



# Resultados Financieros Grupo Éxito 3T22

Noviembre 4 de 2022



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



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



# Declaración



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

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

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

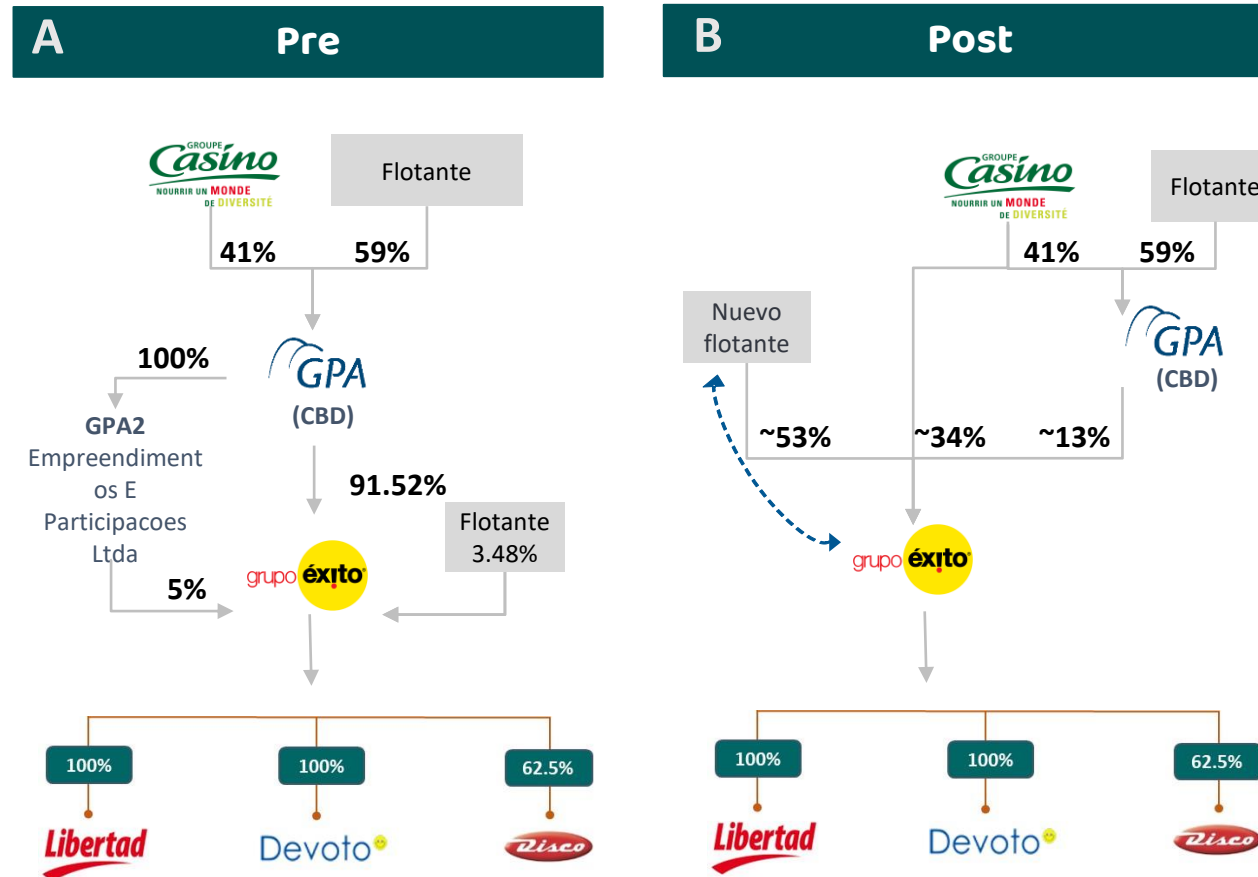


# Agenda

- **Hechos financieros y operacionales destacados del 3T22**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

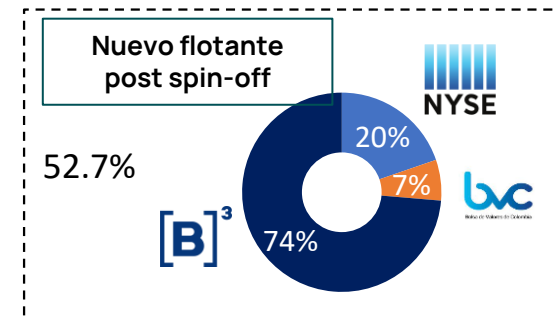
# Listado de DR

## Cambios en la estructura e incremento del flotante y de la estructura de accionistas



### Estructura de Capital : pre & post transacción

- Una estructura de gobierno simplificada
- No se esperan des-sinergias operacionales de la transacción



- ✓ Distribución del 83% de las acciones de Éxito actualmente en manos de GPA (96.52%) a través de ADRs & BDRs (ambos nivel II)
- ✓ Aumento potencial del flotante de Éxito de 3.5% a ~53%
- ✓ Aumento potencial de la base de accionistas, agregando la base de los de GPA (actualmente de ~ 50,000 tenedores)
- ✓ Desbloqueo potencial de valor para los accionistas de Éxito por un aumento de la liquidez y de la visibilidad de mercado

Nota: Estructura de capital a septiembre 30, 2022.



## Cronograma indicativo de la Transacción

# Listado de DR de Éxito

1

Anuncio del análisis preliminar por parte de la Junta Directiva

Septiembre 6

2

Preparación de la transacción (validación de acreedores, aprobaciones requeridas, listado de ADRs y BDRs, entre otros)

Hasta  
Diciembre 2022

3

Approval Periodo de aprobación de los órganos de gobierno Corporativo de GPA y Reguladores (ADRs y BDRs)

Primer trimestre  
2023

4

Cierre de la transacción

Primer semestre 2023

# 3T22 Hechos financieros y operacionales destacados consolidados<sup>(1)</sup>

Aumento doble dígito de los ingresos operacionales (22.6%) y eficiencias en costos, a pesar de presiones inflacionarias, llevaron a un aumento del EBITDA recurrente (12.9%) por encima del nivel de los últimos 2 años.



## Hechos destacados 3T22

Ventas Netas  
+23.1%

Ventas mismos metros<sup>(2)</sup> +19.6%

EBITDA recurrente  
+12.9%, 7.8% margen

Participación  
Omnicanal  
9.5%

### Financieros



- **Ingresos operacionales (+22.6%)** impulsadas por:
  - ✓ Sólido desempeño de formatos innovadores en todos los países
  - ✓ Crecimiento omnicanal (24.4%)
  - ✓ Aumento de los negocios complementarios (+21.7%)
- Sólidos ingresos operacionales y control de costos llevaron a un aumento del **EBITDA recurrente** (+12.9%); CAGR 3y del 11.6% a 9M22
- **Utilidad Neta** reflejó un sólido desempeño operacional parcialmente compensado por mayores gastos financieros, una base impositiva más baja y el ajuste inflacionario en Argentina

### Inversión & Expansión



- **Inversiones de \$195,718 M, 74%** en expansión
- **Expansión 12M:**
  - ✓ **85 tiendas<sup>(3)</sup>** (Col 75, Uru 5, Arg 5)
  - ✓ **Optimización del portafolio de tiendas en Colombia**
  - ✓ Lanzamiento del formato C&C en Argentina
  - ✓ Total **602 tiendas, 1.04 M m2**

### Operacionales



- **Mayor participación omnicanal sobre las ventas consolidadas de 9.5%:** (Col 11.9%, Uru 2.6% y Arg 5.2%)
- **Formatos innovadores:** participación sobre las ventas de Colombia (39%, +340 pb vs 2T22)
- Portafolio de crédito de **TUYA** (+46%) implicó un mayor nivel de provisiones
- **Neg inmobiliario** mayores rentas e ingresos administrativos +35% en 3T22 y 41% en 9M22

(1) Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (1.4% en las ventas y 3.3% en el EBITDA recurrente en 3T22 y 1.1% y 2.9% en 9M22, respectivamente). (2) Excluyendo el efecto de TC y de calendario (3) expansión 12M entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

# Seguimiento a la Estrategia de Sostenibilidad a 9M22

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



Zero Malnutrition

## Cero desnutrición

- **45,794 niños beneficiados** con los programas de nutrición y complementarios
- **164,192 paquetes alimentarios entregados** a los niños y sus familias
- Presencia en **26 departamentos y 186 municipios**



My Planet

## Mi planeta

- **14,000 tons** reducidas de emisiones de CO2 (5% de la huella de carbono)
- **15,382 tons de material** y **672 tons** de material reciclable recuperado posconsumo.
- **470,000 árboles** donados por clientes, proveedores y empleados.



