Compañía, la gestión de proyectos corporativos y la innovación. El Sr. Pérez ha trabajado durante más de 11 años en la Compañía en diversos cargos: Director General de Comercio Digital, Director de Comercio Electrónico de Alimentos, Director de Operaciones de Comercio Electrónico, Jefe de Operaciones de Comercio Electrónico, Líder Nacional de Operaciones de Comercio Electrónico, Analista de Nuevos Negocios y Profesional en Formación.

Vida Sana

- Grupo Éxito llevó a cabo un proyecto piloto con Consumers Goods Forum destinado a mejorar las condiciones de salud de los empleados y realizó una encuesta psicosocial para los empleados de las tiendas.

II. Estado de resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas Netas	4,901,361	4,530,238	8.2%	10,138,593	8,905,386	13.8%
Otros Ingresos Operacionales	217,759	186,977	16.5%	436,681	413,796	5.5%
Total Ingresos Operacionales	5,119,120	4,717,215	8.5%	10,575,274	9,319,182	13.5%
Costo de Ventas	(3,753,325)	(3,505,354)	7.1%	(7,750,062)	(6,909,094)	12.2%
Costo Depreciación y Amortización	(26,367)	(24,989)	5.5%	(52,865)	(48,718)	8.5%
Utilidad Bruta	1,339,428	1,186,872	12.9%	2,772,347	2,361,370	17.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>26.2%</i>	<i>25.2%</i>	<i>100 bps</i>	<i>26.2%</i>	<i>25.3%</i>	<i>88 bps</i>
Gastos O&AV	(970,404)	(840,944)	15.4%	(2,042,536)	(1,684,008)	21.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(141,235)	(119,179)	18.5%	(283,427)	(239,537)	18.3%
Total Gastos	(1,111,639)	(960,123)	15.8%	(2,325,963)	(1,923,545)	20.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.7%</i>	<i>20.4%</i>	<i>136 bps</i>	<i>22.0%</i>	<i>20.6%</i>	<i>135 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	227,789	226,749	0.5%	446,384	437,825	2.0%
<i>Margen ROI</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(36) bps</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(48) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(28,468)	10,511	(370.8%)	(33,678)	7,518	(548.0%)
Utilidad Operacional (EBIT)	199,321	237,260	(16.0%)	412,706	445,343	(7.3%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>3.9%</i>	<i>5.0%</i>	<i>(114) bps</i>	<i>3.9%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(88) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(131,300)	(92,737)	41.6%	(198,122)	(142,536)	39.0%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(23,313)	1,056	(2307.7%)	(50,105)	(16,763)	198.9%
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	44,708	145,579	(69.3%)	164,479	286,044	(42.5%)
Impuesto Renta	2,840	(44,934)	106.3%	(37,868)	(99,774)	(62.0%)
Resultado Neto Operaciones Continuas	47,548	100,645	(52.8%)	126,611	186,270	(32.0%)
Participación de no Controlantes	(53,732)	(38,381)	40.0%	(87,677)	(59,467)	47.4%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	-	-	0.0%	-	-	0.0%
Resultado Neto Grupo Éxito	(6,184)	62,264	(109.9%)	38,934	126,803	(69.3%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>1.3%</i>	<i>(144) bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.4%</i>	<i>(99) bps</i>
EBITDA Recurrente	395,391	370,917	6.6%	782,676	726,080	7.8%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(14) bps</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(39) bps</i>
EBITDA CVM	343,610	382,484	(10.2%)	698,893	716,835	(2.5%)
<i>Margen EBITDA CVM</i>	<i>6.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(140) bps</i>	<i>6.6%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(108) bps</i>
EBITDA	366,923	381,428	(3.8%)	748,998	733,598	2.1%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(92) bps</i>	<i>7.1%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(79) bps</i>

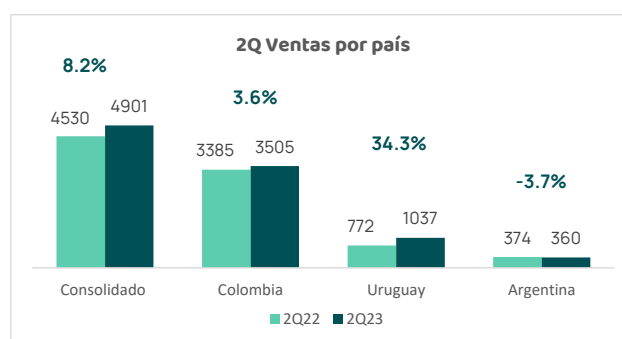
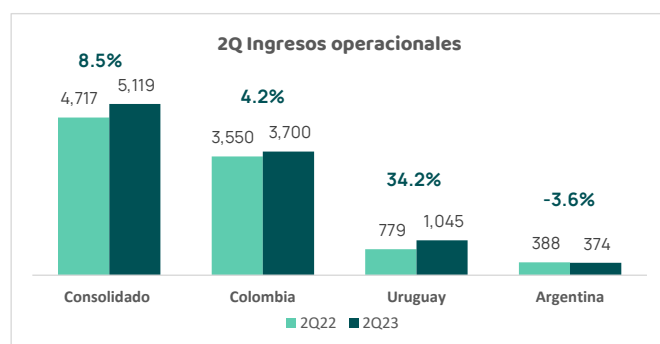
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(4.8)	48.0	(109.9%)	30.0	97.7	(69.3%)

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto TC (-0,6% y 1,4% en ventas en 2T23 y 1S23, y 3,4% y 5,3% en EBITDA recurrente, respectivamente). El EBITDA CVM se refiere al beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) más los Resultados de Asociadas y Joint Ventures. La UPA del 2T23 considera promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones (incluyendo la operación de recompra finalizada el 30 de junio de 2022 y el desdoblamiento de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022).

III. Desempeño de los Ingresos operacionales

Ingresos operacionales consolidados crecieron 8,5% (10,8% excluyendo efecto calendario) a \$ 5,1 en 2T23 y 13,5% a \$ 10,6 B durante el 1S23 frente a los mismos periodos del año anterior. Las **Ventas Netas Consolidadas Trimestrales** crecieron 8.2% (VMM +5.9% incluyendo efecto calendario) y totalizaron \$4.9 B, beneficiadas por el crecimiento en ventas de 13.5% en Uruguay, 152.8% en Argentina, un crecimiento por encima de la inflación en ambos países en moneda local, el sólido resultado de los formatos innovadores (43.3% de participación) y el desempeño omnicanal (+7.6%, 9.8% de participación en ventas). También contribuyó la expansión en 12M de 87 tiendas (70 en Colombia, 5 en Uruguay, 12 en Argentina). En Colombia, las ventas netas crecieron 3,6% impulsadas por PGC (+9,7%), omnicanal (+5,8%) e innovación (participación +1,3 p.p.), parcialmente compensado por 5,4 p.p. al excluir el día sin IVA de la base. Los **Otros Ingresos Consolidados Trimestrales** crecieron 16,5% impulsados por los mayores ingresos del negocio inmobiliario por concepto de ingresos por arrendamiento y administración (+17,8%) y la venta de activos en Colombia por \$18.000 M.

