Febrero 22 de 2022

Resultados Financieros Grupo Éxito 4T/2021

MEMBER OF Dow Jones Sustainability Indices In Collaboration with RobecoSAM

Listed BVC

COMMITTED

"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 4T21 y 2021**
- **Desempeño por país**
- **Resultados financieros consolidados**
- **Metas versus logros 2021**
- **Perspectivas 2022**
- **Sesión de preguntas y respuestas**

Hechos financieros y operacionales destacados consolidados[1]

Sólido crecimiento de la utilidad neta (2,1 veces) y del margen de EBITDA recurrente (+99 pb a 9,1%) impulsado por una estrategia consistente centrada en el cliente

Hechos destacados 2021	VMM[2] +7,8% (+16,0% en 4T21)	Margen EBITDA recurrente 9,1% (+99 pb)	Utilidad Neta 2,1 veces (+134 pb)	Ventas Omnicanal 9,9% (participación sobre el consolidado)

Financieros

- **Ventas** impulsadas por el omnicanal, innovación, monetización del tráfico y dinámica económica
- **EBITDA creció** 20,7% por un estricto control de gastos y la contribución de TUYA/negocio inmobiliario
- **Utilidad Neta +2,1 veces** por un sólido desempeño operacional y una estructura más liviana

Inversión & Expansión

- **Inversiones por $550.209 millones,** 66,7% en expansion (USD 138M[3] vs USD 110M a USD 130M 2021E)
- **Expansion:**
  - ✓ **57 tiendas** [4] (Col 51 y Uru 6)
  - ✓ **Acuerdo para operar 5 tiendas** (antes La 14) bajo hiper Wow en 1S22, 18.500 m²
  - ✓ Total **620 tiendas, 1.03 m²**

Operacionales

- **Participación omnicanal: 9,9% a nivel consolidado** (Col 11,9%, Uru 3,6% y Arg 2,6%)
- **Formatos innovadores:** 33,3% de las ventas de Colombia
- Aumento de la contribución del **negocio inmobiliario/TUYA**
- Mayor presencia de **Puntos Colombia**

(1) Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto de tasa de cambio (TC) (-0,7% en las ventas y -0,5% en el EBITDA recurrente en 2021). (2) Excluyendo el efecto TC y el efecto calendario. (3) TRM de 31/12/2021 de $3.981,16 pesos. (4) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

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

Seguimiento a la Estrategia de Sostenibilidad en 2021

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

Cero desnutrición

- **70.376 niños beneficiados** de los programas de nutrición y complementarios
- **217.341 paquetes nutricionales** entregados a los niños y sus familias
- Formulación del **Plan Nacional de Lactancia Materna** a **10 años**

Mi planeta

- Carulla FreshMarket, **el primer retail** con **certificación carbono neutro** en Latinoamérica(1)
- La **mayor empresa de reciclaje** de cartón en Colombia
- **20.975 ton** de material recolectado
- **788 toneladas de material** reciclable posconsumo (+13 millones empaques)

Comercio sostenible

- **90%** de frutas y vegetales **comprados localmente**
- **90% de los textiles comprados a 80 talleres** con +9.600 empleados (70% mujeres)
- **176 fincas** monitoreadas para garantizar cero niveles de deforestación

Somos íntegros

- Entre **los 10 retailers de alimentos más sostenibles** en el mundo (DJSI)
- Reconocida en Colombia como la **Compañía comprometida con la Integridad 100**, por el Instituto de Anticorrupción (ISO 37001)

Nuestra gente

- +**797.000 beneficios entregados** a nuestros empleados
- Plan en marcha para **mejorar sus condiciones de vida**
- **16.000 dosis de vacunas COVID-19** adquiridas para empleados en Colombia

Vida sana

- Un completo portafolio de **7.297 productos saludables** ofrecidos a nuestros clientes
- Lanzamiento de la feria **'Vida Sana'** (790 productos en línea y 100 en tiendas)

(1) By ICONTEC.

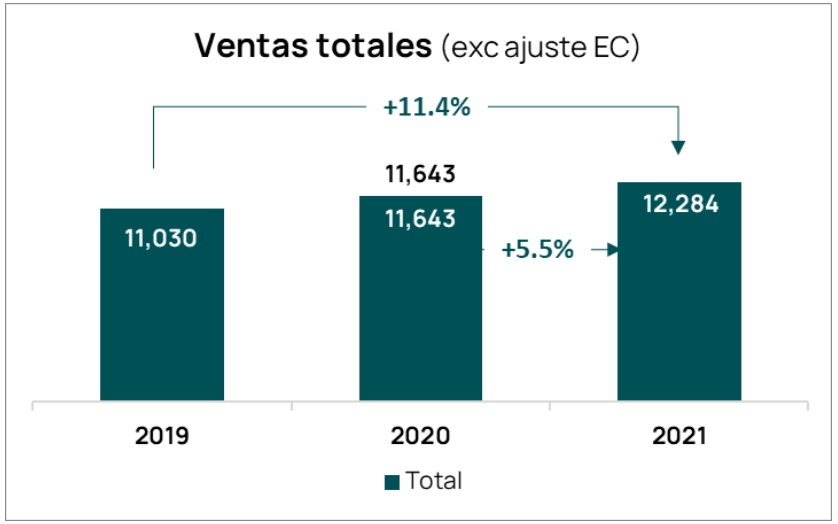
Ventas Netas [1] y Ventas Mismos Metros [1] (VMM) en Colombia

Fuerte crecimiento trimestral y resultados anuales por encima de la inflación favorecidos por la innovación, la omnicanalidad y la dinámica comercial

	4T21				12M21			
Variaciones	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros [2]	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y Otros [2]
VMM *ex EC* [1]	15.0%	15.0%	9.2%	21.8%	6.4%	7.4%	1.0%	11.4%
Total *ex EC* [1]	14.9%	15.2%	9.1%	20.3%	5.5%	7.2%	0.9%	6.1%
Total MCOP	3,827,521	2,743,426	524,185	559,910	12,284,397	8,581,274	1,782,355	1,920,768

El desempeño se explica por:

- La sólida contribución a las ventas anuales de los formatos innovadores (33,3%) y el omnicanal (11,9%)
- Ventas trimestrales y anuales beneficiadas de la recuperación económica y del aumento de la confianza del consumidor
- Ventas trimestrales beneficiadas por los 3 días sin IVA (frente a 1 día en la base) que alcanzaron máximos históricos en las ventas
- 51 tiendas [3] incluidas en la base 2021



(1) Incluye el efecto de las conversiones y el ajuste por efecto calendario del 0% en el 4T21 y del -0,4% en el 2021. (2) El segmento incluye las ventas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, a institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por cerca de $67.300 millones en 2020 y $56.800 millones en 2021. (3) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Desempeño por segmento

Una clara tendencia a la recuperación comparada con el año anterior y a los niveles prepandemia

Éxito:

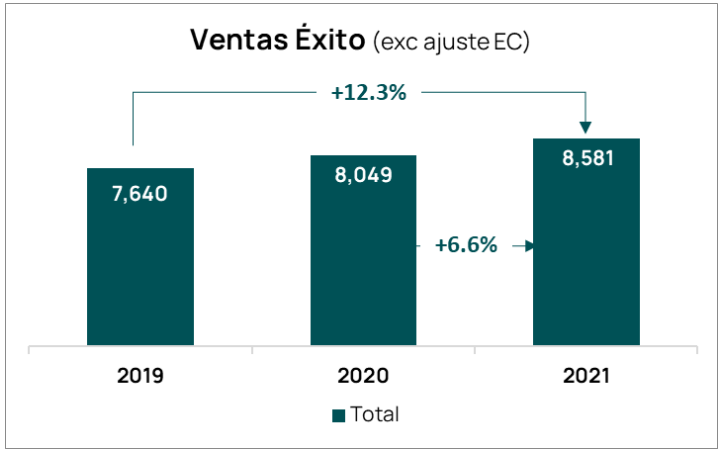
- **19 Éxito WOW** en 2021 (+8 tiendas)
- **No alimentos** impulsados por los 3 días sin IVA (**+17%** en 4T21)
- **Alimentos crecieron doble dígito** en 4T1
- **Ventas anuales +12,3%** vs. 2019 (1,7 veces vs. inflación 24 meses del 7,3%)

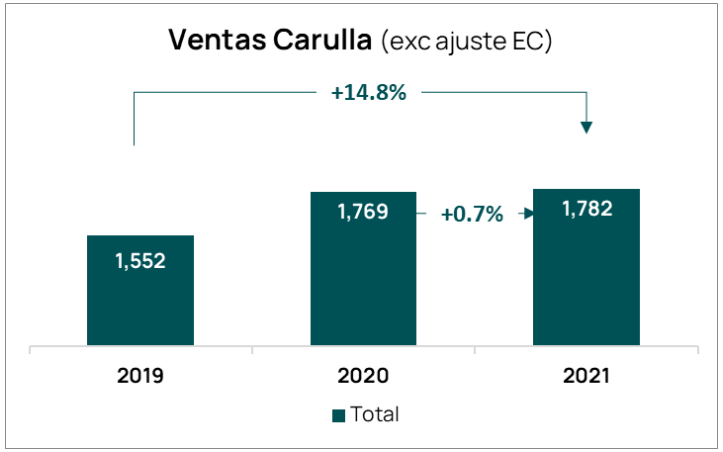
Carulla:

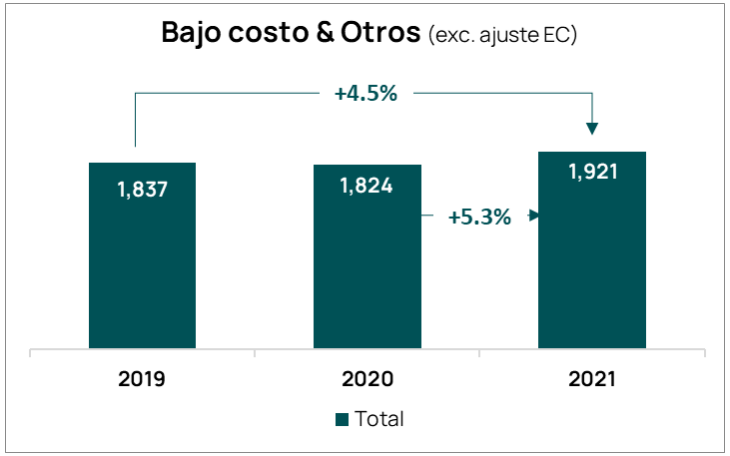
- **22 FreshMarket** en 2021 (+8 tiendas)
- **Participación omnicanal del 15,8%** sobre las ventas anuales
- Aumento de las ventas del 14,8%, por encima de niveles prepandemia y estables vs 2020 por una base más alta (2 veces vs. inflación acumulada 24 meses del 7,3%)

Bajo costo y otros[1]:

- **Ventas +20,3%, VMM +21,8%** en 4T21 (inc. ajuste EC)
- **Ventas Surtimayorista +25,2% y VMM +24,4%** en 2021
- **25 Vecino en 2021** (+18 tiendas)
- Tendencia **de recuperación gradual** por la **reapertura de los negocios HORECA, remodelación de tiendas y omnicanal**







(1) El segmento incluye las ventas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, a institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por cerca de $67.300 millones en 2020 y $56.800 millones en 2021.

Innovación en modelos y formatos 2021

La participación de WOW y FreshMarket alcanzó el 25,7% en las ventas de Colombia

Éxito Wow: innovación en hipermercados

19 tiendas (**+8**l en 2021)

29,6% de las ventas totales de la marca

31% ROI(1)

Ventas +42,2% en tiendas después de 24 meses de apertura

Carulla FreshMarket: Productos premium , frescos y sostenibles

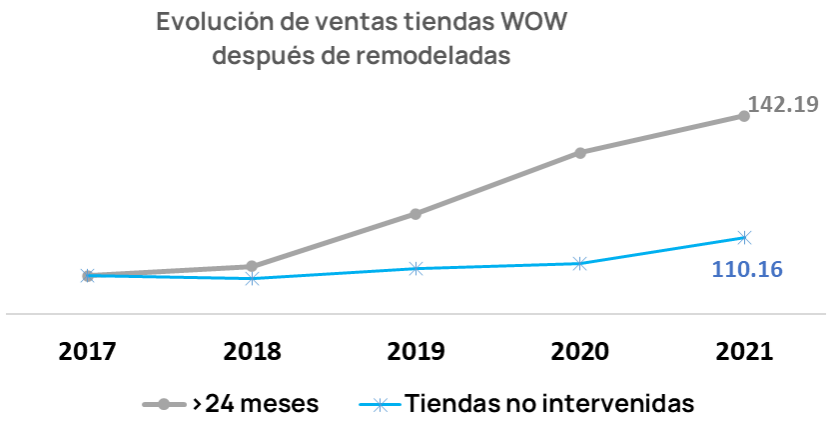
22 tiendas (+**8** en 2021)

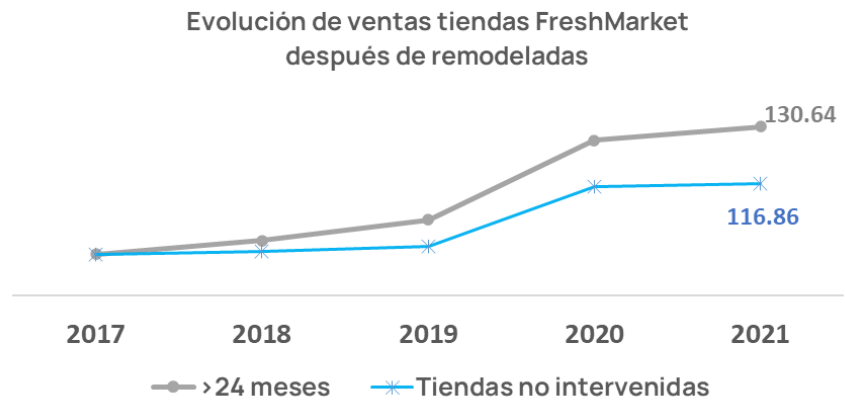
45,1% de las ventas totales de la marca

10% ROI (1)

Ventas +30,6% en tiendas después de 24 meses de apertura

Mejor nivel de ventas y crecimiento acumulativo tras convertir las tiendas en modelos innovadores Wow y FM





(1) Retorno sobre la inversión de las tiendas con más de 13 meses de operación desde la remodelación en 2018 y 2019 (8 tiendas Wow y 8 FreshMarket).

Innovación en modelos y formatos 2021

Participación del 15,6% del segmento de bajo costo en las ventas de Colombia, impulsada por el Cash and Carry (+25,2% de ventas)

surti MAYORISTA

Un formato rentable de ventas al por mayor

36 tiendas

Ventas +42,9% en 4T21

Ventas +25,2%, VMM+24,4% en 2021

Club del Comerciante (programa de lealtad)
70% de participación en las ventas a consumidores finales

Lanzamiento de la tarjeta de crédito
En alianza con Tuya

Super INTER Vecino

47,7% de las ventas de la marca (vs. **32%** 2021E)

14,3 p.p. crecimiento en ventas vs. tiendas no convertidas

25 tiendas (vs. 21 2021E)

Aliado Super INTER — ALIADO SURTIMAX

misurtii **Sólida contribución de la aplicación (13,8%** las ventas de la marca)

25,6% participación del omnicanal sobre las ventas de la marca

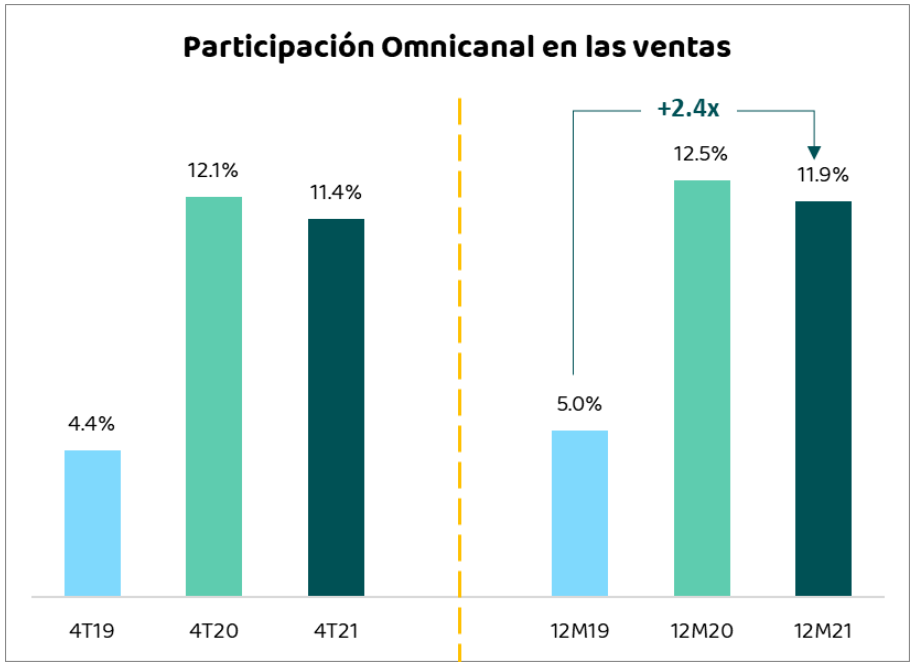
1.560 Aliados en alianza con Grupo Éxito

El segmento incluye las ventas de Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, a institucionales y terceros y la venta de proyectos inmobiliarios por cerca de $67.300 millones en 2020 y $56.800 millones en 2021.