Sustainable Trade

## Comercio sostenible

- **90%** de frutas y verduras **comprados localmente**
- **\$12,060 millones** comprados localmente en frutas y verduras a **23 asociaciones**



Governance & Integrity

## Somos íntegros

- **Proyecto en curso para listar la acción de Éxito en Brasil y los Estados Unidos**
- **8a** Compañía colombiana con los más altos estándares de reputación, según Merco



Our people

## Nuestra gente

- Celebración de **'Mes de la diversidad'** con más de **30 actividades**



Healthy Lifestyle

## Vida sana

- Eliminación de más de **30 ingredientes** de los productos Taeq como parte de nuestro compromiso con la salud de los consumidores



# 3T22 Ventas netas <sup>(1)</sup> y ventas mismos metros <sup>(1)</sup> (VMM)

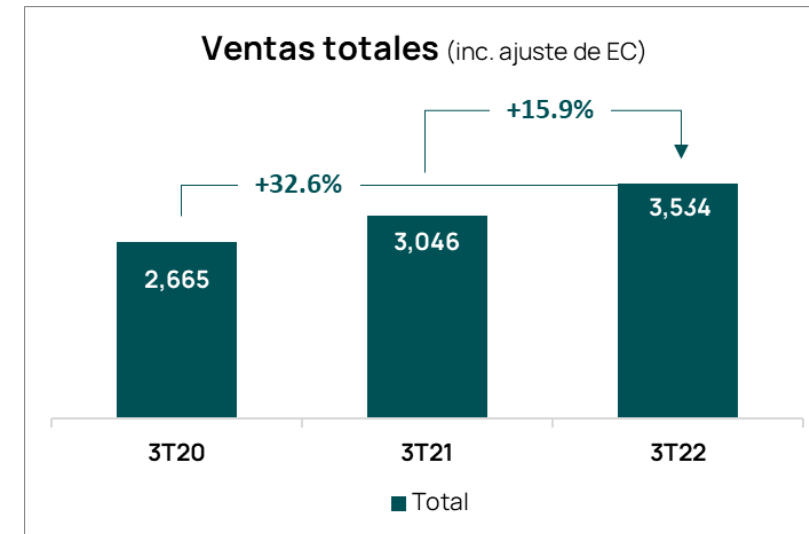


Sólido crecimiento en ventas <sup>(1)</sup> vs los niveles de los dos últimos años, impulsados por el dinamismo comercial, mayor tráfico de clientes (13%) y desempeño omnicanal (+23.2%)

	3T22				9M22			
<i>Variaciones</i>	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros <sup>(2)</sup>	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros <sup>(2)</sup>
<b>VMM ex EC <sup>(1)</sup></b>	<b>14.2%</b>	<b>13.0%</b>	<b>17.3%</b>	<b>17.0%</b>	<b>21.0%</b>	<b>22.1%</b>	<b>18.1%</b>	<b>19.0%</b>
<b>Total ex EC <sup>(1)</sup></b>	<b>15.9%</b>	<b>14.6%</b>	<b>16.5%</b>	<b>21.4%</b>	<b>21.2%</b>	<b>22.5%</b>	<b>17.5%</b>	<b>18.8%</b>
<b>Total MCOP</b>	<b>3,534,482</b>	<b>2,435,045</b>	<b>529,902</b>	<b>569,535</b>	<b>10,238,174</b>	<b>7,128,024</b>	<b>1,491,894</b>	<b>1,618,256</b>

## El desempeño trimestral se explica por:

- **Sólido dinamismo comercial**, por encima de los niveles de inflación y a pesar de una alta base beneficiado por menores restricciones por la pandemia.
- **Menor inflación interna** (5.7 p.p. por debajo de la inflación)
- **Participación de los formatos innovadores en las ventas** alcanzó **39%** (+340 pb vs 2T22)
- Sólido crecimiento **omnicanal** (**23.2%**, **11.9%/ventas**) impulsadas por las **ventas de alimentos** (+**36.4%**, **10.8% /ventas**)
- **Incremento** de tráfico a las tiendas (+**13%**)
- **Mejor nivel de NPS<sup>(3)</sup>** (**72 vs 50 en 9M21**) por una exitosa **estrategia centrada en el cliente**
- **75 alm en 12M entre** aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de 0.2% en el 3T22 y de -0.1% en 9M22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, las ventas institucionales y a terceros, y el -46.5% en la venta de desarrollos inmobiliarios (inventario) (\$26.3k M en 1T22 vs \$56.5k M en 2T21). (3) Net Promoter Score





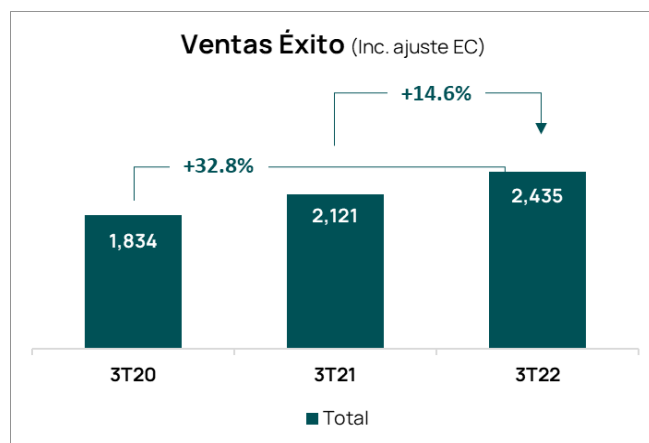
# Desempeño por segmento en 3T22



Sólido aumento doble dígito medio <sup>(1)</sup> en ventas y VMM impulsadas por la innovación; especialmente los fuertes niveles de Surtimayorista (36.6%, y 29.8% respectivamente)

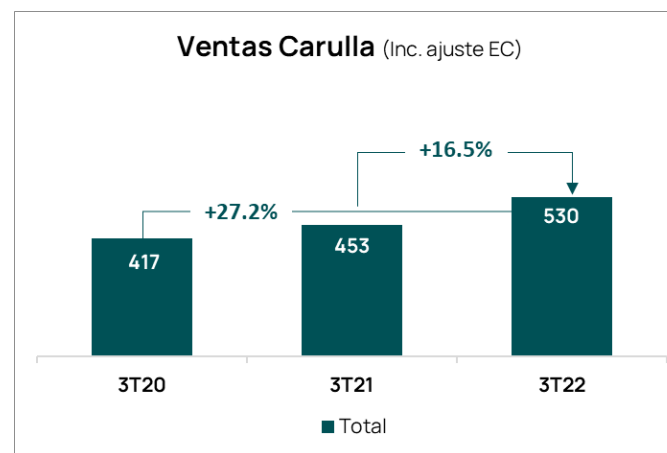
## Éxito:

- Ventas <sup>(1)</sup> +14.6%, VMM<sup>(1)</sup> +13.0%
- Sólido resultado de Megaprima, Días de precios especiales y de amor y amistad
- +19% aumento en ventas de alimentos
- Doble dígito medio de crecimiento de la categoría textil
- 26 tiendas WOW (+6 T/T), 32.7%/ ventas de Éxito (+249 pb vs 2Q22)



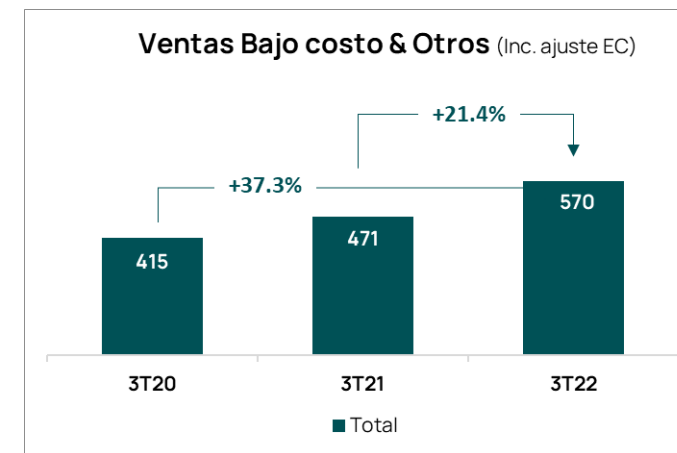
## Carulla:

- Ventas <sup>(1)</sup> +16.5%, VMM <sup>(1)</sup> +17.3%
- 21% de ventas omnicanal /ventas
- Eventos Aniversario, Expovinos y Pasta
- +16% aumento de la categoría alimentos
- 26 tiendas Fresh Market al 3T22 (+4 T/T), 53.1% /ventas Carulla (+650 pb vs 2T22)



## Bajo Costo & Otros <sup>(2)</sup>:

- Ventas <sup>(1)</sup> +21.4%, VMM<sup>(1)</sup> +17.0%
- Surtimayorista<sup>(1)</sup>: ventas +36.6%, VMM +29.8%, 5.4%/ventas Col, 42 tiendas, margen EBITDA dígito medio
- Surtimax <sup>(1)</sup> : ventas +9.8%, VMM +12.4%, 67 tiendas (30 remodeladas)
- Super Inter <sup>(1)</sup> : ventas +9.3%, VMM +9.4%, 60 tiendas (35 Super Inter Vecino)



(1) 1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario de 0.2% en el 3T22 y de -0,1% en 9M22. (2) El segmento incluye las ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, los aliados, las ventas institucionales y a terceros, y el -46.5% en la venta de desarrollos inmobiliarios (inventario) (\$26.3k M en 1T22 vs \$56.5k M in 2T21). (3) Net Promoter Score



# Innovación en modelos & formatos a 9M22

Aumento de participación sobre las ventas de Colombia producto de la innovación en modelos y formatos (39%, +340 pb T/T)



Tiendas totales de la marca



210



104



60



42

Tiendas del nuevo modelo/formato



26 (+6 T/T)



26 (+4 T/T)



35 (+6 T/T)



42 (+1 T/T)

Expansión potencial 2022-27

45 Full / 70 Econo  
(inc. 6 de La 14)

38 full / 46 Midi

75

122

Expansión pendiente

+22 Full / +67 Econo  
(inc. 6 de La 14)

+16 full / +42 Midi

+40

+80

Participación en las ventas de la marca en 3T

33% (+249 pb T/T)

53% (+650 pb T/T)

71% (+1,330 pb T/T)

5.4% (+83 pb de participación en las ventas de Colombia T/T)

Aumento en ventas vs Tiendas regulares

+26.8 p.p. después de 24 meses

+11.8 p.p. después de 24 meses

N.A.