Colombia				Uruguay			Argentina			Consolidado		
In COP M	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var
Ventas netas	3,505,457	3,384,527	3.6%	1,036,584	771,878	34.3%	359,927	373,833	(3.7%)	4,901,361	4,530,238	8.2%
Otros Ingresos Operacionales	194,912	165,841	17.5%	8,692	6,931	25.4%	14,159	14,348	(1.3%)	217,759	186,977	16.5%
Total Ingresos Operacionales	3,700,369	3,550,368	4.2%	1,045,276	778,809	34.2%	374,086	388,181	(3.6%)	5,119,120	4,717,215	8.5%
In COP M	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas netas	7,135,800	6,703,692	6.4%	2,198,053	1,533,098	43.4%	805,347	668,596	20.5%	10,138,593	8,905,386	13.8%
Otros Ingresos Operacionales	387,718	373,687	3.8%	18,347	13,728	33.6%	30,703	26,591	15.5%	436,681	413,796	5.5%
Total Ingresos Operacionales	7,523,518	7,077,379	6.3%	2,216,400	1,546,826	43.3%	836,050	695,187	20.3%	10,575,274	9,319,182	13.5%



Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto TC (-0,6% y 1,4% en ventas en 2T23 y 1S23, y 3,4% y 5,3% en EBITDA recurrente, respectivamente). Los datos en pesos colombianos COP incluyen un efecto del tipo de cambio del 18,3% en Uruguay en la línea superior y en el EBITDA recurrente en el 2T23 y del 26,3% en el 1S23 y del -61,9% y -50,5% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre.

Colombia: Los ingresos operacionales crecieron 4,2% impulsados por las ventas netas que totalizaron \$ 3,5 B (+3,6%; VMM +0,7%) en 2T23, impulsadas por el Omnicanal (+5,8%, 12,7% de participación), ventas de alimentos (+8,7%), el desempeño de formatos innovadores que alcanzaron una participación del 42% sobre ventas (+1,3 p.p. vs 2T22) y la contribución de 70 tiendas incluidas en la base 12M entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones. La operación en Colombia representó el 72% de las ventas netas consolidadas en el segundo trimestre de 2023. El resultado de las ventas fue resiliente a pesar de una base más alta debido a la cancelación de un día sin IVA durante el trimestre, que tuvo un efecto negativo de 5,4 p.p. en las ventas. La inflación de los últimos doce meses a junio fue del 12,1%, con el componente de alimentos como principal contribuyente (14,31% frente a 23,65% en 2022). La economía colombiana mostró signos de desaceleración en el consumo que llevaron al Índice de confianza del consumidor a descender a 14,1 durante el 2T23 (vs 2,1 en 2022), debido a la incertidumbre económica y política. Los mayores otros ingresos en Colombia (+17.5%) reflejaron mayores ingresos inmobiliarios (ingresos por arrendamiento y administración +18.9%) y la venta de activos por \$18,000 M. Durante el 1S23, los Ingresos operacionales crecieron 6.3% y totalizaron \$ 7.5 B, impulsados por el incremento de las ventas netas en 6.4% y de otros ingresos operacionales en 3.8%.

	2Q23				1H23			
				Bajo costo y Otros (2)				Bajo costo y Otros (2)
Variaciones								
Total	3.6%	0.1%	15.4%	7.7%	6.4%	3.6%	17.3%	9.2%
VMM ex EC⁽¹⁾	-0.8%	-4.3%	15.9%	-0.7%	2.6%	-0.5%	18.1%	2.7%
Total MCOP	3,505,457	2,351,541	579,682	574,234	7,135,800	4,839,478	1,144,173	1,152,148

Nota: (1) VMM en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de 1.5% y 1.4% en Colombia en 2T23 y 1S23 respectivamente. (2) Segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, institucionales y terceros vendedores, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por \$18 mil M en el 2T23 y \$47.2 mil M en el 1S23.

- **El segmento Éxito** representó aproximadamente el 67% de la mezcla de ventas en Colombia en 2T23 y su desempeño en ventas reflejó el impacto significativamente negativo de tener 1 día sin IVA en la base (-9.8 p.p.), que compensó parcialmente el desempeño del evento "Megaprima" (+2.0 p.p.), el crecimiento de la categoría de alimentos (+7.8%) impulsado por productos frescos (+8.1%) y PGC (+7.7%). Las treinta tiendas Éxito WOW también contribuyeron a los resultados y representaron el 35,2% (+192 pb vs 2T22) en las ventas del segmento.

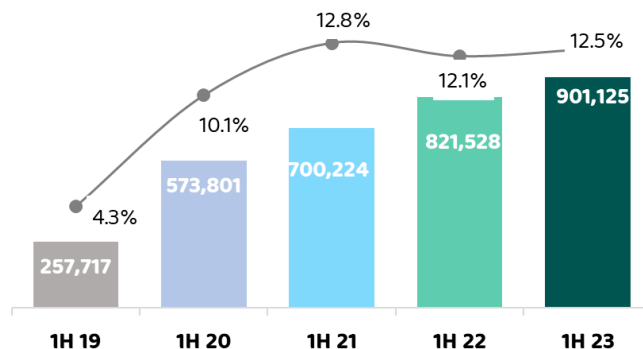
- **El segmento Carulla** representó aproximadamente el 17% de las ventas en Colombia durante el trimestre y registró un sólido desempeño en ventas beneficiado principalmente por el desempeño omnicanal (65%, 24.9% de participación), impulsado por el crecimiento del 138% de "Turbo-Fresh", servicio para entregas inferiores a 10 minutos con el last miller Rappi. La evolución de la marca también se vio impulsada por el crecimiento doble dígito de las ventas en Bogotá, Medellín y Cali, el fuerte crecimiento doble dígito de los productos de gran consumo, el "7o Evento de Estilo de Vida Saludable" celebrado durante el trimestre y el desempeño de las 30 tiendas Fresh Market (61,2% sobre las ventas del segmento, +140 pb vs 2T22).

- **El segmento de bajo costo y otros** relacionado con Super Inter, Surtimax, Surtimayorista, aliados, institucionales, terceros vendedores y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representó aproximadamente el 16% de las ventas en Colombia durante el 2T23. El desempeño trimestral reflejó:
 - (i) La evolución de las 59 tiendas Surtimayorista que crecieron en ventas netas 13,6% y en VMM 0,4% (5,8% de participación sobre las ventas de Colombia), impulsadas por productos de gran consumo y la expansión (+3 tiendas en el trimestre).
 - (ii) El resultado de 76 tiendas Surtimax (46 remodeladas a la fecha, registraron un crecimiento en ventas del 16,2%), crecieron ventas el 2,1% y 1,1% en términos de ventas mismos metros.
 - (iii) El comportamiento negativo de las 59 tiendas Super Inter (incluyendo 35 Vecino, ventas +4,5% vs no remodeladas), que disminuyeron sus ventas un 2,8% y VMM el 2,7% durante el trimestre, explicado principalmente por una mayor base.
 - (iv) La contribución positiva de la venta de inmuebles cercana a \$18,000 M.