Estrategia omnicanal[1,2]

374 MUSD [3] en ventas y una participación consistente doble dígito en las ventas totales (11,9%)

Hechos destacados 2021	Ventas Totales	Participación en las ventas [2]	Pedidos
	$1.5 billones (+0,3%)	11,9% (vs. 12,5% en 2020)	7,.8 M (-8,6%)



Alimentos:
- ✓ ***Ventas +11%***
- ✓ ***10% / ventas*** (vs. 9,1%)

No alimentos:
- ✓ ***16% share*** (vs. 20,1%)

E-commerce
- ✓ **$517.000** millones en ventas
- ✓ **155 millones** visitas
- ✓ **1 millón de pedidos**

Compra y recoge
- ✓ **Ventas+23,5%**
- ✓ **Pedidos** alcanzaron **1,4 millones**
- ✓ **28% /** GMV[4] omnicanal

Apps
- ✓ **1,6 millones** descargas (+22%)
- ✓ **$262.000** tiquete promedio (+4%)
- ✓ Nuevas funcionalidades **"Mis premios"**

Marketplace
- ✓ **25,3% /** GMV [4] **de ventas no alimentos** omnicanal
- ✓ **1.100** vendedores
- ✓ **+25% productos** vendidos

Última milla y domicilios
- ✓ **7,8 millones** de pedidos

(1)Incluye .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, compra y recoge, catálogos digitales y B2B virtual. (2) Datos ajustados frente a las cifras reportadas en 2020 debido a la inclusión de B2B virtual en la base. (3) Tasa de mercado representativa de 31/12/2021 de $ 3.981,16 pesos. (4) GMV: Valor Bruto de la Mercancía.

Innovación en actividades digitales 2021

Mejora la estrategia omnicanal e impulsa las ventas

Turbo 10 minutos

- Servicio de entrega **Turbo-Fresh** con Rappi
- El mejor **nivel de servicio en Latinoamérica**
- El tiempo promedio de entrega **fue de 8,7 min.**
- **64** tiendas oscuras de Rappi
- Ventas de **USD16 M** (1) en 2021
- **6,7%** del total de GMV omnicanal en 4T21

Servicio de WhatsApp

- Disponible en **320 tiendas**
- **Participación del 22%** (+792 pb) en ventas de **alimentos** y del **14,9%** (+569 pb) en **no alimentos**
- **67%** de penetración de WhatsApp **en Colombia**
- Ventas de USD **70 M** (1) (1,6 veces vs 2020)
- **17,8%** del GMV total omnicanal en 4T21

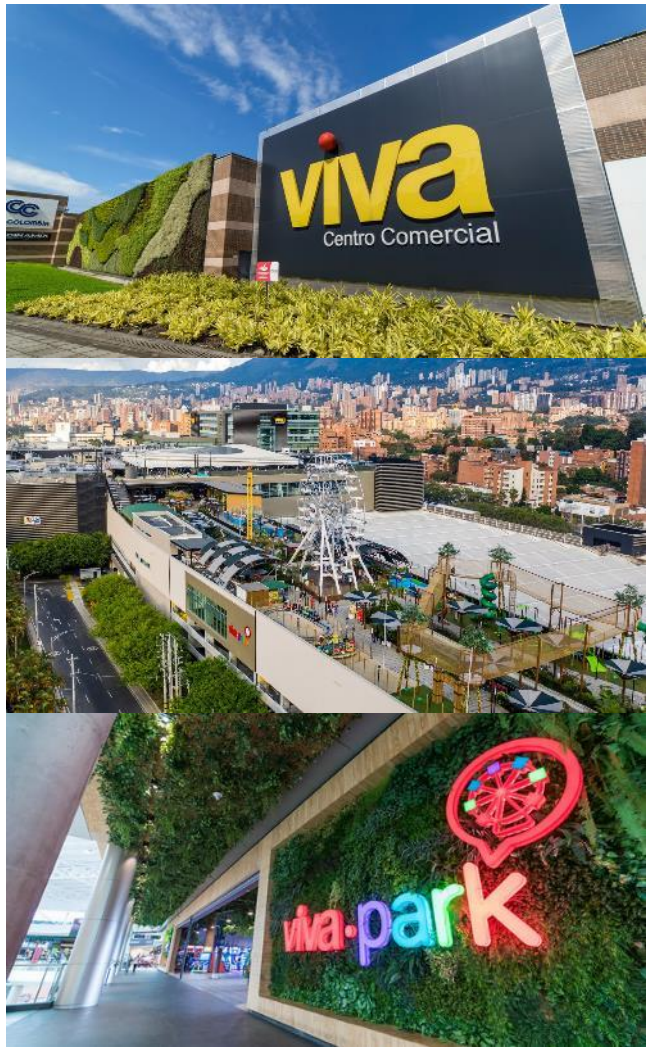
Modelo de Marketing de referidos

- Permite que las personas generen **ingresos refiriendo** productos/servicios a través del ecosistema de la empresa
- Más **de 46K usuarios** registrados
- **10 aliados activos**
- Ventas de **USD 24 M**(1) (2,6 veces vs 2020)
- **5% del GMV omnicanal en 4T21**

(1) Tasa de mercado representativa a 31/12/2021 de $ 3.981,16.

Monetización de activos y tráfico

Los ingresos inmobiliarios (+54%) y la tasa de ocupación (93%) se acercan a los niveles prepandemia



Negocio Inmobiliario

El operador de centros comerciales más grande de Colombia

761.000 m² de área arrendable

Ingresos +54%(1) en 2021

(por arrendamientos y cuotas administrativas+38%, participación del 66%)

Tasa de ocupación 93,1%

(+143 pb vs 2020)

- ✓ La recuperación económica reactivó el tráfico, los ingresos y los proyectos
- ✓ Viva Online, la primera plataforma de comercio electrónico en Colombia para arrendatarios de inmuebles
- ✓ Mayor integración con el Ecosistema Éxito (Tuya, Puntos Colombia y la estrategia ASG)
- ✓ 10 centros comerciales VIVA designados como lugares de vacunación (cerca de 476.000 dosis administradas)

viva online · viva domicilios · PUNTOS COLOMBIA · tuya · Generación RE

(1) Incluye la venta de proyectos inmobiliarios por cerca de $56.800 millones en 2021.

Monetización de activos y tráfico

El negocio financiero y la coalición de fidelización tomaron fuerza en 2021

Retail Financiero

- **+431.000 tarjetas** emitidas en 2021
- **2,8 M** tarjetas en circulación (+2,4%)
- **Portafolio** de crédito de **$3,6 B** (+19%)

TUYA Pay

Más de **800.000 usuarios**

(38% fueron nuevos clientes para TUYA)

Alianzas para servicios bancarios

- ✓ Éxito, Carulla, Surtimayorista, Puntos Colombia
- ✓ Alkosto, Viva Air, Transmilenio

Puntos Colombia

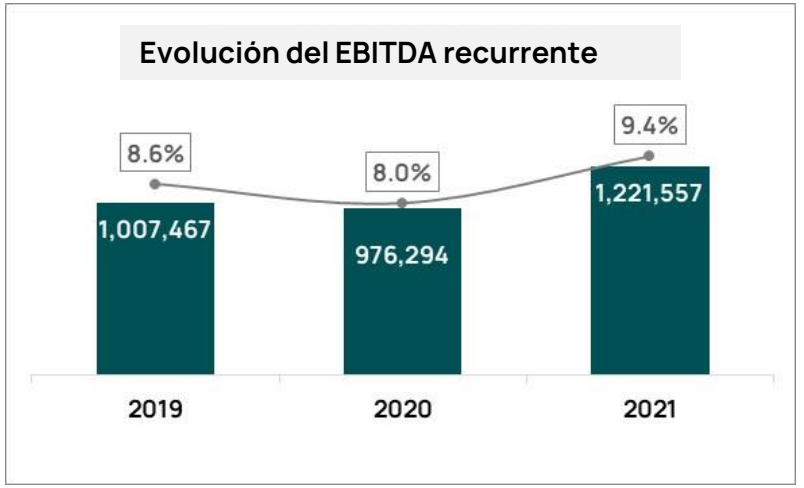
- **5,5 M** de clientes activos(1) (+17,3%)
- **134 marcas aliadas** (26% del total de las redenciones)
- +**28.500 millones de puntos** redimidos
- **Margen EBITDA de un dígito medio**

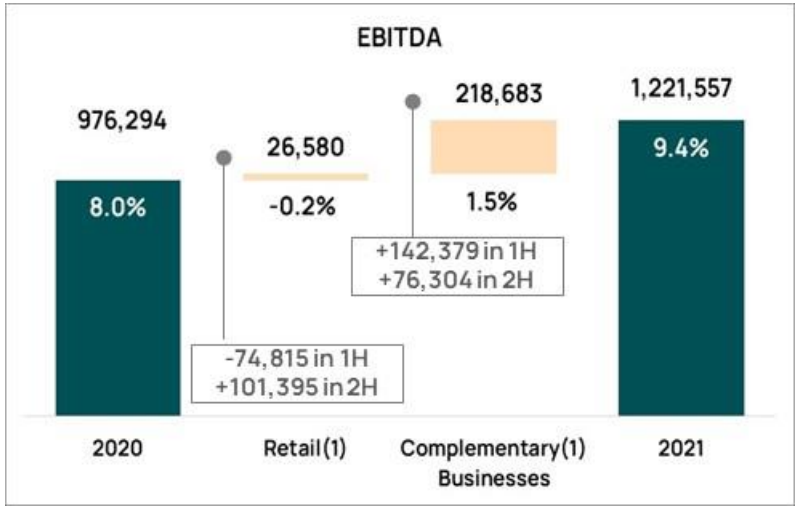
(1) Con habeas data: Derecho constitucional a proteger, por demanda presentada ante los tribunales, la imagen, la intimidad, el honor, la información, la autodeterminación y la libertad de información de una persona.