2.3x después de 24 meses

ROI<sup>(2)</sup>

54%

15%

N.A.

22%

Estrategia Omnicanal



# 3T22 Seguimiento al omnicanal<sup>(1)</sup>



Sólido crecimiento en ventas (+23.2%) y en órdenes (+115%)

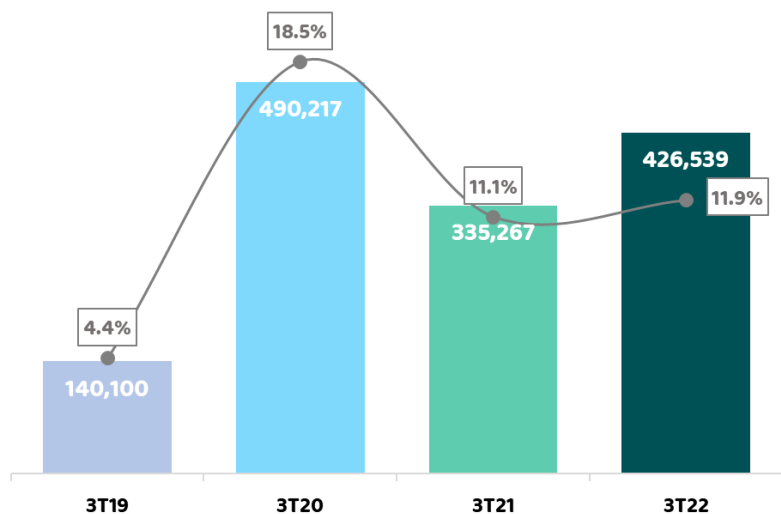
## Hechos destacados 3T22

**Ventas totales**  
\$426 mil M (+23.2%)

**Participación en las ventas<sup>(2)</sup>**  
11.9% (vs 12.4% en 2Q22)

**Pedidos**  
3.5 M (+115%)

Ventas Omnicanal y participación sobre las ventas



## Hechos destacados Omnicanal

- Participación doble dígito en las ventas, a pesar de un día adicional sin IVA en la base
- Sólido crecimiento de las ventas de alimentos del 36,4% y una participación del 10,8%.
- Las ventas de no alimentos representaron 14,4% de las ventas
- La aplicación Misurtii aumentó las ventas 189% a \$35.000 millones
- Turbo alcanzó una participación del 44% en las ventas a través de Rappi (registró un crecimiento del 173% en las entregas)
- Crecimiento del 25,6% en las ventas a través de Click & Collect, WhatsApp, aplicaciones y sitios web

### Alimentos:

- Ventas +36.4%
- 10.8% /ventas

### No alimentos:

- Ventas +5.9%
- 14.4% /ventas

**9M22**

**Ventas totales**  
MCOP \$1.25 B (+19.1%)

**Participación en las  
ventas<sup>(2)</sup>**  
12.0%

**Pedidos**  
9.2 M (+58.6%)



# 9M22 Monetización de activos y de tráfico

Mayor dinamismo comercial fortaleció el retail financiero y la coalición de fidelización



## Retail financiero



- 485,000 tarjetas emitidas (+68%)
- 2.5 M tarjetas en total
- Cartera total de \$4.6 B (+46%)
- Menores niveles de cartera vencida NPL 30 (dígito medio)
- Programas de crédito express

### TUYA Pay



984,000 usuarios (+53%)

### Alianzas de servicios bancarios



Alkosto, Viva Air, Transmilenio and Claropay

## Puntos Colombia



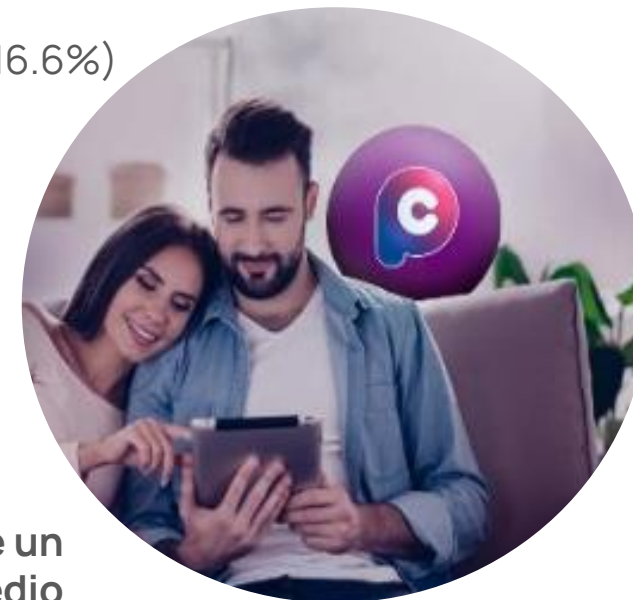
PUNTOS<sup>®</sup>  
COLOMBIA

✓ 158 marcas aliadas

✓ 6.1 M clientes activos <sup>(1)</sup> (+16.6%)

✓ +26 M puntos redimidos (30% en aliados)

✓ Margen EBITDA de un dígito medio





# Monetización de activos y de tráfico

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



## Negocio inmobiliario



*El negocio complementario de mayor relevancia y contribución a los márgenes*

**758 mil m2 de área bruta arrendable**  
**(34 activos)**

**Tasa de ocupación 96.3% 9M22**  
(vs. 96.5% en 2021)

**Ingresos por rentas & cargos administrativos**  
+25% en 3T y +32% en 9M

Servicios digitales disponibles para locatarios y clientes



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



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

En millones de pesos	9M22	9M21	% Var	FY2021
Ingresos operacionales	249,013	204,599	21.7%	288,858
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>148,392</b>	<b>121,286</b>	<b>22.3%</b>	<b>182,980</b>
Margen EBITDA recurrente	59.6%	59.3%	31 bps	63.3%

Ingresos de VM representaron el 40% de otros ingresos y el 13% del EBITDA recurrente a nivel consolidado en 9M22

(1) Viva Malls tiene un menor margen EBITDA recurrente cuando se compara con el cálculo de otros participantes inmobiliarios puros, ya que los ingresos netos no incluyen el ajuste de costos y gastos según la NIIF 15 y el pago de impuesto al patrimonio registrado en Enero (73,4% al ajustarlo)

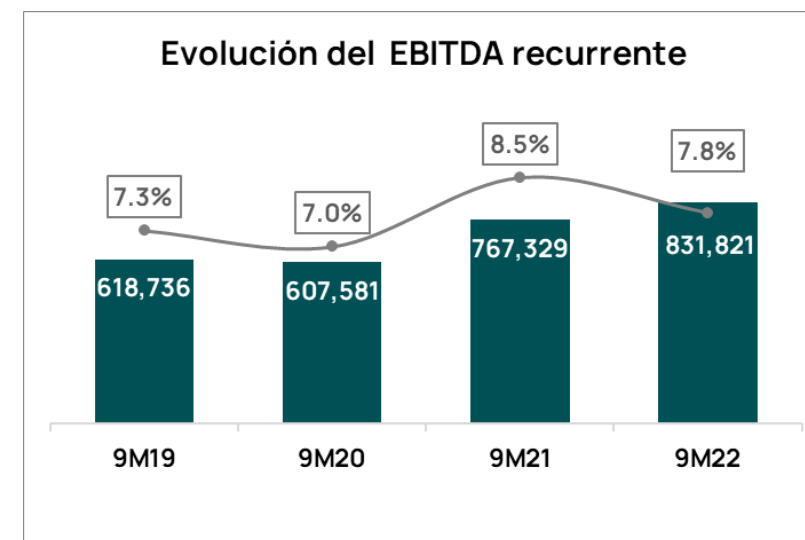
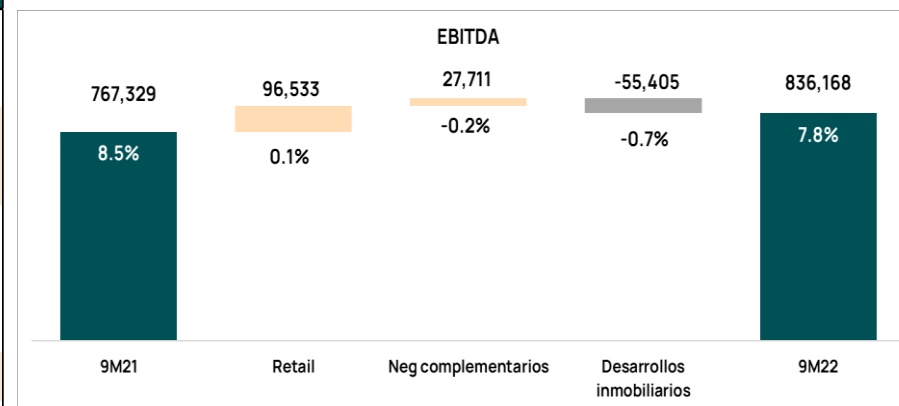