- **Las ventas Omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual), crecieron 5,8% frente al 2T22 y alcanzaron \$451 mil M, una participación sobre ventas de 12,7% (vs 12,4% en 2T22), impulsado por el crecimiento doble dígito de la categoría de alimentos (+23,2%, 11,8% sobre las ventas) y a pesar de tener un día adicional sin IVA en la base (que llevó a una disminución de las ventas de no alimentos de 16%, 14,8% de participación sobre ventas). Durante el 1S23, las ventas omnicanal totalizaron \$901 mil

millones, un crecimiento de 9.7% vs 1S22 y 12.5% de participación en ventas (vs 12.1% en 1S22), impulsadas por las ventas de alimentos (+26%, participación 11.3%). Las ventas de no alimentos disminuyeron 10% debido al día sin IVA en la base (+25% de crecimiento en base comparable) y registraron una participación en ventas de 15.1%

Ventas Omnicanal y participación sobre ventas



Principales indicadores durante el primer semestre de 2023:

- o Pedidos totalizaron 8,9 M (+57% vs 1S22).
- o E-commerce: alcanzó \$ 250 mil M en ventas, 81 M de visitas (+3,7%), 425.000 pedidos.
- o Marketplace: las ventas crecieron un 20%.
- o Apps: reportó 981.000 descargas activas (+24%), +239.000 pedidos en app Éxito-Carulla.
- o Mi Surtii: alcanzó \$28.000 M (+48%) en ventas y 62.000 pedidos.
- o Las entregas de Rappi crecieron 72%.
- o Los pedidos de Turbo crecieron 137% y una participación de 71,8% en las ventas a través de Rappi, impulsados por el crecimiento de las ventas de alimentos.

Uruguay: Las ventas netas crecieron 13,5% y las VMM 13,3%, en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del 0,5%, por encima de la inflación (5,98%), impulsadas por: (i) el resultado positivo de las actividades comerciales,

(ii) la contribución de las 29 tiendas Fresh Market (+18,2%, +7 p.p. por encima de las tiendas regulares, 58,2%/ ventas), y (iii) el sólido comportamiento del Omnicanal (+7,7%). Uruguay contribuyó con el 21% de las Ventas Netas consolidadas durante el 2T23. La inflación de los últimos 12 meses a junio fue de 5.98% (vs 7.3% reportado al 1T23) y el componente de alimentos continuó como principal impulsor +10.2% (vs 10.85% en 2T22). Durante los primeros 6 meses del año, las ventas netas y VMM crecieron 13.5% y 13.0%, respectivamente, respecto al mismo periodo del año anterior, con un ajuste por efecto calendario de 0.2%.

2Q23			1H23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
1,036,584	13.5%	13.3%	2,198,053	13.5%	13.0%

(1) Incluido el ajuste de efecto calendario del 0,5% en el 2T23 y del 0,2 en el 1S23.

Argentina: Los ingresos operacionales crecieron 153%, impulsados por la evolución de las ventas netas (+152,8%) y VMM (+117,7%), en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del 0,7%, por encima de la inflación (120,9% a junio vs. 62,1% en 2022) y a pesar del índice de ventas minoristas reportado por CAME del -1,8% al 2T23. La operación en Argentina aportó cerca del 7,0% en el 2T23 a las ventas consolidadas y los resultados en pesos colombianos reflejaron un efecto de tipo de cambio del -61,9%. Los ingresos se vieron impulsados por (i) la evolución del formato Cash and Carry (11 tiendas MiniMayorista a la fecha, 13,9% de participación sobre ventas), (ii) ventas omnicanal (+201,2%, 4,3% /ventas), y (iii) mayores ingresos inmobiliarios por la mejora de las tendencias comerciales y los sólidos niveles de ocupación (93%). Durante los seis primeros meses del año, las ventas netas y VMM crecieron 143,2% y 110,2%, respectivamente, frente al mismo periodo del año anterior, con un ajuste por efecto calendario del 0,2%.

2Q23			1H23		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	total	VMM ⁽¹⁾
359,928	152.8%	117.7%	805,347	143.2%	110.2%

1) En moneda local e incluyendo el ajuste por efecto calendario del 0,7% en el 2T23 y del 0,2% en el 1S23.

IV. Desempeño Operacional

	Colombia			Uruguay			Argentina			Consolidado		
en millones de pesos colombianos	2023	2022	% Var	2023	2022	% Var	2023	2022	% Var	2023	2022	% Var
Total Ingresos Operacionales	3,700,369	3,550,368	4.2%	1,045,276	778,809	34.2%	374,086	388,181	(3.6%)	5,119,120	4,717,215	8.5%
Utilidad Bruta	838,622	789,746	6.2%	371,859	265,750	39.9%	128,947	131,362	(1.8%)	1,339,428	1,186,872	12.9%
Margen Bruto	22.7%	22.2%	42 bps	35.6%	34.1%	145 bps	34.5%	33.8%	63 bps	26.2%	25.2%	100 bps
Total Gastos	(708,682)	(625,731)	13.3%	(274,833)	(208,098)	32.1%	(128,124)	(126,294)	1.4%	(1,111,639)	(960,123)	15.8%
Gastos/ing Op	19.2%	17.6%	153 bps	26.3%	26.7%	(43) bps	34.2%	32.5%	172 bps	21.7%	20.4%	136 bps
EBITDA Recurrente	270,215	289,657	(6.7%)	118,553	74,300	59.6%	6,623	6,946	(4.7%)	395,391	370,917	6.6%
Margen EBITDA Recurrente	7.3%	8.2%	(86) bps	11.3%	9.5%	180 bps	1.8%	1.8%	(2) bps	7.7%	7.9%	(14) bps

	1H23			1H22			1H23			1H22		
en millones de pesos colombianos	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var
Total Ingresos Operacionales	7,523,518	7,077,379	6.3%	2,216,400	1,546,826	43.3%	836,050	695,187	20.3%	10,575,274	9,319,182	13.5%
Utilidad Bruta	1,701,125	1,594,187	6.7%	787,818	531,620	48.2%	283,404	235,471	20.4%	2,772,347	2,361,370	17.4%
Margen Bruto	22.6%	22.5%	9 bps	35.5%	34.4%	118 bps	33.9%	33.9%	3 bps	26.2%	25.3%	88 bps
Total Gastos	(1,472,999)	(1,290,563)	14.1%	(573,501)	(403,380)	42.2%	(279,463)	(229,602)	21.7%	(2,325,963)	(1,923,545)	20.9%
Gastos/ing Op	19.6%	18.2%	134 bps	25.9%	26.1%	(20) bps	33.4%	33.0%	40 bps	22.0%	20.6%	135 bps
EBITDA Recurrente	503,725	551,466	(8.7%)	258,136	160,187	61.1%	20,815	14,335	45.2%	782,676	726,080	7.8%
Margen EBITDA Recurrente	6.7%	7.8%	(110) bps	11.6%	10.4%	129 bps	2.5%	2.1%	43 bps	7.4%	7.8%	(39) bps

El margen de Utilidad bruta consolidado fue del 26,2% tanto en el 2T23 como en el 1S23 y la utilidad creció 12,9% (+100 pb) y 17,4% (+88 pb), respectivamente, frente a los mismos periodos del año anterior. El desempeño trimestral reflejó ganancias en todas las operaciones (+145 pb en Uruguay, +63 pb en Argentina, +42 pb en Colombia), a pesar de la inversión en precios y las presiones inflacionarias sobre los costos en la región. La evolución de la utilidad bruta consolidada reflejó:

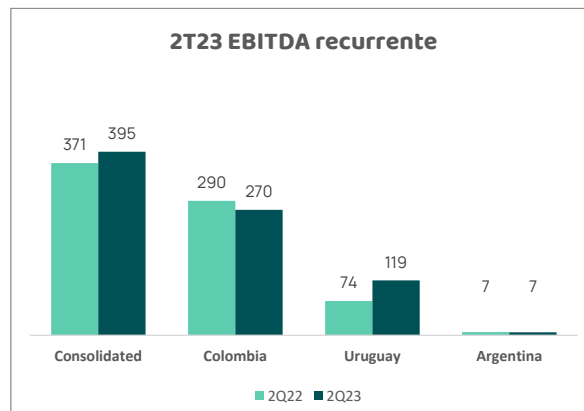
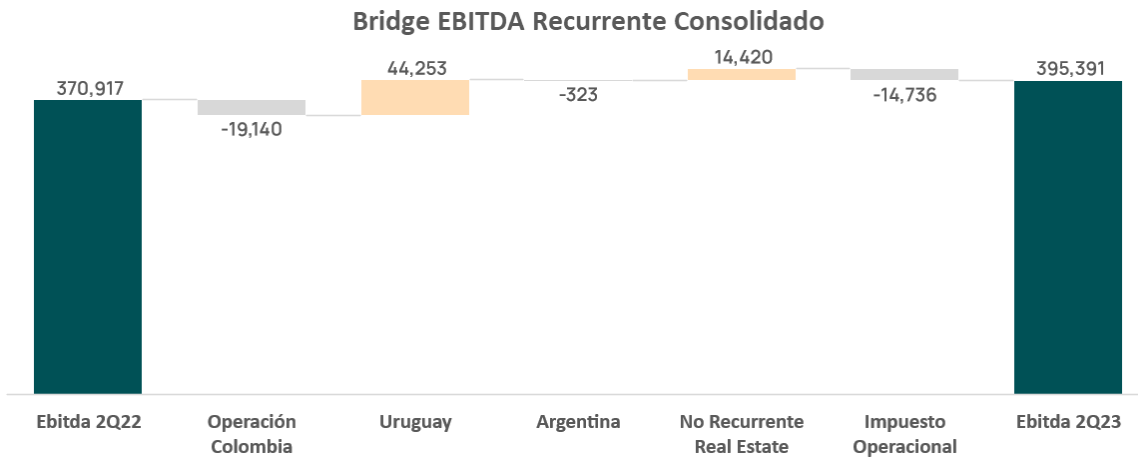
- (i) Una mayor base de \$12,000 M de un día sin IVA realizado en 2T22 (no presente en el 2T23) y un total de \$21,000 M de los 2 días sin IVA realizados durante el 1S22.
- (ii) Mayor contribución de los proyectos de desarrollo inmobiliario de \$14,000 M en el 2T23 (sin cambios durante el 1S23).
- (iii) Menor utilidad bruta en Argentina en el 2T23 debido a la mayor participación del formato Cash and Carry (MiniMayorista), que representó el 13.9% sobre ventas.

EBITDA recurrente consolidado creció un 6,6% durante el 2T23 para un margen del 7,7% (-14 pb) y creció 7,8% con un margen del 7,4% (-39 pb) durante el 1S23, frente a los mismos periodos del año anterior. La evolución a 30 de junio refleja el sólido comportamiento comercial en Uruguay y Argentina, a pesar de las presiones inflacionarias, que impulsaron el EBITDA recurrente (+27,6% y +193,2% en moneda local, respectivamente) y compensaron el resultado de Colombia, afectado por:

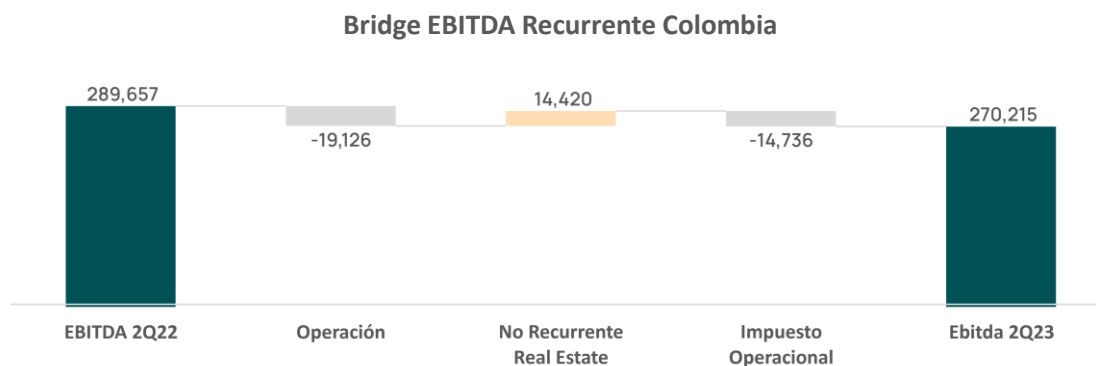
- (i) No recurrentes relacionados con 2 días sin IVA (1 en 1T23 y 1 en 2T23).

- (i) Un mayor impuesto operacional en 2023 debido a la reforma tributaria aprobada en Colombia en 2022 (26 pb a nivel consolidado; 39 pb en Colombia).

El resultado también se vio beneficiado por el efecto positivo del tipo de cambio en los resultados de Uruguay, compensado por el efecto negativo del TC en Argentina.



Colombia: El EBITDA recurrente disminuyó 6,7% en 2T23 y 8,7% durante el 1S23 y alcanzó un margen de 7,3% y 6,7% respectivamente. El resultado trimestral reflejó la contribución positiva de un ingreso por desarrollo inmobiliario de \$14,000 millones compensado por: i) ventas afectadas por un menor consumo principalmente en categorías no alimentos debido a las altas tasas de interés de las tarjetas de crédito y una mayor base por 1 día sin IVA, ii) inversión en precios en medio de presiones inflacionarias en costos y gastos, y iii) mayores impuestos operacionales por \$14,800 M debido a la reforma tributaria aprobada en 2022.



Uruguay: El EBITDA recurrente creció 59,6% para un margen del 11,3% (+180 pb) en el 2T23 y 61,1% con un margen del 11,6% (+129 pb) durante el 1S23. El sólido desempeño comercial y las eficiencias internas permitieron que los gastos crecieran por debajo de los niveles de las ventas y del efecto positivo del tipo de cambio. La operación en Uruguay continuó siendo la unidad de negocio más rentable del grupo.