Resultados Operacionales: Colombia

Crecimiento de los ingresos por encima de la inflación diluyó una estructura de costos optimizada y permitió aumentar el margen EBITDA anual (+136 pb)

en millones de pesos colombianos	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Ventas Netas	3,827,521	3,330,661	14.9%	12,284,397	11,642,685	5.5%
Otros Ingresos Operacionales	219,648	158,410	38.7%	748,426	539,587	38.7%
Total Ingresos Operacionales	**4,047,169**	**3,489,071**	**16.0%**	**13,032,823**	**12,182,272**	**7.0%**
Utilidad Bruta	**979,964**	**833,575**	**17.6%**	**3,099,453**	**2,758,438**	**12.4%**
Margen Bruto	*24.2%*	*23.9%*	*32 bps*	*23.8%*	*22.6%*	*114 bps*
Total Gastos	**(645,486)**	**(580,345)**	**11.2%**	**(2,344,855)**	**(2,229,763)**	**5.2%**
Gastos/Ing Op	*15.9%*	*16.6%*	*(68) bps*	*18.0%*	*18.3%*	*(31) bps*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**334,478**	**253,230**	**32.1%**	**754,598**	**528,675**	**42.7%**
Margen ROI	*8.3%*	*7.3%*	*101 bps*	*5.8%*	*4.3%*	*145 bps*
EBITDA Recurrente	**454,228**	**368,713**	**23.2%**	**1,221,557**	**976,294**	**25.1%**
Margen EBITDA Recurrente	*11.2%*	*10.6%*	*66 bps*	*9.4%*	*8.0%*	*136 bps*





Ingresos Operacionales/ Margen bruto

- Sólido crecimiento por (i) el desempeño de los formatos innovadores, (ii) la contribución del omnicanal (11,9%), y (iii) la recuperación de los negocios complementarios
- Aumento del margen por (i) la eficiencia en costos y (ii) aumento de la contribución del negocio inmobiliario /TUYA

EBITDA recurrente

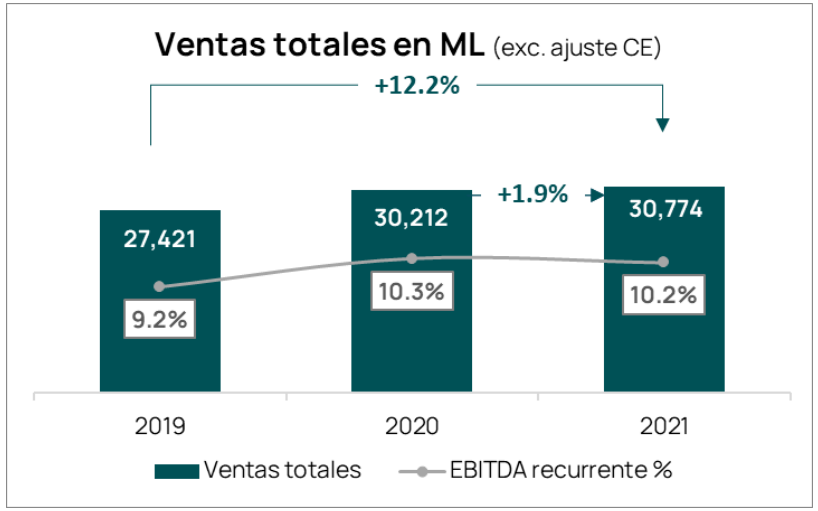
- GA&V anual creció por debajo de la evolución de las ventas y de la inflación
- Margen EBITDA recurrente superó el nivel de 2020 y 2019, impulsado por la recuperación de los negocios complementarios(1) y las eficiencias operacionales

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

Resultados Operacionales : Uruguay

Aumento de la eficiencia y una mejor tendencia del consumo a finales de año favorecieron los altos niveles de margen de EBITDA (10,2%)

en millones de pesos colombianos	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Ventas Netas	744,900	686,492	8.5%	2,643,858	2,654,336	(0.4%)
Otros Ingresos Operacionales	10,153	9,679	4.9%	28,535	28,325	0.7%
Total Ingresos Operacionales	**755,053**	**696,171**	**8.5%**	**2,672,393**	**2,682,661**	**(0.4%)**
Utilidad Bruta	**262,185**	**249,060**	**5.3%**	**921,140**	**913,563**	**0.8%**
Margen Bruto	*34.7%*	*35.8%*	*(105) bps*	*34.5%*	*34.1%*	*41 bps*
Total Gastos	**(196,725)**	**(189,389)**	**3.9%**	**(704,635)**	**(688,320)**	**2.4%**
Gastos/Ing Op	*26.1%*	*27.2%*	*(115) bps*	*26.4%*	*25.7%*	*71 bps*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**65,460**	**59,671**	**9.7%**	**216,505**	**225,243**	**(3.9%)**
Margen ROI	*8.7%*	*8.6%*	*10 bps*	*8.1%*	*8.4%*	*(29) bps*
EBITDA Recurrente	**80,227**	**72,944**	**10.0%**	**272,057**	**277,618**	**(2.0%)**
Margen EBITDA Recurrente	*10.6%*	*10.5%*	*15 bps*	*10.2%*	*10.3%*	*(17) bps*



Ingresos Operacionales

- Ventas del 4Q21 (1,2) +6,7% y VMM +5,8% reflejaron la tendencia de recuperación del turismo
- Ventas anuales (1) +2,3% y VMM+0,7% en medio de la peor temporada turística en 1T21
- Ventas omnicanal del año +9,8%, no alimentos +5,4% y tiendas Fresh Market +7,5 p.p. por encima de las tiendas no convertidas

Margen bruto

- Aumento anual de los márgenes gracias a los incrementos de volumen y a las eficiencias (principalmente en los costos logísticos)

EBITDA recurrente

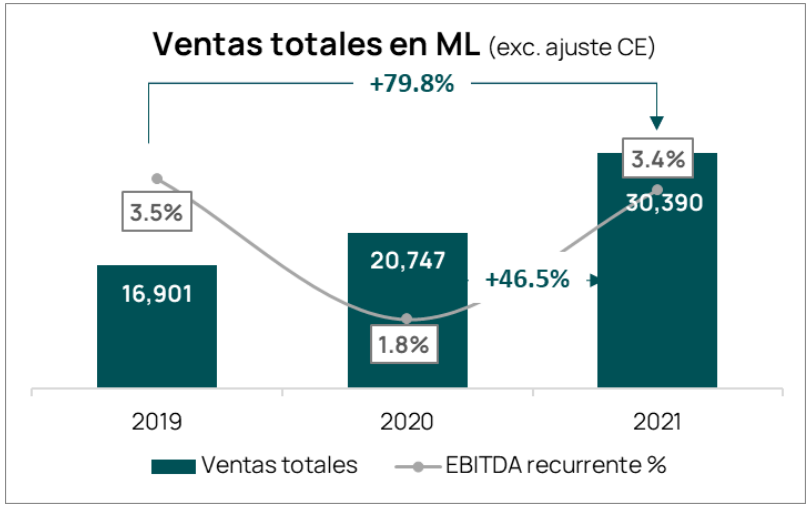
- Los gastos anuales(1) crecieron por debajo de la inflación gracias al aumento de la productividad de las tiendas y al estricto control de gastos
- La operación más rentable en 2021 a pesar de una base fuerte y un consumo débil durante el 1S21

Nota: Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto de TC del 2,2% en el 4T21 y del -2,2% en 2021. (1) En moneda local. (2) Incluye el ajuste por efecto calendario del -0,5% en el 4T21 y en 2021.