# Resultados operacionales: Colombia 3T22



Sólido crecimiento doble dígito de los ingresos operacionales y mayor EBITDA recurrente a pesar de los efectos inflacionarios en la inversión de precios y a nivel de costos/gastos

en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
Ventas Netas	3,534,482	3,045,630	16.1%	10,238,174	8,456,876	21.1%
Otros Ingresos Operacionales	172,118	162,998	5.6%	545,805	528,778	3.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,706,600</b>	<b>3,208,628</b>	<b>15.5%</b>	<b>10,783,979</b>	<b>8,985,654</b>	<b>20.0%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>815,655</b>	<b>733,706</b>	<b>11.2%</b>	<b>2,409,842</b>	<b>2,119,489</b>	<b>13.7%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>22.9%</i>	<i>(86) bps</i>	<i>22.3%</i>	<i>23.6%</i>	<i>(124) bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(658,440)</b>	<b>(571,254)</b>	<b>15.3%</b>	<b>(1,949,003)</b>	<b>(1,699,369)</b>	<b>14.7%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.8%</i>	<i>17.8%</i>	<i>(4) bps</i>	<i>18.1%</i>	<i>18.9%</i>	<i>(84) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>157,215</b>	<b>162,452</b>	<b>(3.2%)</b>	<b>460,839</b>	<b>420,120</b>	<b>9.7%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.2%</i>	<i>5.1%</i>	<i>(82) bps</i>	<i>4.3%</i>	<i>4.7%</i>	<i>(40) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>284,702</b>	<b>278,738</b>	<b>2.1%</b>	<b>836,168</b>	<b>767,329</b>	<b>9.0%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(101) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.5%</i>	<i>(79) bps</i>



## Ingresos Operacionales

Crecimiento doble dígito de los ingresos operacionales por:

- ✓ Sólido desempeño de eventos comerciales
- ✓ Mayor contribución de los formatos innovadores (39%, +340 pb vs 2T22)
- ✓ Crecimiento omnicanal (+23.2%)
- ✓ Incremento de tráfico a las tiendas (+13%)
- ✓ Crecimiento inmobiliario <sup>(1)</sup> (+25%)

## Utilidad bruta / EBITDA recurrente

- Dilución de gastos/costos por aumento de los ingresos operacionales
- Los márgenes reflejaron la mezcla de ventas, la inversión en precios (para la competitividad), la ausencia de royalties TUYA (mayores provisiones) y el efecto del IPC en la estructura de costos/gastos
- Tasa de crecimiento anual del EBITDA recurrente del 10,6% a partir de 9M22

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

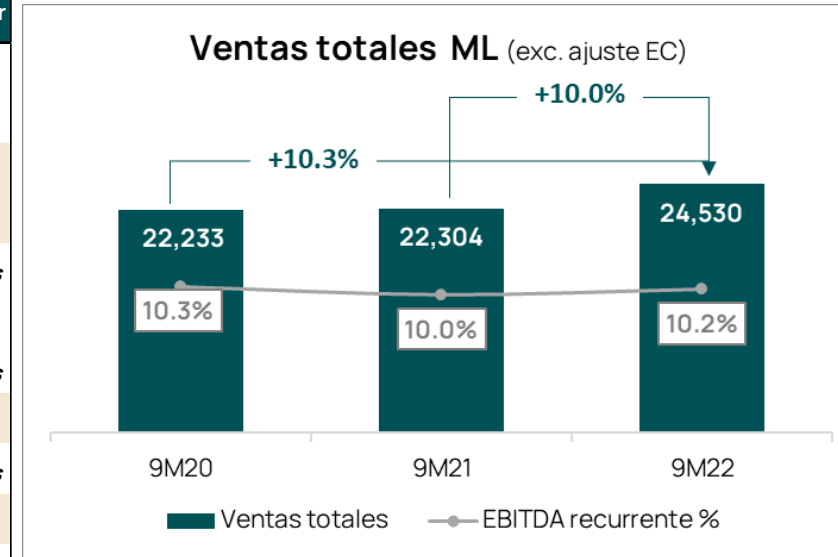


# Resultados operacionales: Uruguay 3T22



Fuerte aumento de los Ingresos operacionales (+11.7%<sup>(1)</sup>) y eficiencias operacionales generaron incremento en el EBITDA recurrente

en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
Ventas Netas	872,514	647,716	34.7%	2,405,612	1,898,958	26.7%
Otros Ingresos Operacionales	8,856	6,258	41.5%	22,584	18,382	22.9%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>881,370</b>	<b>653,974</b>	<b>34.8%</b>	<b>2,428,196</b>	<b>1,917,340</b>	<b>26.6%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>307,444</b>	<b>225,809</b>	<b>36.2%</b>	<b>839,064</b>	<b>658,955</b>	<b>27.3%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>34.9%</i>	<i>34.5%</i>	<i>35 bps</i>	<i>34.6%</i>	<i>34.4%</i>	<i>19 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(238,414)</b>	<b>(173,944)</b>	<b>37.1%</b>	<b>(641,794)</b>	<b>(507,910)</b>	<b>26.4%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>27.1%</i>	<i>26.6%</i>	<i>45 bps</i>	<i>26.4%</i>	<i>26.5%</i>	<i>(6) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>69,030</b>	<b>51,865</b>	<b>33.1%</b>	<b>197,270</b>	<b>151,045</b>	<b>30.6%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>7.8%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(10) bps</i>	<i>8.1%</i>	<i>7.9%</i>	<i>25 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>87,800</b>	<b>66,378</b>	<b>32.3%</b>	<b>247,987</b>	<b>191,830</b>	<b>29.3%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.0%</i>	<i>10.1%</i>	<i>(19) bps</i>	<i>10.2%</i>	<i>10.0%</i>	<i>21 bps</i>



## Ingresos Operacionales

- Ventas y VMM aumentaron 11.1%<sup>(1,2)</sup>, por encima de la inflación (9.95%)
- Impulso al dinamismo comercial
- Sólidas ventas en las 23 tiendas Fresh Market (+17.1%<sup>(1)</sup>, +7.7 p.p. por encima de las tiendas regulares, 51.5%/ventas)
- Participación Omnicanal del 2.6% al 3T22

## Utilidad bruta

- Incremento en márgenes (+35 pb en 3T, +19 pb en 9M), en línea con la tendencia de trimestres anteriores
- Mayor participación de la categoría de frescos y sólida evolución de la de Hogar

## EBITDA recurrente

- Aumento del EBITDA recurrente para un margen del 10% en 3T y +21 bps en 9M a 10.2%
- Crecimiento en ingresos operacionales contribuyeron a la dilución de gastos (principalmente salarios y servicios públicos) y a ganancias operacionales

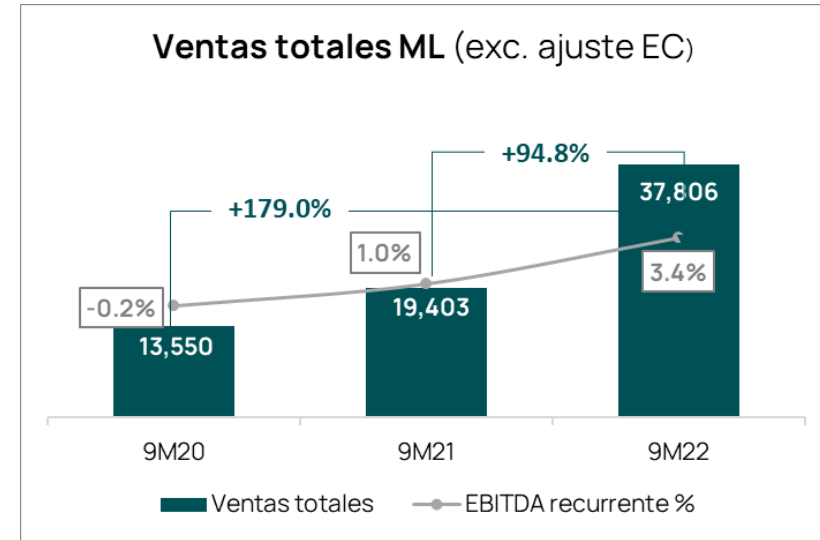


# Resultados operacionales: Argentina 3T22



Ingresos Operacionales aumentaron 2.3x<sup>(1)</sup> y el EBITDA recurrente 3.2x en 3T y 5.4x en 9M

en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
Ventas Netas	494,474	288,943	71.1%	1,163,070	753,511	54.4%
Otros Ingresos Operacionales	21,876	12,512	74.8%	48,467	24,046	101.6%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>516,350</b>	<b>301,455</b>	<b>71.3%</b>	<b>1,211,537</b>	<b>777,557</b>	<b>55.8%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>180,543</b>	<b>102,111</b>	<b>76.8%</b>	<b>416,014</b>	<b>259,287</b>	<b>60.4%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>35.0%</i>	<i>33.9%</i>	<i>109 bps</i>	<i>34.3%</i>	<i>33.3%</i>	<i>99 bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(161,317)</b>	<b>(100,375)</b>	<b>60.7%</b>	<b>(390,919)</b>	<b>(268,725)</b>	<b>45.5%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>31.2%</i>	<i>33.3%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>32.3%</i>	<i>34.6%</i>	<i>(229) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>19,226</b>	<b>1,736</b>	<b>1007.5%</b>	<b>25,095</b>	<b>(9,438)</b>	<b>365.9%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>3.7%</i>	<i>0.6%</i>	<i>315 bps</i>	<i>2.1%</i>	<i>(1.2%)</i>	<i>329 bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>26,457</b>	<b>8,346</b>	<b>217.0%</b>	<b>40,792</b>	<b>7,491</b>	<b>444.5%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.1%</i>	<i>2.8%</i>	<i>236 bps</i>	<i>3.4%</i>	<i>1.0%</i>	<i>240 bps</i>