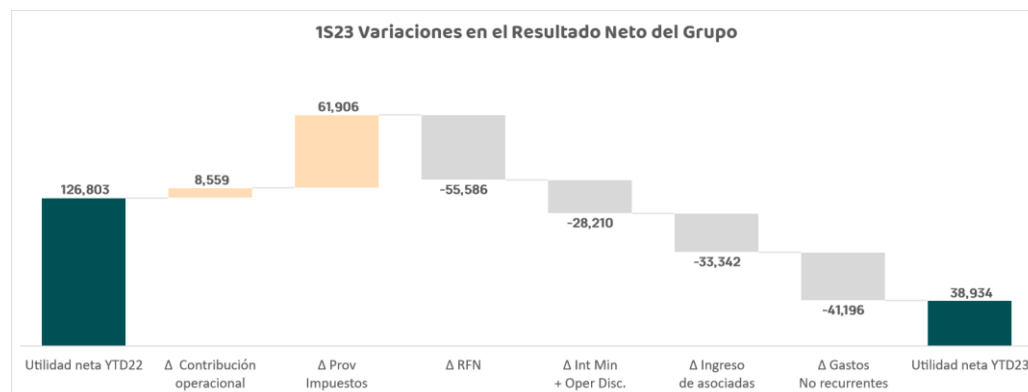
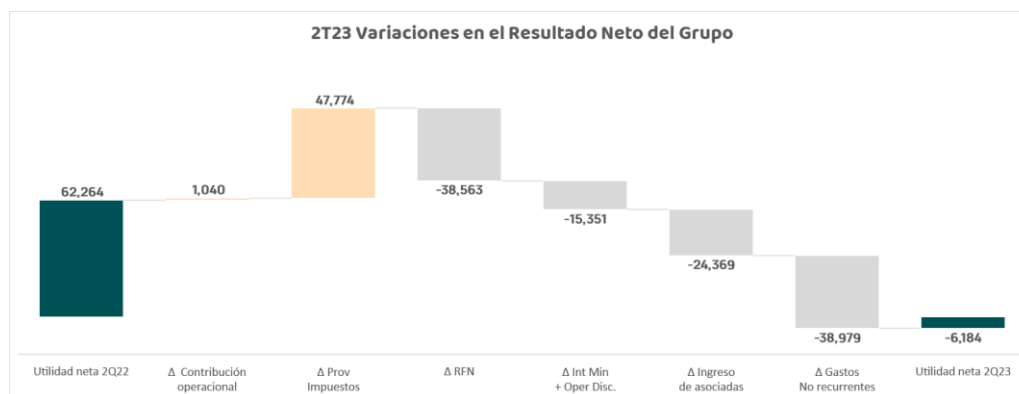
Argentina: El EBITDA recurrente creció 150,4% en el 2T23 y 193,2% en el 1S23 en moneda local respecto a los mismos periodos del año anterior y el margen fue del 1,8% y 2,5%, respectivamente. Los resultados reflejaron un sólido crecimiento de las ventas, en moneda local y por encima de la inflación; los resultados en pesos colombianos incluyeron un efecto negativo del 50,5% por tipo de cambio.

V. Resultado Neto atribuible al Grupo

Durante el 2T23, la Compañía registró una pérdida neta de \$6.184 millones y una utilidad neta de \$38.934 millones en lo corrido del año. El resultado reflejó la contribución positiva de las operaciones retail internacionales (en moneda local) y de Colombia (a pesar del efecto del día sin IVA), así como la variación material del impuesto de renta.

Variaciones negativas provienen de:

- (i) Mayores gastos financieros por el aumento de las tasas de interés (+725 pb vs 2T22), ya que el Banco Central aumentó la tasa repo en Colombia hasta el 13,25% durante el 2T23 (vs 6% en el 2T22 y 12% en el 4T22) para controlar la inflación,
- (ii) La mejora de los resultados en Uruguay, que se tradujo en un aumento del interés minoritario,
- (iii) La participación de TUYA en la utilidad, afectada por provisiones, y
- (iv) Cambios en los gastos no recurrentes relacionados con el proyecto de listado.



Utilidad por acción (UPA)

- La utilidad por acción diluida fue de -\$4.8 por acción ordinaria durante el 2T23 comparado con \$48.0 reportados en el 2T22 y \$30 por acción ordinaria durante el 1S23 comparado con \$97.7 el mismo periodo del año anterior, considerando el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones (incluyendo la operación de recompra finalizada el 30 de junio de 2022 y el split de acciones 1:3 del 18 de noviembre de 2022).

VI. CapEx y expansión

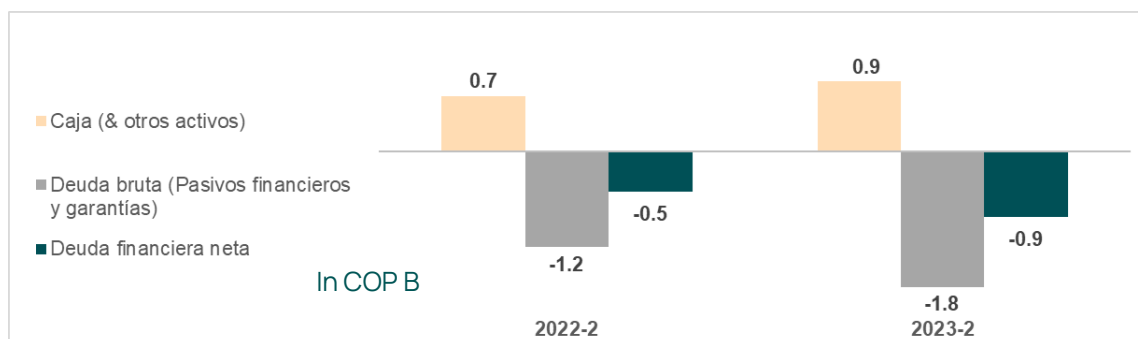
CapEx

- Las inversiones consolidadas durante el 1S23 alcanzaron \$273.020 millones, de los cuales el 63% se destinó a actividades de expansión, innovación, omnicanal y transformación digital y el resto, a mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualización de sistemas informáticos y logística.

Expansión retail

- Durante el 2T23, la Compañía abrió 3 tiendas Surtimayorista en Colombia, 1 tienda Cash and Carry adicional y 1 tienda Fresh Market en Argentina - un hito importante para nuestra operación ya que Libertad comenzó a operar en Buenos Aires, el mayor mercado retail del país. El grupo implementó todos los conceptos de innovación comercial de Fresh Market de Uruguay y Colombia, para ofrecer la mejor experiencia de compra a los clientes.
- En los últimos doce meses, Grupo Éxito totalizó 87 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (70 en Colombia, 5 en Uruguay y 12 en Argentina). La Compañía totalizó 639 tiendas retail, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 509 en Colombia, 94 en Uruguay y 36 en Argentina, y la superficie de venta consolidada alcanzó 1,05 millones de metros cuadrados. El total de tiendas no incluyen los 1.729 aliados en Colombia.

VII. Caja y deuda a nivel holding¹



Nota: Cifras expresadas en escala larga, miles de millones de COP representan 1.000.000.000.000. La tasa repo del Banco Central aumentó en Colombia a 13.25% en el 2T23 (vs. 6% al 2T22 y 13% al 1T23) para controlar la inflación. Flujo de caja en 2022 expresado en línea con el estado. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales

Caja y Deuda a nivel holding

- Los dividendos de las filiales permitieron cubrir las necesidades de inversión de la compañía y los pagos a los accionistas
- Presiones en gastos financieros por mayores tasas repo (+2x más vs 2T22)
- Deuda bruta aumentó \$532,000 M principalmente por requerimientos estacionales de créditos rotativos

VIII. Conclusiones

- Finalización de la escisión y ADR y BDR previsto para el 3T23.
- Crecimiento de las ventas consolidadas doble dígito en base comparable¹, en moneda local en los tres países.
- El EBITDA recurrente creció en 2T y 1S impulsado por la protección del margen bruto en todos los países, a pesar de las presiones inflacionarias.
- Resultado Neto acumulado impulsado por desempeño operacional positivo y variaciones en el impuesto a la renta, parcialmente compensado por ítems temporales y no operacionales en Colombia y Argentina, mayores gastos financieros y participación en la utilidad de TUYA.
- Generación de caja (\$92 mil M) para continuar consolidando un camino sólido para desarrollar la estrategia del retail e inmobiliaria
- Crecimiento de ventas de doble dígito en Colombia en base comparable 1 , impulsado por el crecimiento de un dígito alto de las ventas de alimentos apalancado en innovación y omnicanalidad.
- Sólidos resultados del negocio inmobiliario en Colombia (+18,9%).
- Destacado desempeño de Uruguay (por encima de la inflación) que consolida el liderazgo en el mercado.
- Generación de caja en Argentina invertida en tiendas Cash and Carry y apertura de la primera tienda Fresh Market en Buenos Aires; resultados en pesos colombianos impactados por tipo de cambio.