Resultados Operacionales: Argentina

Margen de EBITDA +156 pb producto de la mejor dinámica comercial, la reactivación inmobiliaria y el aumento de la productividad

en millones de pesos colombianos	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Ventas Netas	424,655	157,045	170.4%	1,178,166	847,060	39.1%
Otros Ingresos Operacionales	16,257	3,369	382.5%	40,303	27,153	48.4%
Total Ingresos Operacionales	**440,912**	**160,414**	**174.9%**	**1,218,469**	**874,213**	**39.4%**
Utilidad Bruta	**153,178**	**57,977**	**164.2%**	**412,465**	**282,994**	**45.8%**
Margen Bruto	*34.7%*	*36.1%*	*(140) bps*	*33.9%*	*32.4%*	*148 bps*
Total Gastos	**(127,297)**	**(44,456)**	**186.3%**	**(396,022)**	**(285,007)**	**39.0%**
Gastos/Ing Op	*28.9%*	*27.7%*	*116 bps*	*32.5%*	*32.6%*	*(10) bps*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**25,881**	**13,521**	**91.4%**	**16,443**	**(2,013)**	**916.8%**
Margen ROI	*5.9%*	*8.4%*	*(256) bps*	*1.3%*	*(0.2%)*	*158 bps*
EBITDA Recurrente	**33,825**	**17,324**	**95.2%**	**41,316**	**16,026**	**157.8%**
Margen EBITDA Recurrente	*7.7%*	*10.8%*	*(313) bps*	*3.4%*	*1.8%*	*156 bps*



Ingresos Operacionales

- Ventas y VMM +52,7% (1,2), por encima del IPC en 4T21; en 2021 +46,9%(1) impulsado por el crecimiento de las tiendas Fresh Market (+53,8%) y la participación del 2,6% del omnicanal
- Recuperación de los ingresos inmobiliarios (ocupación del 90,4%)
- Aumento de la movilidad parcialmente compensado por los controles de precios y las restricciones a las importaciones

Margen bruto

- Sólido aumento de los márgenes anuales gracias a:
- (i) un mayor volumen
- (ii) estrategias comerciales adecuadas con una reducción de los eventos promocionales
- (iii) mayor contribución del negocio inmobiliario

EBITDA recurrente

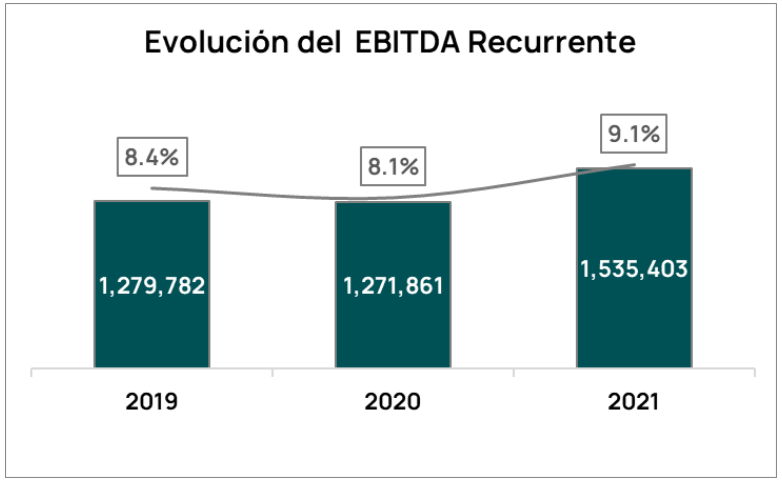
- Los gastos anuales (1) crecieron por debajo de la inflación por el control de los costos variables y laborales y a pesar de la baja base de la pandemia
- El control de costos/gastos aumentó el margen EBITDA (+156 pb) hasta acercarse a los niveles prepandemia
- La operación continuó con una posición de caja estable

Nota: Los datos incluyen el efecto TC del 77,1% en el 4T21 y del -5,0% en 2021 calculado con el tipo de cambio de cierre. Según CAME, las ventas minoristas argentinas crecieron un 14,8% en 2021. (1) En moneda local. (2) Incluye el ajuste por efecto calendario de +0,02% en el 4T21 y -0,4% en 2021

Resultados financieros consolidados

Aumento del margen EBITDA (+99 pb) producto de una estrategia coherente centrada en el cliente y la innovación, la omnicanalidad y la monetización del tráfico

en millones de pesos colombianos	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Ventas Netas	4,996,844	4,173,671	19.7%	16,105,756	15,141,244	6.4%
Otros Ingresos Operacionales	245,825	171,342	43.5%	816,629	594,595	37.3%
Total Ingresos Operacionales	**5,242,669**	**4,345,013**	**20.7%**	**16,922,385**	**15,735,839**	**7.5%**
Utilidad Bruta	**1,395,683**	**1,142,061**	**22.2%**	**4,433,529**	**3,956,929**	**12.0%**
Margen Bruto	*26.6%*	*26.3%*	*34 bps*	*26.2%*	*25.1%*	*105 bps*
Total Gastos	**(969,506)**	**(814,191)**	19.1%	**(3,445,510)**	**(3,203,101)**	7.6%
Gastos/Ing Op	*18.5%*	*18.7%*	*(25) bps*	*20.4%*	*20.4%*	*1 bps*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**426,177**	**327,870**	30.0%	**988,019**	**753,828**	31.1%
Margen ROI	*8.1%*	*7.5%*	*58 bps*	*5.8%*	*4.8%*	*105 bps*
Resultado Neto Grupo Éxito	**212,665**	**144,284**	47.4%	**474,681**	**230,872**	105.6%
Margen Neto	*4.1%*	*3.3%*	*74 bps*	*2.8%*	*1.5%*	*134 bps*
EBITDA Recurrente	**568,638**	**460,429**	23.5%	**1,535,403**	**1,271,861**	20.7%
Margen EBITDA Recurrente	*10.8%*	*10.6%*	*25 bps*	*9.1%*	*8.1%*	*99 bps*



Ingresos Operacionales

- Ventas impulsadas por la innovación, la omnicanalidad y la recuperación de los negocios complementarios(1)
- Ventas aumentaron 19,7% en 4T21 con un sólido desempeño en todos los países

Margen bruto

- Aumento de los márgenes producto de la eficiencia en costos y la mayor contribución de otros negocios

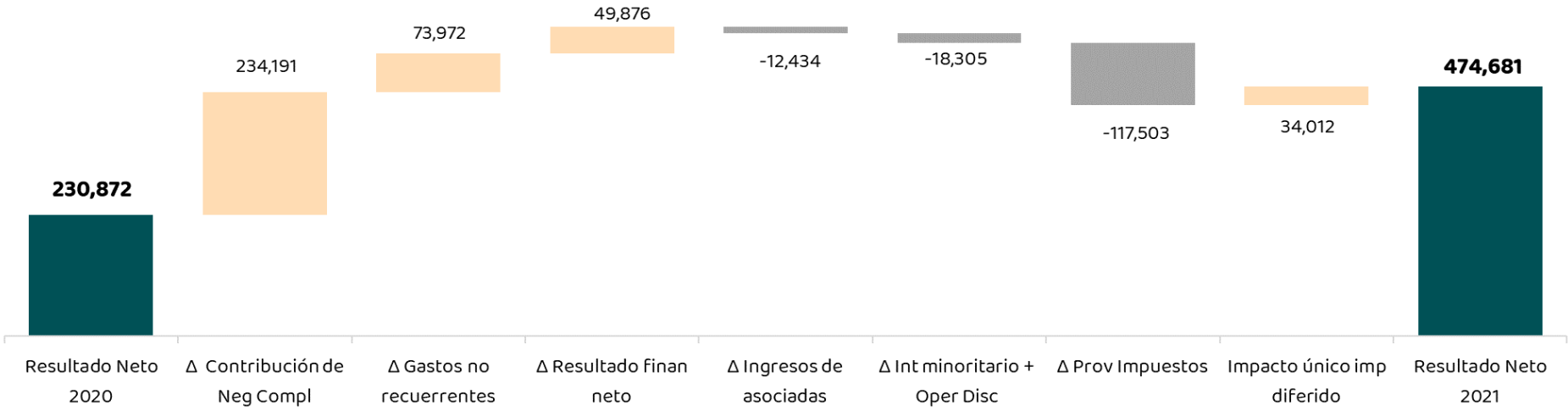
EBITDA recurrente

- Eficiencias en las tiendas de todas las unidades de negocio
- Sólido margen EBITDA (9,1%) por la recuperación inmobiliaria (Col, Arg) y las eficiencias operacionales en todas las operaciones

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (3,2% en ventas y 3,3% en EBITDA recurrente en el 4T21 y de -0,7% y -0,5% en 2021. (1) Retail se refiere a variaciones de retail, servicios bancarios en tienda, comisiones, el negocio de transferencias de dinero, entre otros; los negocios complementarios se refieren a variaciones de los negocios inmobiliario, financiero (TUYA royalties), móvil y viajes, y servicios logísticos. .

Resultado neto atribuible a Grupo Éxito 2021

Utilidad Neta +2,1 veces impulsado por los resultados operacionales y una estructura más ligera



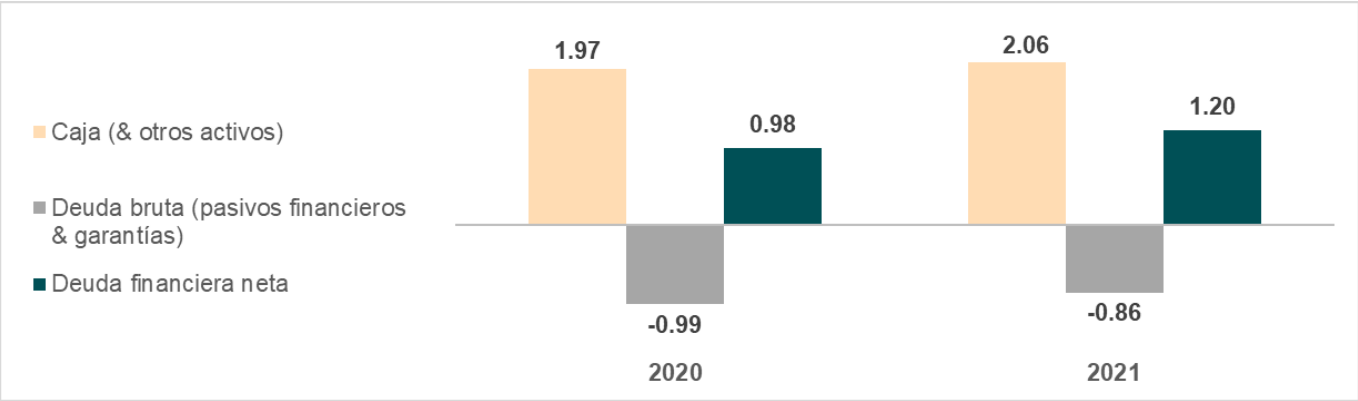
Hechos destacados

- **Contribución positiva de los resultados operacionales,** gastos de la pandemia que afectaron la base, un menor costo de la deuda y pasivos fiscales diferidos no recurrentes
- Efectos negativos derivados principalmente de la utilización de una tasa impositiva cercana a la legal
- **La utilidad por acción creció a $ 1.060,5 desde $ 515,8 reportados en 2020**

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (-0,7% en las ventas y -0,5% en el EBITDA recurrente en 2021).

2021 Deuda neta y caja a nivel Holding[1]

Una notable posición de caja impulsada por el sólido desempeño de las ventas, aumentó la generación de flujo de caja para los accionistas [2] en un 298%



Cifras en billones de pesos

En miles de millones de pesos	2021	2020	Variación
Ebitda IFRS 16	**1,034**	**837**	**23.5%**
Resultado operacional antes de cambios en el cap de trabajo	**878**	**637**	**37.9%**
Amortización de pasivo por arrendamiento	(340)	(331)	2.6%
Movimientos por impuestos	(69)	(79)	-12.2%
Movimientos por capital de trabajo	180	27	569.5%
Inversión en capital	(413)	(177)	133.7%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	**236**	**77**	**206.3%**
Dividendos recibidos	169	73	131.5%
Flujo de caja libre	**405**	**150**	**169.8%**
Generación de Flujo de caja para los accionistas	**397**	**100**	**298.3%**

Hechos destacados

- **Sólidos resultados operacionales favorecieron la mejora de la caja y el desapalancamiento**
- **La deuda financiera neta mejoró en $224.000 millones** (22,9%) respecto a 2020[3]
- **La posición de caja aumentó en $94.000 M y la deuda bruta mejoró 13,1% ($130.000 millones)**
- **La generación de flujo de caja a los accionistas creció 4 veces**

Nota: Números expresados en escala larga, mil millones de pesos representan 1.000.000.000.(1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin filiales en Colombia ni internacionales. (2) Variación de la deuda financiera neta sin incluir los dividendos pagados a los accionistas. (3) Incluye el aumento de la tasa repo del Banco de la Republica de 125 pb hasta el 3,0% en el 4T21 (frente al 1,75% a partir de 2020) para controlar la inflación.

Conclusiones 2021

Sólidos márgenes y aumento de la utilidad neta producto de una estrategia consistente centrada en el cliente

Consolidado

- **Sólida tendencia de recuperación en todos los países**, principalmente durante el 2S21, el cual impulsó los resultados anuales y se ha mantenido a lo largo del 1T22
- **Los ingresos fueron impulsados por la omnicanalidad, la innovación y la monetización del tráfico**
- **Sólido aumento del margen de EBITDA recurrente** (+99 pb) y crecimiento de 2.1 veces de la **utilidad neta**
- **Generación de flujo de caja para los accionistas (1) creció 4 veces a $397.000 millones**
- **La inversión alcanzó los USD 138 millones (2)** y se centró en la expansión y la innovación
- Claros logros en los **6 pilares estratégicos de ASG**

Colombia

- **Ingresos impulsados por la participación de la innovación** (33,3%) **y omnicanalidad** (11,9%), **y el crecimiento inmobiliario** (+54%)
- **Fortalecimiento** de los formatos innovadores **C&C, WOW y FM y de las actividades de monetización TUYA pay y Puntos Colombia**
- **Fuerte aumento del margen de EBITDA (+136 puntos básicos),** principalmente por el negocio inmobiliario y las eficiencias internas

Uruguay

- **La operación más rentable (10,2% margen EBITDA)** por un estricto control del gasto y una mejor tendencia de consumo durante el 4T21 que parcialmente compensó la peor temporada turística en 1T21

Argentina

- **Negocio inmobiliario y eficiencia operacionales llevaron a un margen EBITDA del 3,4%** (+156pb) y a mantener una posición de caja estable

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina y las eliminaciones. (1) Variación de la deuda financiera neta sin incluir los dividendos pagados a los accionistas. (2) Tasa de mercado representativa de 31/12/2021 de $3.981,16 pesos.

2021 Perspectivas vs. Resultados

Objetivos previstos divulgados al mercado fueron plenamente alcanzados

	Metas 2021	Logros 2021	
Colombia	Crecimiento de los ingresos por el dinamismo de la omnicanalidad y la recuperación gradual de los negocios complementarios.	**Los ingresos crecieron 7,0% (ventas retail +5,5% y negocios complementarios +38,7%).**	●
	Mejora del margen EBITDA recurrente.	**Margen EBITDA recurrente aumentó 25,1% a 9,4% (+136 pb), con mejora tanto por la mejora del desempeño operacional del retail y la recuperación de los negocios complementarios.**	●
	Expansión retail con alrededor de 30 tiendas (entre aperturas, conversiones y remodelaciones).	**51 tiendas: 9 Éxito (8 WOW), 15 Carulla (8 Freshmarket), 7 Surtimax, 18 Super Inter Vecino y 2 Surtimayorista.**	●
	Inversiones entre USD90 y USD110 millones, centrado en la optimización de tiendas, innovación y transformación digital.	**Inversiones por $495.592 millones (USD 124 M (1), 68% en expansión.**	●
Uruguay	Crecimiento de los ingresos por el dinamismo del omnicanal y la expansión de FreshMarket (a representar cerca del 4% y el 47% de las ventas totales frente al 3,3% y el 42,4% en 2020, respectivamente).	**Ingresos anuales crecieron 1,9% en moneda local, las ventas omnicanal +9,8% y representaron un 3,6% de las ventas; tiendas FreshMarket representaron 45,2% de las ventas totales.**	●
	Un alto nivel de margen EBITDA recurrente, sin embargo, presionado por una débil temporada turística.	**Uruguay reportó el más alto nivel de margen EBITDA recurrente del grupo en 10,2% a pesar de la débil temporada turística en 1T21.**	●
Argentina	Ventas reflejarán una mejor tendencia del retail, el desarrollo del e-commerce y la recuperación gradual del negocio inmobiliario.	**Las ventas anuales crecieron 46,5% en moneda local impulsadas por estrategias comerciales acertadas y los otros ingresos 56,3% impulsados por la recuperación del negocio inmobiliario. Ventas omnicanal participaron con el 2,6% de las ventas.**	●
	Mejora del margen de EBITDA recurrente.	**Margen EBITDA recurrente aumentó de 1,8% a 3,4% (+156 pb) por el control de costos y la recuperación del negocio inmobiliario a pesar de las presiones inflacionarias.**	●
Latam	Mejora del resultado neto reflejando el mejor desempeño operacional y la estabilidad de las líneas no operativas.	**Utilidad Neta aumentó 2,1 veces impulsada por la mejora en la contribución operacional y la recuperación de los negocios complementarios y un mejor tendencia de retail.**	●
	Inversiones consolidadas entre USD110 y USD130 millones (priorizando las conversiones de las tiendas Wow y FreshMarket y el fortalecimiento de las plataformas de TI y logística para omnicanal).	**Inversiones por $550.209 millones (USD138 M (1), 66,7% en conversiones principalmente de Wow, FreshMarket y formatos de bajo costo, y el restante para fortalecer las plataformas Logísticas y de TI.**	●
	Los ingresos reflejarán una mejor contribución de los negocios complementarios y las ventas beneficiadas por la innovación y la omnicanalidad.	**Las ventas aumentaron 7,5% impulsadas por la innovación, el omnicanal y una mayor contribución de los negocios complementarios.**	●

(1) Tasa Representativa del Mercado de 31/12/2021 de $3.981,16 pesos.

Perspectivas 2022

- **Crecimiento de los ingresos operacionales** producto de la **innovación, la estrategia omnicanal y los negocios complementarios.**
- **Mantener los niveles de EBITDA recurrente a nivel consolidado** considerando las presiones inflacionarias sobre el gasto.
- **Omnicanal** representará una **participación de un dígito alto de las ventas consolidadas**.
- Expansión (1) en Colombia de **60 a 70 tiendas** principalmente en formatos innovadores, con un área de ventas adicional de aproximadamente 35.000 m^2 (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.

Anexos

Resultados Financieros Consolidados 4T/2021

in COP M	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Net Sales	4,996,844	4,173,671	19.7%	16,105,756	15,141,244	6.4%
Other Revenue	245,825	171,342	43.5%	816,629	594,595	37.3%
Net Revenue	**5,242,669**	**4,345,013**	**20.7%**	**16,922,385**	**15,735,839**	**7.5%**
Cost of Sales	(3,824,641)	(3,186,064)	20.0%	(12,406,545)	(11,704,185)	6.0%
Cost D&A	(22,345)	(16,888)	32.3%	(82,311)	(74,725)	10.2%
Gross Profit	**1,395,683**	**1,142,061**	**22.2%**	**4,433,529**	**3,956,929**	**12.0%**
Gross Margin	*26.6%*	*26.3%*	*34 bps*	*26.2%*	*25.1%*	*105 bps*
SG&A Expense	(849,390)	(698,520)	21.6%	(2,980,437)	(2,759,793)	8.0%
Expense D&A	(120,116)	(115,671)	3.8%	(465,073)	(443,308)	4.9%
Total Expense	**(969,506)**	**(814,191)**	**19.1%**	**(3,445,510)**	**(3,203,101)**	**7.6%**
Expense/Net Rev	*18.5%*	*18.7%*	*(25) bps*	*20.4%*	*20.4%*	*1 bps*
Recurring Operating Income (ROI)	**426,177**	**327,870**	**30.0%**	**988,019**	**753,828**	**31.1%**
ROI Margin	*8.1%*	*7.5%*	*58 bps*	*5.8%*	*4.8%*	*105 bps*
Net Group Share Result	**212,665**	**144,284**	**47.4%**	**474,681**	**230,872**	**105.6%**
Net Margin	*4.1%*	*3.3%*	*74 bps*	*2.8%*	*1.5%*	*134 bps*
Recurring EBITDA	**568,638**	**460,429**	**23.5%**	**1,535,403**	**1,271,861**	**20.7%**
Recurring EBITDA Margin	*10.8%*	*10.6%*	*25 bps*	*9.1%*	*8.1%*	*99 bps*
EBITDA	**540,617**	**406,342**	**33.0%**	**1,466,792**	**1,129,278**	**29.9%**
EBITDA Margin	*10.3%*	*9.4%*	*96 bps*	*8.7%*	*7.2%*	*149 bps*
Shares	447.604	447.604	0.0%	447.604	447.604	0.0%
EPS	**475.1**	**322.3**	**47.4%**	**1,060.5**	**515.8**	**N/A**

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (3,2% en las ventas y 3,3% en el EBITDA recurrente en el 4T21 y de -0,7% y -0,5% en 2021.

2021 Estado de Resultados e Inversiones por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	FY21	FY21	FY21	FY21
Ventas netas	12,284,397	2,643,858	1,178,166	16,105,756
Otros Ingresos Operacionales	748,426	28,535	40,303	816,629
Total Ingresos Operacionales	**13,032,823**	**2,672,393**	**1,218,469**	**16,922,385**
Costo de Ventas	(9,856,679)	(1,746,123)	(805,514)	(12,406,545)
Costo Depreciación y Amortización	(76,691)	(5,130)	(490)	(82,311)
Utilidad Bruta	**3,099,453**	**921,140**	**412,465**	**4,433,529**
Margen Bruto	*23.8%*	*34.5%*	*33.9%*	*26.2%*
Gastos O&AV	(1,954,587)	(654,213)	(371,639)	(2,980,437)
Gasto Depreciación y Amortización	(390,268)	(50,422)	(24,383)	(465,073)
Total Gastos	**(2,344,855)**	**(704,635)**	**(396,022)**	**(3,445,510)**
Gastos/Ing Op	*18.0%*	*26.4%*	*32.5%*	*20.4%*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**754,598**	**216,505**	**16,443**	**988,019**
Margen ROI	*5.8%*	*8.1%*	*1.3%*	*5.8%*
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(52,624)	(15,696)	(291)	(68,611)
Utilidad Operacional (EBIT)	**701,974**	**200,809**	**16,152**	**919,408**
Margen EBIT	*5.4%*	*7.5%*	*1.3%*	*5.4%*
Resultado Financiero Neto	**(161,533)**	**(13,670)**	**(20,079)**	**(195,755)**
EBITDA Recurrente	**1,221,557**	**272,057**	**41,316**	**1,535,403**
Margen EBITDA Recurrente	*9.4%*	*10.2%*	*3.4%*	*9.1%*
CAPEX				
en millones de pesos colombianos	**495,592**	**49,086**	**5,531**	**550,209**
en moneda local	495,592	571	143	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio (3,2% en la s ventas y 3,3% en el EBITDA recurrente en el 4T21 y de -0,7% y -0,5% en 2021. 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 2020	Dec 2021	Var %
ACTIVOS	**15,649,974**	**16,901,179**	**8.0%**
Activo corriente	**5,265,996**	**5,833,360**	**10.8%**
Caja y equivalentes de caja	2,409,391	2,541,579	5.5%
Inventarios	1,922,617	2,104,303	9.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cob	471,202	625,931	32.8%
Activos por impuestos	362,383	429,625	18.6%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,942	24,601	23.4%
Otros	80,461	107,321	33.4%
Activos No Corrientes	**10,383,978**	**11,067,819**	**6.6%**
Plusvalía	2,853,535	3,024,983	6.0%
Otros activos intangibles	307,797	363,987	18.3%
Propiedades, planta y equipo	3,707,602	4,024,697	8.6%
Propiedades de Inversión	1,578,746	1,656,245	4.9%
Derechos de uso	1,317,545	1,370,512	4.0%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	267,657	289,391	8.1%
Activo por impuesto diferido	234,712	205,161	(12.6%)
Activos por impuestos	-	-	N/A
Otros	116,384	132,843	14.1%

en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Dec 2021	Var %
PASIVOS	**8,245,701**	**8,872,702**	**7.6%**
Pasivo corriente	**6,422,947**	**6,518,400**	**1.5%**
Cuentas por pagar	4,678,078	5,136,626	9.8%
Pasivos por arrendamiento	223,803	234,178	4.6%
Obligaciones financieras	1,110,883	674,927	(39.2%)
Otros pasivos financieros	87,289	81,544	(6.6%)
Pasivos no Corrientes Disponibles para la Venta	-	-	N/A
Pasivos por impuestos	76,111	81,519	7.1%
Otros	246,783	309,606	25.5%
Pasivos no corrientes	**1,822,754**	**2,354,302**	**29.2%**
Cuentas por pagar	68	49,929	N/A
Pasivos por arrendamiento	1,319,092	1,360,465	3.1%
Obligaciones financieras	344,779	742,084	N/A
Otras provisiones	14,542	11,086	(23.8%)
Pasivo por impuesto diferido	118,722	166,751	40.5%
Pasivos por impuestos	4,463	3,924	(12.1%)
Otros	21,088	20,063	(4.9%)
PATRIMONIO	**7,404,273**	**8,028,477**	**8.4%**

Nota: Cifras consolidadas incluyen Colombia, Uruguay y Argentina

Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2021	Dec 2020	Var %
Ganancia	**592,937**	**329,902**	**79.7%**
Total ajustes para conciliar la ganacia (pérdida)	1,342,374	1,046,604	28.3%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	1,138,587	630,301	80.6%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(571,021)	(273,926)	N/A
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(457,199)	(469,470)	(2.6%)
Variación neta del efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de las tasas de cambio	**110,367**	**(113,095)**	**N/A**
Efectos de la variación de la tasa de cambio sobre efectivo y equivalentes al efectivo	21,821	(40,188)	N/A
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	**132,188**	**(153,283)**	**N/A**
Efectivo y equivalenetes al efectivo al principio del periodo de la operación discontinuada			
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	**2,409,391**	**2,562,674**	**(6.0%)**
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final del periodo de la operación discontinuada	-	-	
Efectivo y equivalenetes al efectivo al final de periodo	**2,541,579**	**2,409,391**	**5.5%**

Nota: Cifras consolidadas incluyen Colombia, Uruguay y Argentina

Deuda por país y vencimiento 2021

Deuda neta por país

31 Dic de 2021 (millones de pesos)	Holding [2]	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	203,001	235,528	520,924	19	756,471
Deuda de largo plazo	742,084	742,084	-	-	742,084
Total deuda bruta [1]	**945,085**	**977,612**	**520,924**	**19**	**1,498,555**
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,063,528	2,183,253	267,111	91,215	2,541,579
Deuda Neta	**1,118,443**	**1,205,641**	**(253,813)**	**91,196**	**1,043,024**

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2021 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-21
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Agosto 2022	
Crédito rotativo - Sindicado	500,000	Variable	Agosto 2022	
Crédito rotativo - Bilateral	100,000	Variable	Enero 2023	
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	200,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	205,416
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	190,000
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	141,675
Total deuda bruta (3)	**1,665,000**			**872,091**

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 a nivel holding emitida al 100% en pesos colombianos con un tipo de interés inferior al IBR3M + 4,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de referencia del mercado: 3,42%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda al valor nominal.

Estado de Resultados a nivel Holding (1) 4T21/2021

en millones de pesos colombianos	4Q21	4Q20	% Var	FY21	FY20	% Var
Ventas Netas	3,828,277	3,329,904	15.0%	12,290,994	11,649,896	5.5%
Otros Ingresos Operacionales	138,383	97,579	41.8%	478,388	312,444	53.1%
Total Ingresos Operacionales	**3,966,660**	**3,427,483**	**15.7%**	**12,769,382**	**11,962,340**	**6.7%**
Costo de Ventas	(3,040,326)	(2,636,146)	15.3%	(9,844,165)	(9,345,057)	5.3%
Costo Depreciación y Amortización	(19,253)	(13,287)	44.9%	(69,659)	(62,513)	11.4%
Utilidad Bruta	**907,081**	**778,050**	**16.6%**	**2,855,558**	**2,554,770**	**11.8%**
Margen Bruto	*22.9%*	*22.7%*	*17 bps*	*22.4%*	*21.4%*	*101 bps*
Gastos O&AV	(540,758)	(470,256)	15.0%	(1,891,438)	(1,779,944)	6.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(93,949)	(96,986)	(3.1%)	(370,151)	(352,303)	5.1%
Total Gastos	**(634,707)**	**(567,242)**	**11.9%**	**(2,261,589)**	**(2,132,247)**	**6.1%**
Gastos/Ing Op	*(16.0%)*	*(16.5%)*	*55 bps*	*(17.7%)*	*(17.8%)*	*11 bps*
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	**272,374**	**210,808**	**29.2%**	**593,969**	**422,523**	**40.6%**
Margen ROI	*6.9%*	*6.2%*	*72 bps*	*4.7%*	*3.5%*	*112 bps*
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(14,563)	(31,851)	(54.3%)	(51,990)	(96,847)	(46.3%)
Utilidad Operacional (EBIT)	**257,811**	**178,957**	44.1%	**541,979**	**325,676**	66.4%
Margen EBIT	*6.5%*	*5.2%*	*128 bps*	*4.2%*	*2.7%*	*152 bps*
Resultado Financiero Neto	**(54,312)**	**(63,509)**	**(14.5%)**	**(193,368)**	**(260,317)**	**(25.7%)**
Resultado Neto Grupo Éxito	**212,665**	**144,284**	**47.4%**	**474,681**	**230,872**	**105.6%**
Margen Neto	*5.4%*	*4.2%*	*115 bps*	*3.7%*	*1.9%*	*179 bps*
EBITDA Recurrente	**385,576**	**321,081**	**20.1%**	**1,033,779**	**837,339**	**23.5%**
Margen EBITDA Recurrente	*9.7%*	*9.4%*	*35 bps*	*8.1%*	*7.0%*	*110 bps*

(1)) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias en Colombia.

Balance General a nivel Holding[1]

en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Dec 2021	Var %
ACTIVOS	**13,468,080**	**14,422,470**	**7.1%**
Activo corriente	**4,309,539**	**4,686,474**	**8.7%**
Caja y equivalentes de caja	1,969,470	2,063,528	4.8%
Inventarios	1,583,972	1,680,108	6.1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuen	292,941	434,945	48.5%
Activos por impuestos	339,539	386,997	14.0%
Otros	123,617	120,896	(2.2%)
Activos No Corrientes	**9,158,541**	**9,735,996**	**6.3%**
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	166,511	191,559	15.0%
Propiedades, planta y equipo	1,909,426	1,984,771	3.9%
Propiedades de Inversión	89,246	78,586	(11.9%)
Derechos de uso	1,570,161	1,609,599	2.5%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y nego	3,618,703	4,085,625	12.9%
Otros	351,417	332,779	(5.3%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2020	Dec 2021	Var %
PASIVOS	**7,264,217**	**7,541,065**	**3.8%**
Pasivo corriente	**5,310,807**	**5,137,135**	**(3.3%)**
Cuentas por pagar	3,931,085	4,249,804	8.1%
Pasivos por arrendamiento	230,240	239,831	4.2%
Obligaciones financieras	647,934	136,184	(79.0%)
Otros pasivos financieros	81,366	66,817	(17.9%)
Pasivos por impuestos	68,274	76,238	11.7%
Otros	351,908	368,261	4.6%
Pasivos no corrientes	**1,953,410**	**2,403,930**	**23.1%**
Pasivos por arrendamiento	1,554,725	1,580,954	1.7%
Obligaciones financieras	325,770	742,084	N/A
Otras provisiones	51,846	10,991	(78.8%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0
Otros	21,069	69,901	N/A
PATRIMONIO	**6,203,863**	**6,881,405**	**10.9%**

(1) Holding: Almacenes Éxito sin subsidiarias en Colombia.

Número de tiendas y área de ventas

Marca por país	Número de tiendas	Área de ventas (m2)
Colombia		
Éxito	233	620,465
Carulla	101	87,285
Surtimax	72	30,989
Super Inter	61	58,680
Surtimayorista	36	34,870
Total Colombia	**503**	**832,289**

Uruguay		
Devoto	60	40,231
Disco	30	35,252
Geant	2	16,411
Total Uruguay	**92**	**91,894**

Argentina		
Libertad	15	101,807
Mini Libertad	10	1,796
Total Argentina	**25**	**103,603**
TOTAL	**620**	**1,027,786**

Nota: El total de tiendas no incluye "aliados" en Colombia.

Pilares estratégicos Grupo Éxito

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

Omni-cliente

Nuestros empleados

1. Innovación

- **Modelos & Formatos**
  - ✓ Premium & Mid: Fresh Market / WOW
  - ✓ Bajo costo: Surtimayorista / Super Inter Vecino/ Aliados
- **Marca propia**
  - ✓ Alimentos / no alimentos

2. Omnicanalidad

- **Comercio electrónico**
  - ✓ exito.com / carulla.com
  - ✓ disco.com / geant.com / devoto.com
  - ✓ hiperlibertad.com
- **Market Place**
- **Catálogos digitales**
- **Domicilios**
- **Última milla**
  - ✓ Rappi / Turbo 10 minutes
- **Compra y recoge**
- **WhatsApp / Clickcam**

3. Transformación digital

- **Apps**
  - ✓ Éxito / Carulla
  - ✓ Disco / Geant / Devoto
  - ✓ Hiperlibertad
- **Otros:**
  - ✓ Éxito Media
  - ✓ Autos Éxito
  - ✓ Start-ups
- **Desarrollos**
  - ✓ Frictionless
  - ✓ Servicio al cliente
  - ✓ Análisis de datos
  - ✓ Logística, abastecimiento
  - ✓ Gerencia Recurso H

4. Monetización de activos y tráfico

- **Coalición de lealtad**
  - ✓ Puntos Colombia
- **Negocios complementarios**
  - ✓ Inmobiliario: VIVA / Paseo
  - ✓ Financiero: TUYA / TUYA Pay / Kiire / Hipermás / Giros
  - ✓ Viajes
  - ✓ Seguros
  - ✓ Operador móvil virtual
- **Excelencia operacional**
  - ✓ Logística y cadena de abastecimiento
  - ✓ Esquemas de productividad
  - ✓ Compras conjuntas

5. ASG

- **Cero Desnutrición**
  - ✓ Nutrición infantil
- **Mi Planeta**
  - ✓ Protección ambiental
- **Comercio sostenible**
  - ✓ Prácticas de comercio sostenible
- **Integridad y Gobierno**
  - ✓ Construcción de confianza y transparencia
- **Bienestar laboral**
  - ✓ Desarrollo de RRHH
- **Vida saludable**
  - ✓ Hábitos y vida saludable

Foco en mejorar

- Servicio al cliente
- Mercadeo relacional
- RH & Relación proveedores
- Desarrollos TI

Ecosistema Grupo Éxito

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

grupo éxito

#1 coalición de lealtad en Colombia
+130 marcas aliadas, 5.5 M clientes

Multi marca y multi formato

Retailer #1 de alimentos, con márgenes altos y fuerte generación de caja

Modelo dual Retail / Inmobiliario

Tiendas

Coalición de lealtad

Inmobiliario

Negocios complementarios y monetización del tráfico

#1 operador de centros comerciales en Colombia

#3 operador inmobiliario en Argentina

Penetración digital inigualable en la región

Compra y recoge, catálogos digitales WhatsApp y Clickam

1.100 vendedores

Omnicanalidad

Otros canales

Market place

Otros

+500mil líneas activas

#6 agencia de viajes en Colombia

Vendedor de micro pólizas de seguros

Servicios Financieros

#1 emisor de tarjetas en Colombia

+800 mil cuentas digitales

1.,3 millones de transacciones Obj: #1 aliado de transferencias de dinero en Colombia

Plataforma de pagos
80 millones de transacciones

María Fernanda Moreno R.
Directora de Relación con Inversionistas

+574 6049696 Ext 306560
mmorenor@grupo-Éxito.com
Cr 48 No. 32B Sur – 139, Av. Las Vegas
Envigado, Colombia

www.grupoÉxito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

MEMBER OF Dow Jones Sustainability Indices In Collaboration with RobecoSAM

Listed BVC

IR COMMITTED

•"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".

grupo éxito

grupo éxito