## Ingresos Operacionales

- Ventas +132.1%<sup>(1)</sup>, VMM +125.1%<sup>(1,2)</sup>, por encima de la inflación de 83.1%, impulsadas por mayor tráfico (+12.1%) y el lanzamiento del formato C&C (5 tiendas *Mini Mayorista*)
- Omnicanal del 5.2% (+243 bps) /ventas
- Mayor ingreso inmobiliario por mejora comercial y ocupación ( 90.3%)

## Utilidad bruta

- Ganancias de margen de +109 pb en 3T por:
  - ✓ Menor inversión de precios
  - ✓ Menores costos logísticos (90 pb)
  - ✓ Mayores ingresos del negocio inmobiliario (97.1%)

## EBITDA recurrente

- Fuerte aumento del margen (+236 pb en 3T, +240 pb en 9M) por:
  - ✓ Dilución de gastos<sup>(1)</sup> por incremento en ventas
  - ✓ Control de costos/gastos a pesar de una alta inflación y el efecto de aumento de salarios
- Operación con posición de caja estable



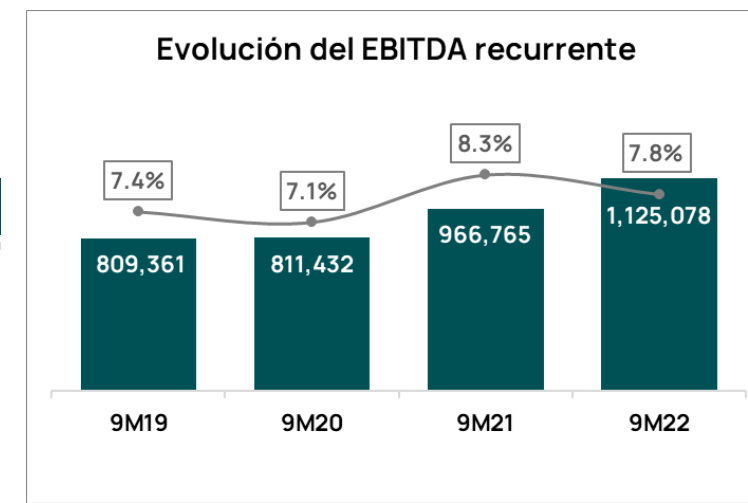
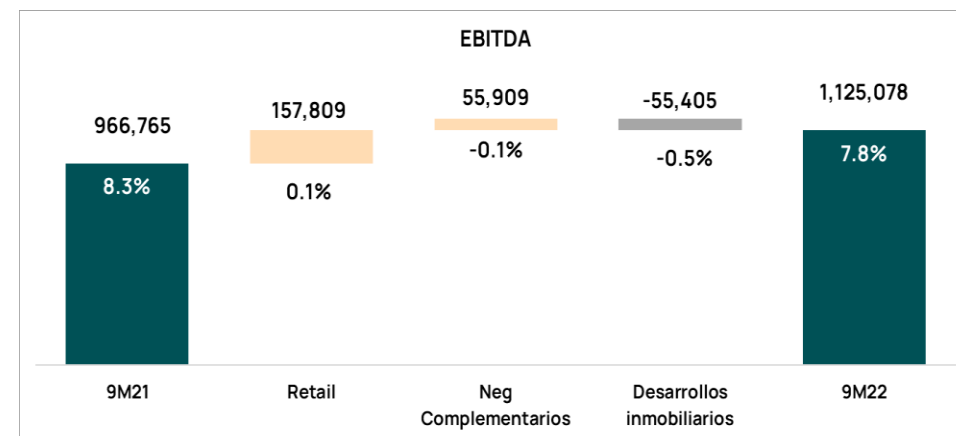


# Resultados financieros consolidados 3T22



Crecimiento doble dígito de los ingresos y del margen EBITDA recurrente (12,9%) por encima de los de pandemia y antes de ésta, a pesar de las presiones inflacionarias en la región

en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
Ventas Netas	4,901,047	3,982,284	23.1%	13,806,433	11,108,912	24.3%
Otros Ingresos Operacionales	202,798	181,573	11.7%	616,594	570,804	8.0%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,103,845</b>	<b>4,163,857</b>	<b>22.6%</b>	<b>14,423,027</b>	<b>11,679,716</b>	<b>23.5%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,303,681</b>	<b>1,061,678</b>	<b>22.8%</b>	<b>3,665,051</b>	<b>3,037,846</b>	<b>20.6%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>25.5%</i>	<i>5 bps</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.0%</i>	<i>(60) bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,058,171)</b>	<b>(845,573)</b>	<b>25.1%</b>	<b>(2,981,716)</b>	<b>(2,476,004)</b>	<b>20.4%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.7%</i>	<i>20.3%</i>	<i>43 bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>21.2%</i>	<i>(53) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>245,510</b>	<b>216,105</b>	<b>13.6%</b>	<b>683,335</b>	<b>561,842</b>	<b>21.6%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>5.2%</i>	<i>(38) bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(7) bps</i>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>49,937</b>	<b>126,315</b>	<b>(60.5%)</b>	<b>176,740</b>	<b>262,016</b>	<b>(32.5%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.0%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>1.2%</i>	<i>2.2%</i>	<i>(102) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>398,998</b>	<b>353,514</b>	<b>12.9%</b>	<b>1,125,078</b>	<b>966,765</b>	<b>16.4%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.5%</i>	<i>(67) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(48) bps</i>



## Ingresos Operacionales

- Fuerte tendencia del retail<sup>(1)</sup> en todas las Operaciones impulsadas por la innovación, el crecimiento omnicanal (+24.4%) y el dinamismo comercial
- Mayores ingresos de Negocios complementarios, principalmente inmobiliario (+35%)

## Utilidad bruta / EBITDA recurrente

- Márgenes reflejan un dilución de costos por las ventas, mejora en el desempeño retail<sup>(1)</sup> y mayor contribución del negocio inmobiliario<sup>(2)</sup>
- EBITDA recurrente a 9M22 +24.5% para un margen del 7.5% (+1 pb, al ajustarlo por ingresos de desarrollo y venta de inmuebles), CAGR 3 años de 11.6% a 9M22

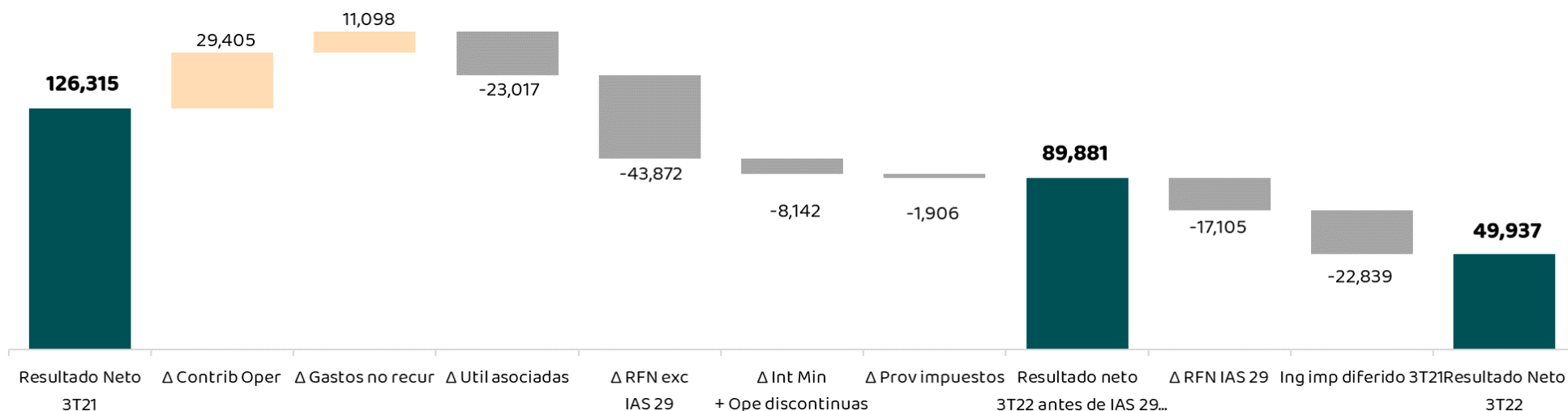
Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio 1.4% en las ventas y 3.3% en el EBITDA recurrente en 3T22 y 1.1% y 2.9% en 9M22 respectivamente. (1) El retail se refiere a las variaciones del retail, los servicios bancarios en tienda, las comisiones, el negocio de transferencia de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren a las variaciones de los negocios inmobiliario, financiero (regalías TUYA), móvil y de viajes, y los servicios logísticos. (2) Ingresos percibidos por el Grupo Éxito por 17 actividades relacionadas con el desarrollo, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios y venta de inmuebles (inventario) (nota 30 de los estados financieros consolidados).



# Resultado neto atribuible a Grupo Éxito en 3T22



Sólido desempeño operacional parcialmente compensado por el aumento de provisiones de TUYA y de gastos financieros, ajustes por inflación y menor impuesto diferido en la base



## Hechos destacados

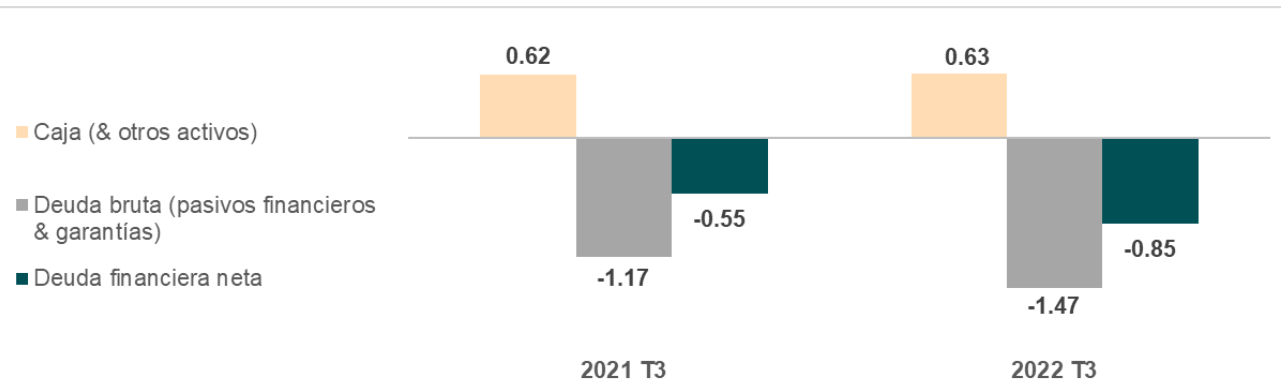
- Variaciones **positivas** por (i) **desempeño retail**, (ii) **Negocios complementarios, principalmente el inmobiliario**, y (iii) **menores gastos no recurrentes**
- Variaciones **negativas** por: (i) mayores provisiones de TUYA (+46% deuda emitida), (ii) gastos financieros (IBR 30d +778 pb vs 3T21), (iii) ajustes inflacionarios en Argentina (IAS 29), y (iv) una menor tasa de impuestos (efecto del impuesto diferido de \$23mil M) y una tasa de impuesto de renta cercana a la legal en Colombia
- **UPA de \$113.1** por acción ordinaria en 3T22 (vs. \$282.2 del 3T21), considerando el número promedio de acciones en circulación durante el período (IFRS 33), correspondiente a 441,389,202 acciones, después de la recompra<sup>(1)</sup>

Nota: Cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto de TC (1.4% en ventas y 3.3% en EBITDA recurrente en 3T22 y 1.1% y 2.9% en 9M22, 18 respectivamente). (1) Recompra de acciones ejecutada a Junio 30 de 2022, total acciones en circulación son 432,621,453.

# 3T22 Deuda neta y caja a nivel Holding<sup>(1)</sup>



DFN mejoró \$262,000 M (antes del pago 12M de dividendos y de la recompra de acciones de cercana a \$554,000 M)



Cifras en billones de pesos

En miles de millones de pesos col	12M a 3T22	12M a 3T21	Variación
<b>EBITDA</b>	<b>1,063</b>	<b>969</b>	<b>9.7%</b>
<b>Resultado operacional antes de cambio en el capital de trabajo</b>	<b>885</b>	<b>805</b>	<b>10.0%</b>
Amortización de pasivo por arrendamiento	(258)	(218)	18.2%
Movimientos por impuestos	(107)	(65)	65.7%
Movimientos por capital de trabajo	(56)	(31)	80.1%
Inversión en capital	(366)	(358)	2.0%
<b>Flujo de caja libre antes de inversiones</b>	<b>99</b>	<b>133</b>	<b>-25.7%</b>
Dividendos recibidos	157	168	-6.8%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>255</b>	<b>301</b>	<b>-15.2%</b>
<b>Generación de flujo de cjaa para los accionistas <sup>(2)</sup></b>	<b>262</b>	<b>273</b>	<b>-4.3%</b>

## Hechos destacados

- **Desempeño operacional favoreció la consistencia de los niveles de caja (+\$9.000 M)**
- Presiones en los gastos financieros por el mayores tasas repo (+400 pb vs 2T21)
- La deuda bruta aumentó 25.7% (\$301,000 M), sin embargo, la **deuda estructural se mantuvo sin cambios**
- **Generación de flujo de caja a accionistas en 12M en línea con el mismo periodo del año anterior**

# Conclusiones 3T22



Aumento doble dígito de los ingresos (22,6%) y eficiencia en costos, a pesar de alta inflación, llevaron a un crecimiento del EBITDA recurrente (12,9%) por encima de los niveles pre pandemia

## Consolidado

- **Sólido aumento en Ventas netas** (+23,1%) impulsadas por el **dinamismo comercial**, el **crecimiento omnicanal** (24,4%) y la contribución de **formatos innovadores**
- El **EBITDA recurrente** creció 12,9% en 3T22, impulsado por la dilución de los costos y la contribución del negocio inmobiliario <sup>(1)</sup>; en 9M22 +24.5% para un margen del 7,5% (+1 pb, ajustado por los ingresos por desarrollo y venta de inmuebles), el crecimiento anual compuesto de 11.6% a septiembre de 2022
- El **Resultado neto** reflejó el sólido desempeño operacional parcialmente compensado por el aumento de las tasas (repo e impuestos), el ajuste inflacionario en Argentina y mayores provisiones de TUYA (por aumento de la dinámica comercial)
- Claros logros en los 6 **pilares estratégicos ASG**
- Clear achievements in all 6 **ESG strategic pillars**

## Colombia

- Ventas totales y VMM <sup>(2)</sup> crecieron doble dígito medio impulsadas por la **innovación** (participación 39%, +340 pb vs 2T22) y el **aumento del tráfico** en las tiendas (+13%)
- Sólido **crecimiento omnicanal (23,2%, 11,9% /ventas)** impulsado por las ventas de alimentos **(+36,4%, 10,8%/ventas)**
- El **EBITDA recurrente** (+2,1%) refleja el crecimiento de los ingresos operacionales impulsados por el el retail y el negocio inmobiliario <sup>(1)</sup> y las presiones del IPC a nivel operacional; CAGR a 3 años del 10,6% en 9M22
- Plan de conversiones en curso a Éxito WOW de las 6 tiendas adquiridas a La 14 (5 tiendas en 2022, 1 tienda en 2023)

## Uruguay

- **Crecimiento doble dígito** bajo de los **ingresos** y eficiencias en costos/gastos mejoraron el **EBITDA recurrente** (+32.3% in 3T22, +29.3% en 9M22)

## Argentina

- Las **ventas netas** crecieron **2,3 veces** en moneda local y **por encima de la inflación** impulsadas por retail y **neg inmobiliario** <sup>(1)</sup> y **las eficiencias operacionales** llevaron a un notable crecimiento del **margen EBITDA recurrente** (+236 pb en 3T22, +240 pb en 9M22; la operación mantuvo una **posición de caja estable**.

# Anexos

# 3T/9M22 Resultados Financieros Consolidados



en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,103,845</b>	<b>4,163,857</b>	<b>22.6%</b>	<b>14,423,027</b>	<b>11,679,716</b>	<b>23.5%</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,303,681</b>	<b>1,061,678</b>	<b>22.8%</b>	<b>3,665,051</b>	<b>3,037,846</b>	<b>20.6%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.5%</i>	<i>25.5%</i>	<i>5 bps</i>	<i>25.4%</i>	<i>26.0%</i>	<i>(60) bps</i>
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,058,171)</b>	<b>(845,573)</b>	<b>25.1%</b>	<b>(2,981,716)</b>	<b>(2,476,004)</b>	<b>20.4%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.7%</i>	<i>20.3%</i>	<i>43 bps</i>	<i>20.7%</i>	<i>21.2%</i>	<i>(53) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>245,510</b>	<b>216,105</b>	<b>13.6%</b>	<b>683,335</b>	<b>561,842</b>	<b>21.6%</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.8%</i>	<i>5.2%</i>	<i>(38) bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(7) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(6,080)	(17,178)	(64.6%)	1,438	(40,590)	103.5%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>239,430</b>	<b>198,927</b>	<b>20.4%</b>	<b>684,773</b>	<b>521,252</b>	<b>31.4%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.8%</i>	<i>(9) bps</i>	<i>4.7%</i>	<i>4.5%</i>	<i>28 bps</i>
Resultado Financiero Neto	(103,683)	(42,706)	142.8%	(246,219)	(134,865)	82.6%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjunto	(11,245)	11,772	(195.5%)	(28,008)	15,572	(279.9%)
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>124,502</b>	<b>167,993</b>	<b>(25.9%)</b>	<b>410,546</b>	<b>401,959</b>	<b>2.1%</b>
Impuesto Renta	(30,932)	(6,187)	N/A	(130,706)	(63,018)	107.4%
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>93,570</b>	<b>161,806</b>	<b>(42.2%)</b>	<b>279,840</b>	<b>338,941</b>	<b>(17.4%)</b>
Participación de no Controlantes	(43,633)	(35,463)	23.0%	(103,100)	(76,645)	34.5%
Resultado Neto Operaciones Discontinuas	-	(28)	100.0%	-	(280)	100.0%
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>49,937</b>	<b>126,315</b>	<b>(60.5%)</b>	<b>176,740</b>	<b>262,016</b>	<b>(32.5%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.0%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(206) bps</i>	<i>1.2%</i>	<i>2.2%</i>	<i>(102) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>398,998</b>	<b>353,514</b>	<b>12.9%</b>	<b>1,125,078</b>	<b>966,765</b>	<b>16.4%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.5%</i>	<i>(67) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>8.3%</i>	<i>(48) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>392,918</b>	<b>336,336</b>	<b>16.8%</b>	<b>1,126,516</b>	<b>926,175</b>	<b>21.6%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>7.7%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(38) bps</i>	<i>7.8%</i>	<i>7.9%</i>	<i>(12) bps</i>
Acciones	441.389	447.604	(1.4%)	441.389	447.604	(1.4%)
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>113.1</b>	<b>282.2</b>	<b>(59.9%)</b>	<b>400.4</b>	<b>585.4</b>	<b>(31.6%)</b>

Nota: Datos consolidados incluyen Colombia, Uruguay y Argentina y eliminaciones y el efecto de TC (1.4% en ventas y 3.3% en EBITDA recurrente en 3T22 y 1.1% y 2.9% en 9M22, respectivamente. (1) UPA considerando el número promedio de acciones en circulación durante el período (IFRS 33), correspondiente a 441,389,202 acciones, después de la recompra en junio 30 de 2022 (el número total de acciones en circulación es 432.621.453)

# Estado de Resultados e Inversiones por país 3T22



Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q22	3Q22	3Q22
Ventas netas	3,534,482	872,514	494,474	4,901,047
Otros Ingresos Operacionales	172,118	8,856	21,876	202,798
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,706,600</b>	<b>881,370</b>	<b>516,350</b>	<b>5,103,845</b>
Costo de Ventas	(2,868,018)	(572,251)	(336,261)	(3,776,016)
Costo Depreciación y Amortización	(22,927)	(1,675)	454	(24,148)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>815,655</b>	<b>307,444</b>	<b>180,543</b>	<b>1,303,681</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>34.9%</i>	<i>35.0%</i>	<i>25.5%</i>
Gastos O&AV	(553,880)	(221,319)	(153,632)	(928,831)
Gasto Depreciación y Amortización	(104,560)	(17,095)	(7,685)	(129,340)
<b>Total Gastos</b>	<b>(658,440)</b>	<b>(238,414)</b>	<b>(161,317)</b>	<b>(1,058,171)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>17.8%</i>	<i>27.1%</i>	<i>31.2%</i>	<i>20.7%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>157,215</b>	<b>69,030</b>	<b>19,226</b>	<b>245,510</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>4.2%</i>	<i>7.8%</i>	<i>3.7%</i>	<i>4.8%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(8,697)	(236)	2,853	(6,080)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>148,518</b>	<b>68,794</b>	<b>22,079</b>	<b>239,430</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>4.0%</i>	<i>7.8%</i>	<i>4.3%</i>	<i>4.7%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(75,035)</b>	<b>(2,337)</b>	<b>(26,272)</b>	<b>(103,683)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>284,702</b>	<b>87,800</b>	<b>26,457</b>	<b>398,998</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.7%</i>	<i>10.0%</i>	<i>5.1%</i>	<i>7.8%</i>
<b>CAPEX</b>				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>163,599</b>	<b>25,320</b>	<b>6,799</b>	<b>195,718</b>
<i>en moneda local</i>	163,599	247	225	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de TC (1.4% en las ventas y 3.3% en EBITDA recurrente en el 3T22 y 1.1% y 2.9% en 9M22 respectivamente. El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.

# Balance General Consolidado



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Sep 2022	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>16,901,179</b>	<b>17,245,252</b>	<b>2.0%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,834,432</b>	<b>5,363,144</b>	<b>(8.1%)</b>
Caja y equivalentes de caja	2,542,651	1,175,637	(53.8%)
Inventarios	2,104,303	2,998,166	42.5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	625,998	626,792	0.1%
Activos por impuestos	358,613	368,154	2.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	24,601	5,392	(78.1%)
Otros	178,266	189,003	6.0%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>11,066,747</b>	<b>11,882,108</b>	<b>7.4%</b>
Plusvalía	3,024,983	3,336,620	10.3%
Otros activos intangibles	363,987	410,699	12.8%
Propiedades, planta y equipo	4,024,697	4,307,227	7.0%
Propiedades de Inversión	1,656,245	1,796,224	8.5%
Derechos de uso	1,370,512	1,433,866	4.6%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	289,391	305,884	5.7%
Activo por impuesto diferido	205,161	175,064	(14.7%)
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	131,771	116,524	(11.6%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Sep 2022	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>8,872,702</b>	<b>8,931,912</b>	<b>0.7%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>6,518,400</b>	<b>6,605,094</b>	<b>1.3%</b>
Cuentas por pagar	5,136,626	4,405,045	(14.2%)
Pasivos por arrendamiento	234,178	251,666	7.5%
Obligaciones financieras	674,927	1,590,432	N/A
Otros pasivos financieros	81,544	63,347	(22.3%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	-	-	N/A
Otros	391,125	294,604	(24.7%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,354,302</b>	<b>2,326,818</b>	<b>(1.2%)</b>
Cuentas por pagar	49,929	67,252	34.7%
Pasivos por arrendamiento	1,360,465	1,392,067	2.3%
Obligaciones financieras	742,084	604,432	(18.5%)
Otras provisiones	11,086	15,588	40.6%
Pasivo por impuesto diferido	166,751	224,044	34.4%
Pasivos por impuestos	3,924	3,114	(20.6%)
Otros	20,063	20,321	1.3%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>8,028,477</b>	<b>8,313,340</b>	<b>3.5%</b>



# Flujo de caja consolidado



en millones de pesos colombianos	Sep 2022	Sep 2021	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>279,840</b>	<b>338,661</b>	<b>(17.4%)</b>
Total ajustes para conciliar la ganancia (pérdida)	1,029,367	894,398	15.1%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(763,937)	(720,013)	6.1%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(340,932)	(389,329)	(12.4%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(307,682)	(355,572)	(13.5%)
<b>Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(1,412,551)</b>	<b>(1,464,914)</b>	<b>(3.6%)</b>
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	45,537	19,098	N/A
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(1,367,014)</b>	<b>(1,445,816)</b>	<b>(5.5%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada</b>			
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>2,542,651</b>	<b>2,409,391</b>	<b>5.5%</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo</b>	<b>1,175,637</b>	<b>963,575</b>	<b>22.0%</b>

# Deuda por país y vencimiento



## Deuda neta por país

30 Sep de 2022 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	989,702	1,005,329	648,450	-	1,653,779
Deuda de largo plazo	604,432	604,432	-	0	604,432
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup></b>	<b>1,594,134</b>	<b>1,609,761</b>	<b>648,450</b>	<b>-</b>	<b>2,258,211</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	625,950	738,865	376,485	60,287	1,175,637
<b>Deuda Neta</b>	<b>(968,184)</b>	<b>(870,896)</b>	<b>(271,965)</b>	<b>60,287</b>	<b>(1,082,574)</b>

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2022 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-sep-22
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2023	90,000
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
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	169,166
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	172,729
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	133,350
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>1,665,000</b>			<b>1,500,245</b>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida al 100% en pesos colombianos con un tipo de interés inferior al IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 10.17%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda nominal.

# Estado de Resultados a nivel Holding <sup>(1)</sup> 3T/9M22



en millones de pesos colombianos	3Q22	3Q21	% Var	9M22	9M21	% Var
Ventas Netas	3,535,836	3,046,957	16.0%	10,247,650	8,462,717	21.1%
Otros Ingresos Operacionales	87,994	92,008	(4.4%)	304,407	340,005	(10.5%)
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,623,830</b>	<b>3,138,965</b>	<b>15.4%</b>	<b>10,552,057</b>	<b>8,802,722</b>	<b>19.9%</b>
Costo de Ventas	(2,861,824)	(2,452,314)	16.7%	(8,293,471)	(6,803,839)	21.9%
Costo Depreciación y Amortización	(21,425)	(17,984)	19.1%	(63,019)	(50,406)	25.0%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>740,581</b>	<b>668,667</b>	<b>10.8%</b>	<b>2,195,567</b>	<b>1,948,477</b>	<b>12.7%</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>20.4%</i>	<i>21.3%</i>	<i>(87) bps</i>	<i>20.8%</i>	<i>22.1%</i>	<i>(133) bps</i>
Gastos O&AV	(547,223)	(467,858)	17.0%	(1,581,091)	(1,350,680)	17.1%
Gasto Depreciación y Amortización	(99,651)	(91,650)	8.7%	(294,252)	(276,202)	6.5%
<b>Total Gastos</b>	<b>(646,874)</b>	<b>(559,508)</b>	<b>15.6%</b>	<b>(1,875,343)</b>	<b>(1,626,882)</b>	<b>15.3%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(17.9%)</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(3) bps</i>	<i>(17.8%)</i>	<i>(18.5%)</i>	<i>71 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>93,707</b>	<b>109,159</b>	<b>(14.2%)</b>	<b>320,224</b>	<b>321,595</b>	<b>(0.4%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.6%</i>	<i>3.5%</i>	<i>(89) bps</i>	<i>3.0%</i>	<i>3.7%</i>	<i>(62) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(4,293)	(18,313)	(76.6%)	(13,414)	(37,427)	(64.2%)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>89,414</b>	<b>90,846</b>	<b>(1.6%)</b>	<b>306,810</b>	<b>284,168</b>	<b>8.0%</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.5%</i>	<i>2.9%</i>	<i>(43) bps</i>	<i>2.9%</i>	<i>3.2%</i>	<i>(32) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(83,780)</b>	<b>(44,121)</b>	<b>89.9%</b>	<b>(193,999)</b>	<b>(139,056)</b>	<b>39.5%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>49,937</b>	<b>126,315</b>	<b>(60.5%)</b>	<b>176,740</b>	<b>262,016</b>	<b>(32.5%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>1.4%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(265) bps</i>	<i>1.7%</i>	<i>3.0%</i>	<i>(130) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>214,783</b>	<b>218,793</b>	<b>(1.8%)</b>	<b>677,495</b>	<b>648,203</b>	<b>4.5%</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.9%</i>	<i>7.0%</i>	<i>(104) bps</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(94) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas.

# Balance General a nivel Holding<sup>(1)</sup> 9M22



en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Sep 2022	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,422,470</b>	<b>14,381,962</b>	<b>(0.3%)</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,687,546</b>	<b>3,986,712</b>	<b>(15.0%)</b>
Caja y equivalentes de caja	2,064,600	625,950	(69.7%)
Inventarios	1,680,108	2,368,937	41.0%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas	434,945	463,464	6.6%
Activos por impuestos	331,424	366,059	10.5%
Otros	176,469	162,302	(8.0%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>9,734,924</b>	<b>10,395,250</b>	<b>6.8%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	191,559	193,932	1.2%
Propiedades, planta y equipo	1,984,771	2,003,753	1.0%
Propiedades de Inversión	78,586	80,565	2.5%
Derechos de uso	1,609,599	1,615,906	0.4%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios	4,085,625	4,834,326	18.3%
Otros	331,707	213,691	(35.6%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Sep 2022	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,541,065</b>	<b>7,255,947</b>	<b>(3.8%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,137,135</b>	<b>4,986,357</b>	<b>(2.9%)</b>
Cuentas por pagar	4,249,804	3,383,556	(20.4%)
Pasivos por arrendamiento	239,831	255,322	6.5%
Obligaciones financieras	136,184	944,336	N/A
Otros pasivos financieros	66,817	45,366	(32.1%)
Pasivos por impuestos	76,238	63,380	(16.9%)
Otros	368,261	294,397	(20.1%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,403,930</b>	<b>2,269,590</b>	<b>(5.6%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,580,954	1,562,261	(1.2%)
Obligaciones financieras	742,084	604,432	(18.5%)
Otras provisiones	10,991	15,427	40.4%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	69,901	87,470	25.1%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,881,405</b>	<b>7,126,015</b>	<b>3.6%</b>

# Número de tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	3Q22	
<b>Colombia</b>		
Exito	210	620,015
Carulla	104	88,669
Surtimax	67	28,855
Super Inter	60	57,008
Surtimayorista	42	41,031
<b>Total Colombia</b>	<b>483</b>	<b>835,578</b>



<b>Uruguay</b>		
Devoto	58	40,042
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>90</b>	<b>91,705</b>



<b>Argentina</b>		
Libertad	14	99,507
Mini Libertad	10	1,796
Mayorista	5	6,447
<b>Total Argentina</b>	<b>29</b>	<b>107,750</b>

<b>TOTAL</b>	<b>602</b>	<b>1,035,033</b>
--------------	------------	------------------

- **Crecimiento de los ingresos operacionales** producto de la **innovación, la estrategia omnicanal y los negocios complementarios.**
- **Mantener los niveles de EBITDA recurrente a nivel consolidado** considerando las presiones inflacionarias sobre el gasto.
- **Omnicanal** representará una **participación de un dígito alto de las ventas consolidadas.**
- Expansión <sup>(1)</sup> en Colombia de **60 a 70 tiendas** principalmente en formatos innovadores, con un área de ventas adicional de aproximadamente 35.000 m<sup>2</sup> (incluyendo el acuerdo de adquisición de mobiliario y derechos sobre 5 espacios comerciales en 2021 y 1 en 2022).
- **Generación sostenible de flujo de caja** para los accionistas.
- **Esfuerzos en criterios de Sostenibilidad (ASG)** centrados en la **nutrición infantil** y en la mejora de la **sostenibilidad de la cadena de suministro.**

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

# Pilares estratégicos Grupo Éxito

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



## Omni-cliente



## Nuestros empleados

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





# Estrategia de Sostenibilidad



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



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

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



## Protección ambiental

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



## Promover prácticas de Comercio sostenible

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



## Construir confianza con grupos de interés

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



## Promoción de la diversidad e inclusión

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



## Fomentar estilos de vida más saludables y equilibrados

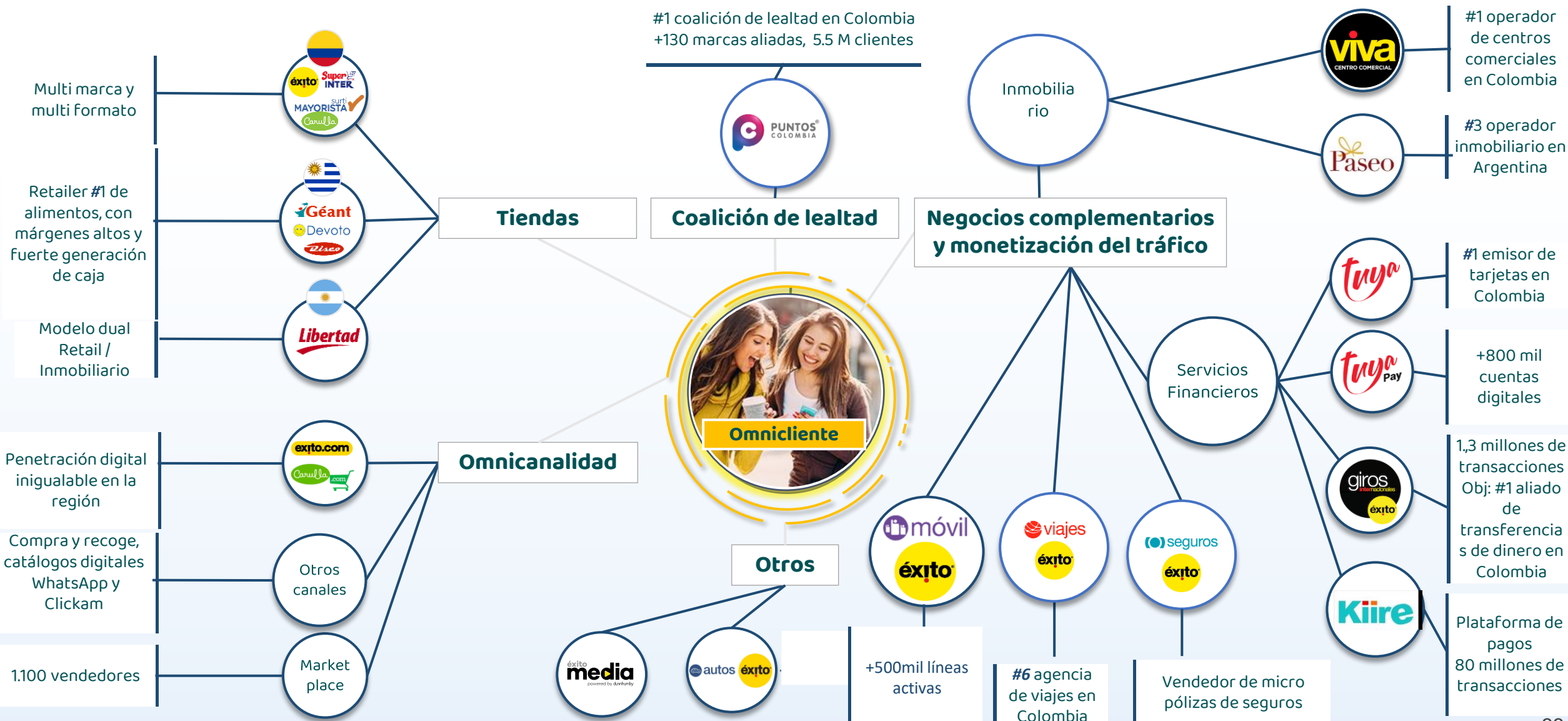
- Educar en hábitos y vida saludables
- Comercio de bienes y servicios que fomenten estilos de vida saludables
- **ODS #3** Buena salud y bienestar



# Ecosistema Grupo Éxito



Liderando el retail a través de la innovación e integración de los negocios en un ecosistema global con grandes sinergias



**María Fernanda Moreno R.**  
Head of Investor Relations

+(57) 312 796 2298

[mmorenor@grupo-exito.com](mailto:mmorenor@grupo-exito.com)

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

**Teresita Alzate**  
Investor Relations Executive

+(574) 6049696 Ext 306560

[teresita.alzate@grupo-exito.com](mailto:teresita.alzate@grupo-exito.com)

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

[www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co)

[exitoinvestor.relations@grupo-exito.com](mailto:exitoinvestor.relations@grupo-exito.com)

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



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