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX (-2,1% y 0,6% en ventas en 2T23 y 1S23, y 2,5% y 4,8% en EBITDA recurrente, respectivamente); el perímetro Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. (1) Cuando se excluye el efecto del día sin IVA.

IX. Anexos

Notas:

- Cifras expresadas en escala larga, billones de COP representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresadas versus el mismo período del año anterior, excepto cuando se indique de otra forma.
- Sumas y porcentajes podría reflejar discrepancias debido al redondeo de las cifras.
- Todos los márgenes están calculados como porcentaje de los Ingresos Operacionales

Glosario:

- **EBIT:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por los otros ingresos/gastos no recurrentes operacionales.
- **EBITDA recurrente:** Medida de la rentabilidad que incluye el ROI ajustado por las D&A.
- **EBITDA CVM:** se refiere a las utilidades antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) más los resultados de las empresas asociadas y conjuntas.
- **GLA:** Área bruta arrendable.
- **GMV:** Valor bruto de mercancía.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con el total de ventas y otros ingresos.
- **Otros Ingresos:** Ingresos provenientes de los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, servicios financieros, compañía de transportes, etc.) y otros ingresos.
- **Resultado Financiero:** Incluye los efectos por intereses, derivados, valoraciones de activos/pasivos financieros, cambios en la tasa de cambio y otros relacionados a caja, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- **Resultados Holding:** Incluye Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas o internacionales.
- **Resultados Colombia:** Incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- **Resultados consolidados:** Incluye los resultados de Almacenes Éxito y las subsidiarias colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Incluye la utilidad bruta ajustada por los gastos de administración y ventas y las depreciaciones y amortizaciones
- **Utilidad por Acción:** Calculada sobre una base diluida
- **Ventas Netas:** Ventas relacionadas con el negocio retail.
- **VMM:** Ventas mismos metros, incluyendo el efecto de tiendas convertidas

1. Estado de Resultados por país

Colombia

Uruguay

Argentina

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var
Ventas Netas	3,505,457	3,384,527	3.6%	1,036,584	771,878	34.3%	359,927	373,833	(3.7%)
Otros Ingresos Operacionales	194,912	165,841	17.5%	8,692	6,931	25.4%	14,159	14,348	(1.3%)
Total Ingresos Operacionales	3,700,369	3,550,368	4.2%	1,045,276	778,809	34.2%	374,086	388,181	(3.6%)
Costo de Ventas	(2,836,991)	(2,737,839)	3.6%	(671,340)	(511,561)	31.2%	(245,605)	(256,111)	(4.1%)
Costo Depreciación y Amortización	(24,756)	(22,783)	8.7%	(2,077)	(1,498)	38.7%	466	(708)	165.8%
Utilidad Bruta	838,622	789,746	6.2%	371,859	265,750	39.9%	128,947	131,362	(1.8%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.7%</i>	<i>22.2%</i>	<i>42 bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.1%</i>	<i>145 bps</i>	<i>34.5%</i>	<i>33.8%</i>	<i>63 bps</i>
Gastos O&AV	(593,163)	(522,872)	13.4%	(255,383)	(192,948)	32.4%	(121,858)	(125,124)	(2.6%)
Gasto Depreciación y Amortización	(115,519)	(102,859)	12.3%	(19,450)	(15,150)	28.4%	(6,266)	(1,170)	435.6%
Total Gastos	(708,682)	(625,731)	13.3%	(274,833)	(208,098)	32.1%	(128,124)	(126,294)	1.4%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.2%</i>	<i>17.6%</i>	<i>153 bps</i>	<i>26.3%</i>	<i>26.7%</i>	<i>(43) bps</i>	<i>34.2%</i>	<i>32.5%</i>	<i>172 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	129,940	164,015	(20.8%)	97,026	57,652	68.3%	823	5,068	(83.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.6%</i>	<i>(111) bps</i>	<i>9.3%</i>	<i>7.4%</i>	<i>188 bps</i>	<i>0.2%</i>	<i>1.3%</i>	<i>(109) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(30,711)	(4,431)	593.1%	1,575	(467)	437.3%	668	15,409	(95.7%)
Utilidad Operacional (EBIT)	99,229	159,584	(37.8%)	98,601	57,185	72.4%	1,491	20,477	(92.7%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>4.5%</i>	<i>(181) bps</i>	<i>9.4%</i>	<i>7.3%</i>	<i>209 bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>5.3%</i>	<i>(488) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(108,437)	(57,310)	89.2%	(1,849)	(4,520)	(59.1%)	(21,014)	(30,893)	(32.0%)
EBITDA Recurrente	270,215	289,657	(6.7%)	118,553	74,300	59.6%	6,623	6,946	(4.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.3%</i>	<i>8.2%</i>	<i>(86) bps</i>	<i>11.3%</i>	<i>9.5%</i>	<i>180 bps</i>	<i>1.8%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(2) bps</i>

en millones de pesos colombianos	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas Netas	7,135,800	6,703,692	6.4%	2,198,053	1,533,098	43.4%	805,347	668,596	20.5%
Otros Ingresos Operacionales	387,718	373,687	3.8%	18,347	13,728	33.6%	30,703	26,591	15.5%
Total Ingresos Operacionales	7,523,518	7,077,379	6.3%	2,216,400	1,546,826	43.3%	836,050	695,187	20.3%
Costo de Ventas	(5,773,494)	(5,438,510)	6.2%	(1,424,381)	(1,012,316)	40.7%	(552,881)	(458,570)	20.6%
Costo Depreciación y Amortización	(48,899)	(44,682)	9.4%	(4,201)	(2,890)	45.4%	235	(1,146)	120.5%
Utilidad Bruta	1,701,125	1,594,187	6.7%	787,818	531,620	48.2%	283,404	235,471	20.4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.6%</i>	<i>22.5%</i>	<i>9 bps</i>	<i>35.5%</i>	<i>34.4%</i>	<i>118 bps</i>	<i>33.9%</i>	<i>33.9%</i>	<i>3 bps</i>
Gastos O&AV	(1,246,299)	(1,087,403)	14.6%	(533,883)	(374,323)	42.6%	(262,354)	(222,282)	18.0%
Gasto Depreciación y Amortización	(226,700)	(203,160)	11.6%	(39,618)	(29,057)	36.3%	(17,109)	(7,320)	133.7%
Total Gastos	(1,472,999)	(1,290,563)	14.1%	(573,501)	(403,380)	42.2%	(279,463)	(229,602)	21.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.6%</i>	<i>18.2%</i>	<i>134 bps</i>	<i>25.9%</i>	<i>26.1%</i>	<i>(20) bps</i>	<i>33.4%</i>	<i>33.0%</i>	<i>40 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	228,126	303,624	(24.9%)	214,317	128,240	67.1%	3,941	5,869	(32.9%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.0%</i>	<i>4.3%</i>	<i>(126) bps</i>	<i>9.7%</i>	<i>8.3%</i>	<i>138 bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>0.8%</i>	<i>(37) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(35,882)	(6,827)	425.6%	1,289	(821)	257.0%	915	15,166	(94.0%)
Utilidad Operacional (EBIT)	192,244	296,797	(35.2%)	215,606	127,419	69.2%	4,856	21,035	(76.9%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.6%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(164) bps</i>	<i>9.7%</i>	<i>8.2%</i>	<i>149 bps</i>	<i>0.6%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(244) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(180,773)	(94,223)	91.9%	(4,195)	(11,592)	(63.8%)	(13,154)	(36,629)	(64.1%)
EBITDA Recurrente	503,725	551,466	(8.7%)	258,136	160,187	61.1%	20,815	14,335	45.2%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(110) bps</i>	<i>11.6%</i>	<i>10.4%</i>	<i>129 bps</i>	<i>2.5%</i>	<i>2.1%</i>	<i>43 bps</i>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

2. Estado de Resultados e Inversiones por país

Estado de Resultados	<u>Colombia</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Consol</u>
en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q23	2Q23	2Q23
Ventas netas	3,505,457	1,036,584	359,927	4,901,361
Otros Ingresos Operacionales	194,912	8,692	14,159	217,759
Total Ingresos Operacionales	3,700,369	1,045,276	374,086	5,119,120
Costo de Ventas	(2,836,991)	(671,340)	(245,605)	(3,753,325)
Costo Depreciación y Amortización	(24,756)	(2,077)	466	(26,367)
Utilidad Bruta	838,622	371,859	128,947	1,339,428
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.7%</i>	<i>35.6%</i>	<i>34.5%</i>	<i>26.2%</i>
Gastos O&AV	(593,163)	(255,383)	(121,858)	(970,404)
Gasto Depreciación y Amortización	(115,519)	(19,450)	(6,266)	(141,235)
Total Gastos	(708,682)	(274,833)	(128,124)	(1,111,639)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.2%</i>	<i>26.3%</i>	<i>34.2%</i>	<i>21.7%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	129,940	97,026	823	227,789
<i>Margen ROI</i>	<i>3.5%</i>	<i>9.3%</i>	<i>0.2%</i>	<i>4.4%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(30,711)	1,575	668	(28,468)
Utilidad Operacional (EBIT)	99,229	98,601	1,491	199,321
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.7%</i>	<i>9.4%</i>	<i>0.4%</i>	<i>3.9%</i>
Resultado Financiero Neto	(108,437)	(1,849)	(21,014)	(131,300)
EBITDA Recurrente	270,215	118,553	6,623	395,391
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.3%</i>	<i>11.3%</i>	<i>1.8%</i>	<i>7.7%</i>
CAPEX				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	74,161	25,766	6,492	106,419
<i>en moneda local</i>	74,161	225	519	

Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX (-2,1% y 0,6% en ventas en 2T23 y 1S23, y 2,5% y 4,8% en EBITDA recurrente, respectivamente). El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

3. Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
ACTIVOS	18,183,289	17,379,523	(4.4%)
Activo corriente	5,947,863	5,519,330	(7.2%)
Caja y equivalentes de caja	1,733,673	1,393,950	(19.6%)
Inventarios	2,770,443	2,765,708	(0.2%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	779,355	642,228	(17.6%)
Activos por impuestos	509,884	610,556	19.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	21,800	20,436	(6.3%)
Otros	132,708	86,452	(34.9%)
Activos No Corrientes	12,235,426	11,860,193	(3.1%)
Plusvalía	3,484,303	3,355,987	(3.7%)
Otros activos intangibles	424,680	408,101	(3.9%)
Propiedades, planta y equipo	4,474,280	4,332,950	(3.2%)
Propiedades de Inversión	1,841,228	1,810,138	(1.7%)
Derechos de uso	1,443,469	1,411,428	(2.2%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	300,021	285,016	(5.0%)
Activo por impuesto diferido	142,589	176,779	24.0%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	124,856	79,794	(36.1%)
PASIVOS	9,748,843	9,344,287	(4.1%)
Pasivo corriente	7,415,394	7,285,080	(1.8%)
Cuentas por pagar	5,651,303	4,469,187	(20.9%)
Pasivos por arrendamiento	263,175	274,606	4.3%
Obligaciones financieras	915,604	2,065,206	N/A
Otros pasivos financieros	136,223	102,542	(24.7%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	0.0%
Pasivos por impuestos	109,726	75,150	(31.5%)
Otros	339,363	298,389	(12.1%)
Pasivos no corrientes	2,333,449	2,059,207	(11.8%)
Cuentas por pagar	70,472	40,823	(42.1%)
Pasivos por arrendamiento	1,392,780	1,343,846	(3.5%)
Obligaciones financieras	539,980	348,756	(35.4%)
Otras provisiones	15,254	11,872	(22.2%)
Pasivo por impuesto diferido	277,713	274,115	(1.3%)
Pasivos por impuestos	2,749	6,591	N/A
Otros	34,501	33,204	(3.8%)
PATRIMONIO	8,434,446	8,035,236	(4.7%)

Nota: Los datos consolidados incluyen las cifras de Colombia, Uruguay y Argentina.

4. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2023	Jun 2022	Var %
Ganancia	126,611	186,270	(32.0%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	743,994	685,650	8.5%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(414,454)	(766,309)	(45.9%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(269,014)	(147,165)	82.8%
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	397,152	(416,969)	N/A
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(286,316)	(1,330,443)	(78.5%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	(53,407)	32,753	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(339,723)	(1,297,690)	(73.8%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1,733,673	2,541,579	(31.8%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,393,950	1,243,889	12.1%

Nota: Los datos consolidados incluyen las cifras de Colombia, Uruguay y Argentina.

5. Estado de Resultados Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	2Q23	2Q22	% Var	1H23	1H22	% Var
Ventas Netas	3,508,364	3,388,924	3.5%	7,140,696	6,711,814	6.4%
Otros Ingresos Operacionales	102,384	87,338	17.2%	208,356	216,413	(3.7%)
Total Ingresos Operacionales	3,610,748	3,476,262	3.9%	7,349,052	6,928,227	6.1%
Costo de Ventas	(2,830,218)	(2,735,369)	3.5%	(5,758,180)	(5,431,647)	6.0%
Costo Depreciación y Amortización	(23,132)	(21,004)	10.1%	(45,688)	(41,594)	9.8%
Utilidad Bruta	757,398	719,889	5.2%	1,545,184	1,454,986	6.2%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.0%</i>	<i>20.7%</i>	<i>27 bps</i>	<i>21.0%</i>	<i>21.0%</i>	<i>2 bps</i>
Gastos O&AV	(579,866)	(512,738)	13.1%	(1,185,966)	(1,033,868)	14.7%
Gasto Depreciación y Amortización	(113,102)	(98,707)	14.6%	(220,300)	(194,601)	13.2%
Total Gastos	(692,968)	(611,445)	13.3%	(1,406,266)	(1,228,469)	14.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(17.6%)</i>	<i>(160) bps</i>	<i>(19.1%)</i>	<i>(17.7%)</i>	<i>(140) bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	64,430	108,444	(40.6%)	138,918	226,517	(38.7%)
<i>Margen ROI</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.1%</i>	<i>(134) bps</i>	<i>1.9%</i>	<i>3.3%</i>	<i>(138) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(33,764)	(7,320)	361.3%	(38,204)	(9,121)	318.9%
Utilidad Operacional (EBIT)	30,666	101,124	(69.7%)	100,714	217,396	(53.7%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>0.8%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>1.4%</i>	<i>3.1%</i>	<i>(177) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(118,485)	(65,511)	80.9%	(202,126)	(110,219)	83.4%
Resultado Neto Grupo Éxito	(6,184)	62,264	(109.9%)	38,934	126,803	(69.3%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>1.8%</i>	<i>(196) bps</i>	<i>0.5%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(130) bps</i>
EBITDA Recurrente	200,664	228,155	(12.0%)	404,906	462,712	(12.5%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.6%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>5.5%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(117) bps</i>

Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas

6. Balance General Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	Dec 2022	Jun 2023	Var %
ACTIVOS	14,761,545	14,295,227	(3.2%)
Activo corriente	4,432,647	4,145,525	(6.5%)
Caja y equivalentes de caja	1,250,398	920,148	(26.4%)
Inventarios	2,105,200	2,144,902	1.9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	477,912	424,795	(11.1%)
Activos por impuestos	478,476	538,934	12.6%
Otros	120,661	116,746	(3.2%)
Activos No Corrientes	10,328,898	10,149,702	(1.7%)
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,204	191,617	0.2%
Propiedades, planta y equipo	2,059,079	2,021,427	(1.8%)
Propiedades de Inversión	83,420	82,987	(0.5%)
Derechos de uso	1,587,943	1,631,148	2.7%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,788,226	4,605,552	(3.8%)
Otros	165,949	163,894	(1.2%)
PASIVOS	7,622,557	7,587,090	(0.5%)
Pasivo corriente	5,455,563	5,613,538	2.9%
Cuentas por pagar	4,319,342	3,397,699	(21.3%)
Pasivos por arrendamiento	261,824	281,124	7.4%
Obligaciones financieras	251,118	1,416,331	N/A
Otros pasivos financieros	123,446	89,899	(27.2%)
Pasivos por impuestos	92,846	48,597	(47.7%)
Otros	406,987	379,888	(6.7%)
Pasivos no corrientes	2,166,994	1,973,552	(8.9%)
Pasivos por arrendamiento	1,525,272	1,555,343	2.0%
Obligaciones financieras	539,980	348,756	(35.4%)
Otras provisiones	14,311	11,603	(18.9%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	87,431	57,850	(33.8%)
PATRIMONIO	7,138,988	6,708,137	(6.0%)

(1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas

7. Deuda por país y vencimiento

30 Jun de 2023 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,506,229	1,516,802	616,741	34,205	2,167,749
Obligaciones financieras corrientes	1,416,330	1,416,330	614,671	34,205	2,065,206
Otros pasivos financieros corrientes	89,899	100,472	2,070	-	102,542
Deuda de largo plazo	348,756	348,756 -	0	-	348,756
Obligaciones financieras no corrientes	348,756	348,756 -	0	-	348,756
Otros pasivos financieros no corrientes	-	-	-	-	-
Total deuda bruta ⁽¹⁾	1,854,986	1,865,559	616,741	34,205	2,516,505
Efectivo y equivalentes de efectivo	920,148	1,061,532	291,385	41,033	1,393,950
Efectivo y equivalentes al efectivo	920,148	1,061,532	291,385	41,033	1,393,950
Deuda Neta	(934,837)	(804,027)	(325,356)	6,828	(1,122,555)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2023 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31/06/2023
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Variable	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	132,915
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	138,187
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	116,700
Total deuda bruta (3)	1,965,000			1,722,802

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. Deuda bruta de la holding emitida 100% en pesos colombianos con tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de Referencia del Mercado: 12,47%; (1) Deuda sin garantías contingentes ni cartas de crédito (2) Otros Cobros incluidos y valoración de coberturas positivas no incluida (3) Deuda al nominal.

8. Tiendas y área de ventas

Marca por país	Número de tiendas	Área de ventas (m2)
Colombia		
Exito	209	620,572
Carulla	106	88,447
Surtimax	76	30,314
Super Inter	59	56,907
Surtimayorista	59	50,582
Total Colombia	509	846,821
Uruguay		
Devoto	62	40,544
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
Total Uruguay	94	92,207
Argentina		
Libertad	15	93,719
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	11	13,529
Total Argentina	36	109,044
TOTAL	639	1,048,072

Nota: El total de tiendas no incluye los 1.729 aliados en Colombia

Declaración

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

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

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

9. Próximo evento

Teleconferencia de resultados - Almacenes Éxito S.A. (BVC: ÉXITO)

Almacenes Éxito S.A.

(BVC: EXITO)

Le invita a participar en su teleconferencia de

Resultados del segundo trimestre de 2023

Date: Martes, agosto 1 de 2023

Hora: 10:00 a.m. Hora New York

9:00 a.m. Hora Colombia

Presenting for Grupo Exito:

Presentando por Grupo Éxito:

Carlos Mario Giraldo Moreno, Presidente

Ivonne Windmuller, Vicepresidenta Financiera

María Fernanda Moreno, Directora de Relación con Inversionistas

Para participar, por favor haga clic aquí:

[Join Microsoft Teams Meeting](#)

Próxima publicación financiera

Resultados del tercer trimestre de 2023 – noviembre de 2023

Contactos

María Fernanda Moreno R.

Directora de Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

Éxito Calle 80, Cr 59 A No. 79 – 30, Bogotá, Colombia

Claudia Moreno B.

Directora de Comunicaciones y Relaciones públicas

+(57) 604 96 96 ext. 305174

claudia.moreno@grupo-exito.com

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

Descripción de la Compañía

Grupo Éxito es la plataforma líder en venta de alimentos en Colombia y en Uruguay y tiene una presencia relevante en el noreste de Argentina. La gran capacidad de innovación de la Compañía le ha permitido transformarse y adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias de consumo e incrementar sus ventajas competitivas apoyadas en la calidad de su talento humano.

Grupo Éxito es el líder inigualable de la omnicanalidad en la región y ha desarrollado un ecosistema integral enfocado en el omni-cliente, al que ofrece la fortaleza de sus marcas, múltiples formatos y una amplia gama de canales y servicios para facilitar su experiencia de compra.

La diversificación de sus ingresos retail a través de estrategias de tráfico y monetización de activos, ha permitido al Grupo Éxito ser pionero en ofrecer un portafolio rentable de negocios complementarios. Se destacan sus activos inmobiliarios con centros comerciales en Colombia y Argentina y servicios financieros como tarjeta de crédito, billetera virtual y red de pagos. La Compañía también ofrece otros negocios en Colombia, como viajes, seguros, telefonía móvil y transferencias de dinero.

En 2019, el Grupo Éxito lanzó públicamente su estrategia de Transformación Digital y ha consolidado una potente plataforma con sitios web muy reconocidos exito.com y carulla.com en Colombia, devoto.com y geant.com en Uruguay e hiperlibertad.com en Argentina. Además, la Compañía ofrece servicios de compra y recoge, catálogos digitales, entrega a domicilio y canales en crecimiento como Apps y Marketplace, a través de los cuales Grupo Éxito ha logrado una impresionante cobertura digital en los países donde opera.

En 2022, los Ingresos operacionales consolidados alcanzaron COP\$20.6 billones impulsados por la sólida ejecución del retail, la exitosa estrategia omnicanal en la región y la innovación en los modelos del retail. La Compañía operó 619 tiendas a través de multiformatos y multimarcas: hipermercados con las marcas Éxito, Geant y Libertad; supermercados premium con Carulla, Disco y Devoto; proximidad con Carulla y las marcas Éxito, Devoto y Libertad Express. En formatos de bajo costo, la Compañía opera en Colombia las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina.