

## Almacenes Éxito S.A.

# Resultados Financieros Consolidados 1T24

Envigado, Colombia, mayo 8 de 2024 - Almacenes Éxito S.A. ( 'Grupo Éxito' o 'la Compañía' ) (BVC: ÉXITO / ADR: EXTO / BDR: EXCO32) anunció sus resultados para el primer trimestre terminado en marzo 31 de 2024 (1T24). Todas las cifras están expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (\$), a menos que se indique lo contrario y expresadas en escala larga (billones pesos representan 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y las eliminaciones.

### Evolución positiva de las ventas en moneda local en todos los países, a pesar de la desaceleración del consumo y el ambiente macro retador

#### Hechos destacados

#### Financieros

- Los **Ingresos Operacionales Consolidados** alcanzaron \$5,3 B durante 1T24 y reflejaron el desempeño positivo de las ventas en moneda local en todas nuestras operaciones en Latam (Col +2.0%; Uru +7.6%; Arg +228.1%) y la sólida evolución de otros ingresos impulsados por negocios complementarios (+14.5% Col, +9.2% consol). Los ingresos operacionales disminuyeron un -3,3% en pesos colombianos debido a los efectos negativos del tipo de cambio en los resultados (+7,9% si se excluyen).
- La **Utilidad Bruta** totalizó \$1,32 B en el 1T24 (-7.7% en pesos, +6.7% excluyendo el efecto de TC) y un margen de 25.1% (-120 pb), y reflejó las tendencias más bajas de consumo, inversión en precios y una mayor base del negocio inmobiliario.
- El **EBITDA recurrente**<sup>1</sup> fue de \$302,113 M en el 1T24 y un margen de 5.7% (-137 pb) impulsado por las ganancias en el margen bruto de Uruguay, compensadas por el efecto mezcla y mayores gastos de las operaciones internacionales.
- La **Pérdida neta** de \$37,863 M comparada con un ingreso de \$45,118 M del 1T23, está relacionada con el desempeño operacional afectado por el rezago en el consumo y las presiones inflacionarias sobre los gastos de administración y ventas, el aumento de los gastos financieros, principalmente por el efecto negativo del tipo de cambio, y el incremento de los gastos no recurrentes en Colombia
- **UPA**<sup>2</sup> de -\$29,2 por acción ordinaria en el trimestre comparada con \$34,8 del primer trimestre del 2023.
- **Dividendo de \$50,49 por acción**, distribución del 52% de la utilidad neta 2023.
- Todas las propuestas aprobadas en la Asamblea General de Accionistas celebrada el 21 de marzo, incluido el nombramiento de la nueva Junta Directiva.

## Operacionales

- **Inversiones consolidadas** durante 1T24 totalizaron \$109.485 M, 81% enfocado en expansión (retail y negocio inmobiliario), innovación, omnicanalidad y actividades de transformación digital.
- **Expansión de tiendas**<sup>3</sup> en los últimos doce meses a marzo: 41 tiendas (Col 33, Uru 5, Arg 3) para un total de 642 tiendas, 1.04 M m<sup>2</sup>. La estrategia de expansión en Colombia se centró en la conversión de tiendas a las marcas Éxito y Carulla.
- Las **ventas omnicanal** crecieron 8,7% a nivel consolidado y una participación del 11,2% sobre las ventas totales (Col 14,6%, Uru 2,5%, Arg 2,6%) durante el trimestre.

(1) El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (2) la UPA considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones. (3) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

## Gobierno Corporativo

- El 22 de enero de 2024, el Grupo Éxito anunció los resultados de las ofertas públicas de adquisición en Colombia y Estados Unidos, en las que el Grupo Calleja adquirió una participación total del 86,84%; el 65,1% de las acciones estaban representadas por American Depositary Securities y el 21,41% por acciones ordinarias. El precio ofrecido fue de 1.175 millones de dólares por el 100% de las acciones en circulación, equivalente a 0,9053 dólares por acción.
- El 30 de enero de 2024, de conformidad con lo establecido en la Circular Externa 028 de 2014 expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia, la Compañía presentó ante el regulador el Informe de Implementación de Mejores Prácticas Corporativas 2023 («Código País»).
- El 21 de marzo, en sesión ordinaria de la Asamblea General de Accionistas celebrada en la sede de la Compañía, se aprobó lo siguiente: (i) El Informe de Gestión del Gerente General y de la Junta Directiva, el Informe Anual de Gobierno Corporativo y los Estados Financieros separados y consolidados al 31 de diciembre de 2023, (ii) el nombramiento de la nueva Junta Directiva y los honorarios de remuneración, (iii) la propuesta de distribución de un dividendo anual de \$50,49, para las 1.297.864.359 acciones en circulación, (iv) las modificaciones al Reglamento de la Asamblea General de Accionistas de la Compañía, (v) las modificaciones a la Política de Elección y Sucesión de la Junta Directiva, y (vi) las modificaciones a la Política de Remuneración de la Junta Directiva de la Compañía.

## **Cambios en la estructura administrativa**

- El 10 de marzo de 2024, el Sr. Lucas López Lince, Vicepresidente de Mercadeo desde el 16 de mayo de 2022, finalizó su relación laboral de mutuo acuerdo entre él y la Compañía. El Sr. Camilo Gallego Ferrer, Vicepresidente de Servicios desde el 19 de enero de 2016, finalizó su rol y fue nombrado responsable de eficiencias de la Compañía.
- El 21 de marzo de 2024, la Junta Directiva de la Compañía nombró al Sr. Carlos Calleja Hakker como Presidente del Grupo Éxito. El señor Calleja busca consolidar una visión compartida entre las operaciones y construir una identidad de grupo para trabajar juntos hacia metas comunes, respetando las particularidades y necesidades de cada país, buscando que todos los clientes encuentren en las tiendas del grupo una experiencia de compra diferenciada e incluyente. El señor Carlos Mario Giraldo Moreno continuará liderando la operación de Colombia como Gerente General y el señor José Gabriel Loaiza Herrera fue nombrado como Vicepresidente Ejecutivo, liderando los procesos comerciales y operativos del negocio de retail en Colombia.

## I. Estado de Resultados Consolidado

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23	% Var
Ventas Netas	5,036,104	5,237,232	(3.8%)
Otros Ingresos Operacionales	239,035	218,922	9.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,275,139</b>	<b>5,456,154</b>	<b>(3.3%)</b>
Costo de Ventas	(3,927,350)	(3,996,736)	(1.7%)
Costo Depreciación y Amortización	(25,836)	(26,499)	(2.5%)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,321,953</b>	<b>1,432,919</b>	<b>(7.7%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.1%</i>	<i>26.3%</i>	<i>(120) bps</i>
Gastos O&AV	(1,045,676)	(1,072,132)	(2.5%)
Gasto Depreciación y Amortización	(147,795)	(142,192)	3.9%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,193,471)</b>	<b>(1,214,324)</b>	<b>(1.7%)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.6%</i>	<i>22.3%</i>	<i>37 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>128,482</b>	<b>218,595</b>	<b>(41.2%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.4%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(157) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(33,254)	(5,210)	538.3%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>95,228</b>	<b>213,385</b>	<b>(55.4%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(211) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(82,710)	(66,822)	23.8%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(22,060)	(26,792)	(17.7%)
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>(9,542)</b>	<b>119,771</b>	<b>(108.0%)</b>
Impuesto Renta	1,562	(40,708)	103.8%
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>(7,980)</b>	<b>79,063</b>	<b>(110.1%)</b>
Participación de no Controlantes	(29,883)	(33,945)	(12.0%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(37,863)</b>	<b>45,118</b>	<b>(183.9%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>0.8%</i>	<i>(154) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>302,113</b>	<b>387,286</b>	<b>(22.0%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.7%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(137) bps</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>246,799</b>	<b>355,284</b>	<b>(30.5%)</b>
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>4.7%</i>	<i>6.5%</i>	<i>(183) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>268,859</b>	<b>382,076</b>	<b>(29.6%)</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.1%</i>	<i>7.0%</i>	<i>(191) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>(29.2)</b>	<b>34.8</b>	<b>(183.9%)</b>

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio de -10,4% en Ingresos operacionales y -9,1% en EBITDA recurrente en 1T24. El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones más los resultados de las compañías asociadas y conjuntas. La utilidad por acción (UPA) considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones.

## II. Desempeño de los Ingresos Operacionales

**Los Ingresos Operacionales consolidados** disminuyeron 3,3% (+7,9% si se excluye el efecto del tipo de cambio) a \$ 5,3 B durante el 1T24.

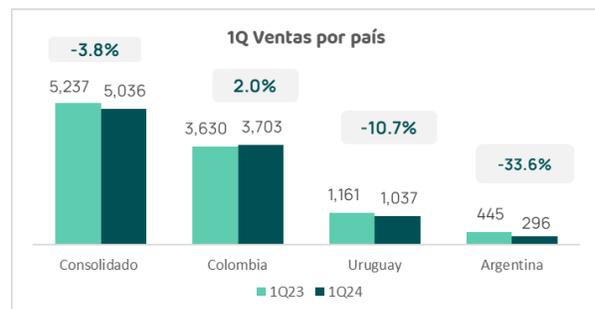
Las **Ventas Netas consolidadas** disminuyeron 3.8% (+7.5% excluyendo efecto FX) y totalizaron \$5.0 B durante 1T24, las ventas mismos metros crecieron 5.7%. Este resultado reflejó un comportamiento positivo de las ventas en moneda local en todos los países donde opera la Compañía con una tendencia afectada por la desaceleración del consumo y una mayor base no recurrente por venta de inmuebles en Colombia

Los resultados de las ventas totales en moneda local reflejaron la evolución de las ventas de alimentos en Colombia (+5,8%, por encima del índice de inflación de alimentos del 1,7%) y el sólido crecimiento de las ventas en Uruguay (+7,6% y por encima del índice de inflación total del 3,8%) impulsado por los efectos macroeconómicos favorables. Argentina mostró un comportamiento resiliente de las ventas (+228,1% frente al 287,7% de inflación), impactado por los efectos de la inflación sobre el consumo.

La omnicanalidad siguió contribuyendo a la evolución de las ventas y creció 8,7% durante el trimestre. La participación del Omnicanal en las ventas fue del 11,2% (+20 pb vs 1T23) durante el 1T24. La expansión<sup>1</sup> de 41 tiendas en los últimos doce meses (Col 33, Uru 5, Arg 3) también impulsó el crecimiento trimestral de las ventas retail.

**Los Otros Ingresos Consolidados** aumentaron 9,2% (+17,1% excluyendo tipo de cambio) en 1T24, impulsados por el sólido crecimiento en Colombia (+14,5%) producto de la evolución de los negocios complementarios y en Argentina (+193% en moneda local), a partir de sólidos niveles de ocupación del 94,4% del negocio inmobiliario

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	1Q24	1Q23	% Var	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	3,703,345	3,630,343	2.0%	1,037,043	1,161,469	(10.7%)	7.6%	295,716	445,420	(33.6%)	228.1%	5,036,104	5,237,232	(3.8%)	7.5%
Otros Ingresos Operacionales	220,713	192,806	14.5%	8,512	9,655	(11.8%)	6.3%	9,810	16,544	(40.7%)	193.0%	239,035	218,922	9.2%	17.1%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,924,058</b>	<b>3,823,149</b>	<b>2.6%</b>	<b>1,045,555</b>	<b>1,171,124</b>	<b>(10.7%)</b>	<b>7.6%</b>	<b>305,526</b>	<b>461,964</b>	<b>(33.9%)</b>	<b>226.8%</b>	<b>5,275,139</b>	<b>5,456,154</b>	<b>(3.3%)</b>	<b>7.9%</b>



Nota: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX de -10,4% en Ingresos operacionales en 1T24. Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto de TC del -17% en Uruguay y del -79,8% en Argentina durante el 1T24, calculado con la tasa de cambio de cierre. (1) Expansión por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones

**Colombia:** Durante el primer trimestre de 2024, los Ingresos Operacionales crecieron 2,6%; las Ventas Netas totalizaron \$3,7 billones (+2,0%) y las VMM (+1,2%), impulsadas por la omnicanalidad (+7,9%, 14,6% de participación), el crecimiento del volumen (+3,1%) y el desempeño de las ventas de alimentos (+5,8%) por encima de la inflación de alimentos (1,7%). La operación en Colombia representó cerca del 73% de las ventas netas consolidadas en el 1T24.

El desempeño fue resiliente considerando que el desempleo aumentó a 11.9% durante el 1T24, así como el consumo en Colombia continuó desacelerándose debido principalmente a la reducción del gasto de los hogares en el país; el Índice de Confianza del Consumidor disminuyó a -13% en marzo y por tercer mes consecutivo. La inflación se redujo a 7,36% desde 13,34% a/a, la inflación de alimentos cayó a 1,73% (vs 21,81% a/a), el nivel más bajo desde 2018. Una mayor base no recurrente procedente de la venta de activos inmobiliarios también afectó el desempeño de los ingresos.

Variaciones	1Q24			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
SSS	1.2%	0.8%	6.8%	-3.4%
Total	2.0%	1.5%	6.8%	-0.5%
<b>Total MCOP</b>	<b>3,703,345</b>	<b>2,520,385</b>	<b>606,986</b>	<b>575,974</b>

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de conversiones y excluye el efecto calendario de -0.1% en Colombia durante 1T24 (-0.5% en Éxito, +1.4% en Carulla y +1.3% en ML). (1) El segmento incluye ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por \$2.8 mil millones en el 1T24 y \$29.2 mil millones en el 1T23.

**Otros Ingresos** crecieron 14.5% durante el 1T24 y reflejaron mayores ingresos por negocios complementarios.

El **segmento Éxito** representó aproximadamente el 68% de la mezcla de ventas en Colombia durante el 1T24. Los resultados del segmento reflejaron el buen desempeño de la categoría de productos de gran consumo (+5.9%), la de Frescos (+4.7%) y la contribución de eventos comerciales tales como Aniversario Éxito. Las 32 tiendas Éxito WOW también contribuyeron a los resultados y representaron el 36,2% en las ventas del segmento. En el lado negativo, el contexto de bajo consumo siguió afectando a las categorías de electro (-4,8%) y textiles (-1,1%).

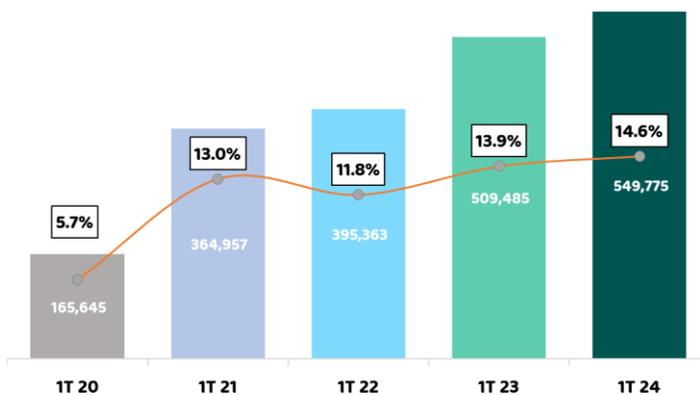
El **segmento Carulla** representó aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia durante el primer trimestre. El segmento se benefició del sólido desempeño de las ventas omnicanal (+27.5%, 27.3% de participación), el crecimiento de la categoría de alimentos (+7.2%) impulsado por productos de gran consumo (+8.1%), y el crecimiento doble dígito en la Costa Atlántica y el Eje Cafetero y el desempeño de las 31 tiendas Fresh Market (63.2% de participación en las ventas del segmento).

El **segmento de bajo costo y otros**, que incluye las marcas Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, aliados, institucionales, ventas a terceros, venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representó aproximadamente el 16% de la mezcla de ventas en Colombia durante el 1T24. El desempeño del segmento se vio favorecido por el crecimiento del 4.9% de la categoría de alimentos, pero contrarrestado por el efecto de una mayor base de la venta de activos inmobiliarios (+4.2% al excluirlo).

Las **ventas omnicanal** en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, domicilios, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual, más los nuevos canales ISOC y Midescuento), crecieron 7.9% vs 1T23 y alcanzaron \$549.775 M; la participación sobre las ventas retail aumentó a 14.6% (vs 13.9% en 1T23), el nivel más alto alcanzado en Colombia.

El crecimiento doble dígito de la categoría de alimentos (+21%, 13,3% de participación en las ventas de alimentos) impulsó el resultado Omnicanal. Los retos macroeconómicos, como la subida de las tasas de interés y la disminución del ingreso disponible, llevaron a un descenso de la categoría de no alimentos del 9,6% (17,8% de participación en las ventas de no alimentos).

**Ventas omnicanal y participación en las ventas**



Los principales indicadores clave del 1T24 comparados con el mismo periodo del año anterior

fueron los siguientes:

- Pedidos: totalizaron 5,5 M (+33%).
- Ventas de comercio electrónico: alcanzaron \$225.000 M.
- Ventas de MiSurtii: alcanzaron \$23.600 M (+101%) y 48.500 pedidos.
- Apps: ventas por \$44.300 M (+43,9%) y 198.000 pedidos.
- Rappi: las entregas crecieron un 38%.
- Ventas Marketplace: decrecieron 19,7% (21,2% de participación en ventas de no alimentos).
- Turbo: los pedidos crecieron un 44,3% y alcanzaron el 58% de las ventas a través de Rappi.

**Uruguay:** aportó cerca del 21% de las ventas retail consolidadas durante 1T24. La inflación de los últimos 12 meses a marzo fue de 3,8% (vs 7,3% a marzo de 2023) y el componente de alimentos favoreció la tendencia a la baja y sólo creció 1,94%, durante los últimos 12 meses. La operación en Uruguay creció un 7,6% (+5,6% VMM) en moneda local e incluyendo el efecto de las conversiones; el desempeño estuvo por encima de la inflación reportada beneficiado por un sólido entorno político y económico, una buena temporada turística y la contribución de las 32 tiendas Fresh Market (+6,1% de crecimiento vs 1T23; 61,1% de participación en las ventas totales).

La operación registró una ganancia de participación de mercado de 0,5 puntos porcentuales, a 48,9%, según Scentia a marzo, impulsada por: (i) el sólido comportamiento de las ventas de todas las marcas y (ii) la contribución de las 32 tiendas Fresh Market.

<u>Uruguay</u>		
	1Q24	
Net sales	%Var	%Var
MCOP	Total	SSS
<b>1,037,043</b>	<b>7.6%</b>	<b>5.6%</b>

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de 2,9% durante 1T24.

**Argentina:** La operación en Argentina contribuyó con cerca del 6% a las ventas retail consolidadas y los resultados en pesos colombianos incluyeron un efecto de tipo de cambio del -79.8% en el 1T24.

Los Ingresos Operacionales en Argentina fueron \$305.526 M (+226.8% en moneda local) y las ventas retail fueron \$295.716 M (+228.1% en moneda local y +199% en VMM) en 1T24. La inflación de los últimos 12 meses a marzo fue de 287,7% según Ecolatina (consultora argentina) que se compara con el nivel de 107,5% reportado durante el mismo período del año anterior. Las ventas retail crecieron por debajo de la inflación debido al rezago del consumo afectado por la alta devaluación especialmente desde finales de 2023.

A destacar durante el 1T24: (i) la evolución del formato Cash and Carry (12 tiendas MiniMayorista, 18,5% sobre las ventas), (ii) los resultados del omnicanal (+142,8%, 2,6% sobre las ventas), y (iii) los mayores ingresos inmobiliarios (+193% en moneda local) por la mejora de la tendencia comercial y los fuertes niveles de ocupación (94,5%).

<u>Argentina</u>		
	<b>1Q24</b>	
Net sales	<i>%Var</i>	<i>%Var</i>
MCOP	<i>Total</i>	<i>SSS</i>
<b>295,716</b>	<b>228.1%</b>	<b>199.0%</b>

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de 9.8% en 1T24.

### III. Desempeño Operacional

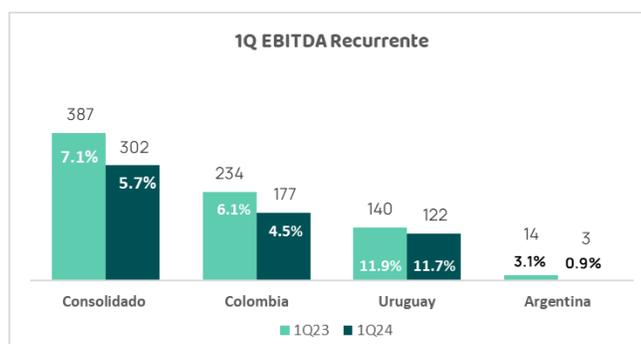
in COP M	Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX	1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3,924,058	3,823,149	2.6%		1,045,555	1,171,124	(10.7%)	7.6%	305,526	461,964	(33.9%)	226.8%	5,275,139	5,456,154	(3.3%)	7.9%
Utilidad Bruta	843,260	862,503	(2.2%)		378,392	415,959	(9.0%)	9.6%	100,301	154,457	(35.1%)	220.9%	1,321,953	1,432,919	(7.7%)	6.7%
<i>Margen Bruto</i>	21.5%	22.6%	(107) bps		36.2%	35.5%	67 bps		32.8%	33.4%	(61) bps		25.1%	26.3%	(120) bps	
Total Gastos	(809,215)	(764,317)	5.9%		(279,175)	(298,668)	(6.5%)	12.7%	(105,081)	(151,339)	(30.6%)	243.1%	(1,193,471)	(1,214,324)	(1.7%)	14.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	(20.6%)	(20.0%)	(63) bps		(26.7%)	(25.5%)	(120) bps		(34.4%)	(32.8%)	(163) bps		(22.6%)	(22.3%)	(37) bps	
Utilidad Operacional Recurrente	34,045	98,186	(65.3%)		99,217	117,291	(15.4%)	2.0%	(4,780)	3,118	NA	NA	128,482	218,595	(41.2%)	(34.5%)
<i>Margen ROI</i>	0.9%	2.6%	(170) bps		9.5%	10.0%	(53) bps		(1.6%)	0.7%	(224) bps		2.4%	4.0%	(157) bps	
EBITDA Recurrente	177,111	233,510	(24.2%)		122,404	139,583	(12.3%)	5.7%	2,598	14,192	(81.7%)	(9.5%)	302,113	387,285	(22.0%)	(14.2%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	4.5%	6.1%	(159) bps		11.7%	11.9%	(21) bps		0.9%	3.1%	(222) bps		5.7%	7.1%	(137) bps	

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto de TC de -10,4% en Ingresos operacionales en 1T24 y -9,1% en EBITDA recurrente. Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto de TC del -17% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente en el 1T24 y del -79,8% en Argentina, calculado con el tipo de cambio de cierre. (1) EBITDA Recurrente se refiere al resultado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (2) La venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de \$2.8 mil M durante 1T24 vs \$29.2 mil M en 1T23.

**Utilidad bruta consolidada** disminuyó 7,7% (+6,7% excluyendo TC) durante el 1T24 y el margen alcanzó el 25,1% (-120 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales, comparado con el mismo periodo del año anterior, afectado principalmente por las menores tendencias de consumo, la inversión en precios, una mayor base inmobiliaria<sup>2</sup> y los efectos del tipo de cambio

- La **Utilidad bruta** en **Colombia** disminuyó 2.2% para un margen de 21.5% durante 1T24 (-107 pb). El resultado reflejó la resiliencia de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+5,6%), compensada por la inversión en precios y una mayor base no recurrente por la venta de activos inmobiliarios<sup>2</sup> (efecto de 67 pb).
- La **Utilidad bruta** en **Uruguay** se redujo 9% en el trimestre (+9,6% en moneda local) y el margen aumentó hasta el 36,2% como porcentaje de los ingresos operacionales (+67 pb). Los buenos resultados reflejaron la sólida evolución de las ventas durante el trimestre gracias a la positiva evolución del concepto Fresh Market (61,1% sobre las ventas) que compensó los costos de venta
- La **Utilidad bruta** en **Argentina** se redujo 35,1% durante el 1T24 (+220,9% en moneda local) para un margen del 32,8% como porcentaje de los ingresos operacionales (-61 pb). La utilidad bruta reflejó la menor tendencia del consumo, la inversión en precios para hacer frente a la inflación y una mayor participación del formato C&C (18,5% vs 13% de participación interanual).

**El EBITDA Recurrente Consolidado<sup>1</sup>** alcanzó \$302.113 M durante 1T24 (-22.0%; -14.2% al excluir el efecto de TC) comparado con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 5.7% (-137 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. El desempeño durante el trimestre reflejó la desaceleración del consumo en la región, mayores gastos de las operaciones internacionales impactados por presiones inflacionarias, una mayor base no recurrente del negocio inmobiliario en Colombia (\$32,842 M) e impactos negativos de TC (-17% en Uruguay y -79.8% en Argentina) que compensaron las ganancias de margen bruto de Uruguay.



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

**Colombia:** El EBITDA recurrente se redujo 24,2% durante el 1T24 comparado con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 4,5% (-159 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales. Los GA&V crecieron por debajo de la inflación y del incremento doble dígito del salario mínimo, a partir de planes internos de eficiencias y a pesar de una mayor base del negocio inmobiliario (\$32.842 M, 81 pb).



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

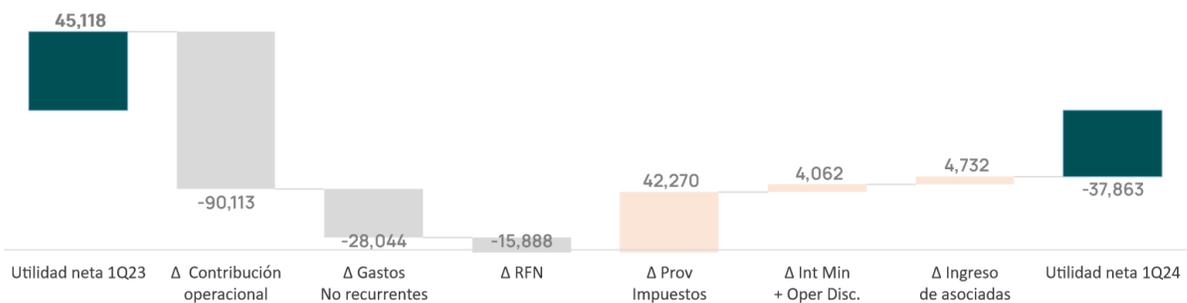
**Uruguay:** El EBITDA recurrente disminuyó 12,3% (+5,7% en moneda local) durante el 1T24 comparado con el mismo periodo del año anterior, para un margen del 11,7% (-21 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales, principalmente impactado por un pago único de cánones de contratos de arrendamiento (+11%, margen del 12,1% si se excluyen los cánones); la operación de Uruguay continuó siendo la unidad de negocio más rentable del grupo.

**Argentina:** El EBITDA recurrente disminuyó 81,7% durante el 1T24 (-9,5% en moneda local). El margen EBITDA recurrente fue del 0,9% (-222 pb) en el 1T24 como porcentaje de los ingresos operacionales. El resultado reflejó ingresos operacionales afectados por un menor consumo que provocó una inversión en precios, presiones inflacionarias sobre los costos y gastos, principalmente laborales, y el efecto del tipo de cambio.

## IV. Utilidad Neta del Grupo

Durante el primer trimestre del año, la Compañía reportó una pérdida neta de \$37.863 M derivada de:

- ✓ Desempeño operativo afectado por rezago en el consumo y presiones inflacionarias sobre los gastos de administración y ventas.
- ✓ Mayores gastos no recurrentes en Colombia por el proceso de reestructuración, incluyendo el cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad y una estructura corporativa más liviana.
- ✓ Mayores gastos financieros, principalmente por el efecto negativo del tipo de cambio en Colombia.



Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio de -10,4% en Ingresos operacionales en el 1T24, y -9,1% en EBITDA recurrente.

### Utilidad por acción (UPA)

- La Utilidad por acción diluida fue de -\$29,2 por acción ordinaria en el 1T24 comparada con los \$34,8 reportados en el mismo trimestre del año anterior, considerando el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1,297,864,359 acciones.

## V. CapEx y Expansión

---

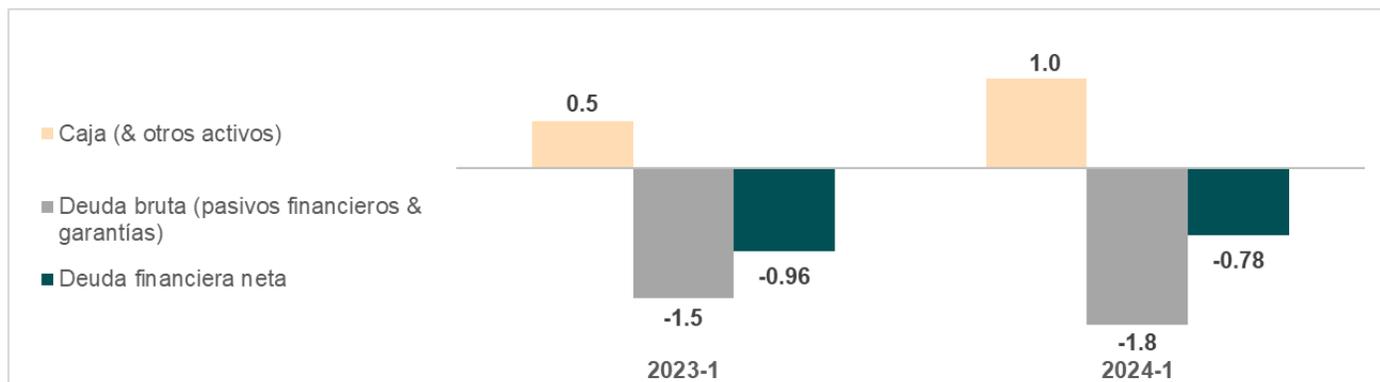
### CapEx

- Las Inversiones de Capital Consolidadas durante el 1T24 alcanzaron \$109.485 M, de los cuales el 81% se destinó a actividades de expansión, innovación, omnicanalidad y transformación digital durante el periodo, y el resto, a mantenimiento y soporte de estructuras operativas, actualización de sistemas informáticos y logística.

### Expansión retail

- Durante el primer trimestre del año, la Compañía abrió 4 tiendas: 3 en Colombia (2 Éxito y 1 Carulla) y en Argentina, 1 tienda MiniMayorista.
- En los últimos doce meses, Grupo Éxito totalizó 41 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (33 en Colombia, 5 en Uruguay y 3 en Argentina). La Compañía alcanzó 642 tiendas retail de alimentos, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 513 tiendas en Colombia, 99 en Uruguay y 30 en Argentina, y el área de venta consolidada alcanzó 1,04 M de metros cuadrados. El total de tiendas no incluye los 2.770 aliados (+1.060 LTM) en Colombia.

## VI. Caja y deuda a nivel holding<sup>1</sup>



Nota: Números expresados en escala larga, mil millones de pesos colombianos representan 1.000.000.000.000. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales. (2) Flujo de caja libre (FCF) = Flujos de caja netos utilizados en actividades de operación + Flujos de caja netos utilizados en actividades de inversión + Variación de cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamiento pagados + Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (utilizando las variaciones de los últimos 12 M para cada línea); flujo de caja reexpresado en línea con los estados financieros. (3) La tasa repo del Banco Central se redujo 75 pbs a 12.25% durante 1T24 en Colombia, (vs.13% en 1T23 y 4T23).

in thousand million COP	1Q24-LTM	1Q23-LTM	Variation
<b>EBITDA</b>	<b>820</b>	<b>966</b>	<b>-15.1%</b>
Lease liabilities amortizations & interests	(419)	(371)	12.9%
<b>Operational results before WK</b>	<b>270</b>	<b>442</b>	<b>-38.9%</b>
Change in Tax	(17)	(92)	-81.2%
Change in working capital	376	(53)	NA
CapEx	(380)	(439)	-13.4%
<b>Free cash flow before investments</b>	<b>249</b>	<b>(142)</b>	<b>-275.3%</b>
Dividends received	157	257	-38.8%
<b>Free cash flow</b>	<b>406</b>	<b>115</b>	<b>254.2%</b>

### Sólida mejora del capital de trabajo por:

- La generación de flujo de caja libre del 254% interanual ascendió a \$291.000 M.
- Mejora del capital de trabajo gracias a:
  - Menores niveles de inventario a 60 días (-4,7 días a/a, por un valor cercano a \$114.000 M).
  - Mejora estacional en cuentas por pagar.
- Enfoque en la optimización de la inversión para priorizar la disponibilidad de caja.
- La Deuda Financiera Neta se redujo en \$183.000 M gracias a la mejora en el capital de trabajo y a pesar de las presiones por los niveles aún altos de las tasas repo<sup>3</sup>.

## VII. Conclusiones

- Cambio de control al Grupo Calleja.
- Una estrategia clara para afrontar los principales retos:
  - Fortalecimiento de la estrategia comercial para impulsar el crecimiento de los ingresos y mejorar las ventas por m<sup>2</sup> principalmente en Colombia,
  - Enfoque en la optimización del portafolio de tiendas hacia las marcas Éxito, Carulla, Disco, Devoto y Libertad,
  - Iniciativas de control de costos para lograr eficiencias
  - Una estructura corporativa más liviana.
- Sólido comportamiento de los ingresos por país en moneda local a pesar de la desaceleración del consumo en toda la región y una mayor base de ingresos por desarrollo inmobiliario y ventas de activos en Colombia<sup>1</sup>.
- Las ventas de alimentos crecieron por encima de la inflación en Colombia y Uruguay.
- Impulso de la omnicanalidad (14,6% de participación en las ventas, el nivel más alto alcanzado en Colombia).
- Los gastos crecieron por debajo de la inflación en Colombia a pesar del aumento salarial a doble dígito y el plan de reestructuración, por un estricto control de costos y planes de acción implementados.
- La Deuda Financiera Neta se redujo en \$183.000 M por la mejora del capital de trabajo (-4.7 días de inventario a/a, \$114.000 M).
- La generación de flujo de caja libre de 254% a/a ascendió a \$291.000 M.

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio de -10,4% en Ingresos operacionales en el 1T24, y de -9,1% en EBITDA recurrente. El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. (1) La venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) en Colombia fue de \$2.8 mil M durante 1T24 vs \$29.2 mil M en 1T23. (5) Expansión 12 meses por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

## VIII. Conferencia de resultados

---

### **Almacenes Éxito S.A.**

(BVC: EXITO/ NYSE: EXTO / B3: EXCO32)

**Le invita a participar en su teleconferencia de**

***Resultados del primer trimestre de 2024***

Fecha: jueves 9 de mayo de 2024

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

9:00 a.m. hora Colombia

**Presentando por Grupo Éxito:**

**Juan Carlos Calleja Hakker**, Presidente

**Carlos Mario Giraldo Moreno**, Gerente General Colombia

**Ivonne Windmuller**, Vicepresidenta Financiera

**María Fernanda Moreno**, Directora de Relación con Inversionistas

*Para participar, por favor haga clic aquí:*

[Unirse a reunión de Microsoft Teams](#)

Los resultados del 1T24 estarán acompañados de una presentación disponible en la página web de la compañía [www.grupoexito.com.co](http://www.grupoexito.com.co) en "Accionistas e Inversionistas" en el siguiente enlace: <https://www.grupoexito.com.co/es/informacion-financiera>

**Próxima publicación de resultados financieros**

Segundo trimestre de 2024 – agosto 12 de 2024

## VIII. Anexos

### Notas:

- Los números expresados en escala larga, mil millones de pesos representan 1.000.000.000.000.
- Los crecimientos y variaciones se expresan respecto al mismo período del año anterior, salvo que se indique lo contrario.
- Las sumas y porcentajes pueden reflejar discrepancias debido al redondeo de cifras.
- Todos los márgenes se calculan como porcentaje de los Ingresos Operacionales

### Glossario:

- **Resultados Colombia:** consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- **Resultados consolidados:** Almacenes Éxito y subsidiarias colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina.
- **EBITDA ajustado:** Utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más resultados de asociadas y compañías conjuntas.
- **UPA:** Utilidad por acción calculada sobre una base completamente diluida.
- **Resultado Financiero:** impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, Tipo de cambio y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- **Flujo de caja libre (FCL)** = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de operación más flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión más variación de cuentas por cobrar en nombre de terceros más pasivos por arrendamiento pagados, más Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones de los últimos 12 M para cada línea); el flujo de caja ha sido re expresado para alinearlos con los estados financieros
- **GLA:** Gross Leasable Area- área bruta arrendable
- **GMV:** Valor bruto de mercancía
- **Holding:** Resultados de Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas e internacionales.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con ventas retail y otros ingresos.
- **Ventas:** ventas relacionadas con el negocio retail
- **Otros Ingresos:** Ingresos relativos a los negocios complementarios (inmobiliario, seguros, viajes, etc.) y otros ingresos.

- **EBITDA recurrente:** Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Utilidad operacional ajustada por otros ingresos (gastos) no recurrentes
- **Utilidad operacional recurrente (ROI):** Utilidad bruta ajustada por gastos de administración y ventas y D&A
- **VMM:** ventas mismos metros incluyendo el efecto de conversiones de tiendas y excluyendo el efecto calendario

## 1. Estado de Resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23	% Var
Ventas Netas	5,036,104	5,237,232	(3.8%)
Otros Ingresos Operacionales	239,035	218,922	9.2%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,275,139</b>	<b>5,456,154</b>	<b>(3.3%)</b>
Costo de Ventas	(3,927,350)	(3,996,736)	(1.7%)
Costo Depreciación y Amortización	(25,836)	(26,499)	(2.5%)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,321,953</b>	<b>1,432,919</b>	<b>(7.7%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.1%</i>	<i>26.3%</i>	<i>(120) bps</i>
Gastos O&AV	(1,045,676)	(1,072,132)	(2.5%)
Gasto Depreciación y Amortización	(147,795)	(142,192)	3.9%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,193,471)</b>	<b>(1,214,324)</b>	<b>(1.7%)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.6%</i>	<i>22.3%</i>	<i>37 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>128,482</b>	<b>218,595</b>	<b>(41.2%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.4%</i>	<i>4.0%</i>	<i>(157) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(33,254)	(5,210)	538.3%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>95,228</b>	<b>213,385</b>	<b>(55.4%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.8%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(211) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(82,710)	(66,822)	23.8%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(22,060)	(26,792)	(17.7%)
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>(9,542)</b>	<b>119,771</b>	<b>(108.0%)</b>
Impuesto Renta	1,562	(40,708)	103.8%
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>(7,980)</b>	<b>79,063</b>	<b>(110.1%)</b>
Participación de no Controlantes	(29,883)	(33,945)	(12.0%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(37,863)</b>	<b>45,118</b>	<b>(183.9%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>0.8%</i>	<i>(154) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>302,113</b>	<b>387,286</b>	<b>(22.0%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.7%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(137) bps</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>246,799</b>	<b>355,284</b>	<b>(30.5%)</b>
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>4.7%</i>	<i>6.5%</i>	<i>(183) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>268,859</b>	<b>382,076</b>	<b>(29.6%)</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.1%</i>	<i>7.0%</i>	<i>(191) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>(29.2)</b>	<b>34.8</b>	<b>(183.9%)</b>

Nota: Las cifras consolidadas incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto del tipo de cambio de -10,4% en Ingresos operacionales y -9,1% en EBITDA recurrente en 1T24. El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones más los resultados de las compañías asociadas y conjuntas. La utilidad por acción (UPA) considera el promedio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), que corresponde a 1.297.864.359 acciones.

## 2. Estado de Resultados y capex por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q24	1Q24	1Q24
Ventas netas	3,703,345	1,037,043	295,716	5,036,104
Otros Ingresos Operacionales	220,713	8,512	9,810	239,035
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,924,058</b>	<b>1,045,555</b>	<b>305,526</b>	<b>5,275,139</b>
Costo de Ventas	(3,055,709)	(665,068)	(206,573)	(3,927,350)
Costo Depreciación y Amortización	(25,089)	(2,095)	1,348	(25,836)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>843,260</b>	<b>378,392</b>	<b>100,301</b>	<b>1,321,953</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.5%</i>	<i>36.2%</i>	<i>32.8%</i>	<i>25.1%</i>
Gastos O&AV	(691,238)	(258,083)	(96,355)	(1,045,676)
Gasto Depreciación y Amortización	(117,977)	(21,092)	(8,726)	(147,795)
<b>Total Gastos</b>	<b>(809,215)</b>	<b>(279,175)</b>	<b>(105,081)</b>	<b>(1,193,471)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>20.6%</i>	<i>26.7%</i>	<i>34.4%</i>	<i>22.6%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>34,045</b>	<b>99,217</b>	<b>(4,780)</b>	<b>128,482</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>0.9%</i>	<i>9.5%</i>	<i>(1.6%)</i>	<i>2.4%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(35,093)	(91)	1,930	(33,254)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>(1,048)</b>	<b>99,126</b>	<b>(2,850)</b>	<b>95,228</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>(0.0%)</i>	<i>9.5%</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>1.8%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(94,714)</b>	<b>(2,572)</b>	<b>14,576</b>	<b>(82,710)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>177,111</b>	<b>122,404</b>	<b>2,598</b>	<b>302,113</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.5%</i>	<i>11.7%</i>	<i>0.9%</i>	<i>5.7%</i>
<b>CAPEX</b>				
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>60,060</b>	<b>48,276</b>	<b>1,149</b>	<b>109,485</b>
<i>en moneda local</i>	60,060	480	256	

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto del tipo de cambio de -10,4% en Ingresos operacionales y -9,1% en EBITDA recurrente en 1T24. EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto de tipo de cambio del -17% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente en el 1T24 y del -79,8% en Argentina, respectivamente, calculado con la tasa de cambio de cierre.

### 3. Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>17,291,241</b>	<b>16,339,761</b>	<b>5.8%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,359,656</b>	<b>5,283,091</b>	<b>1.4%</b>
Caja y equivalentes de caja	1,410,742	1,508,205	(6.5%)
Inventarios	2,638,962	2,437,403	8.3%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	614,940	704,931	(12.8%)
Activos por impuestos	583,737	524,027	11.4%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	17,095	12,413	37.7%
Otros	94,180	96,112	(2.0%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>11,931,585</b>	<b>11,056,670</b>	<b>7.9%</b>
Plusvalía	3,221,555	3,080,622	4.6%
Otros activos intangibles	393,921	366,369	7.5%
Propiedades, planta y equipo	4,197,005	4,069,765	3.1%
Propiedades de Inversión	1,746,654	1,653,345	5.6%
Derechos de uso	1,790,441	1,361,253	31.5%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	262,998	232,558	13.1%
Activo por impuesto diferido	239,232	197,692	21.0%
Otros	79,779	95,066	(16.1%)
<b>PASIVOS</b>	<b>9,597,226</b>	<b>8,917,952</b>	<b>7.6%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,358,067</b>	<b>7,144,623</b>	<b>3.0%</b>
Cuentas por pagar	4,496,384	5,248,777	(14.3%)
Pasivos por arrendamiento	281,436	282,180	(0.3%)
Obligaciones financieras	2,056,303	1,029,394	99.8%
Otros pasivos financieros	133,188	139,810	(4.7%)
Pasivos por impuestos	115,290	107,331	7.4%
Otros	275,466	337,131	(18.3%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,239,159</b>	<b>1,773,329</b>	<b>26.3%</b>
Cuentas por pagar	19,342	37,349	(48.2%)
Pasivos por arrendamiento	1,717,427	1,285,779	33.6%
Obligaciones financieras	206,368	236,811	(12.9%)
Otras provisiones	11,613	11,630	(0.1%)
Pasivo por impuesto diferido	238,421	156,098	52.7%
Pasivos por impuestos	7,670	8,091	(5.2%)
Otros	38,318	37,571	2.0%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,694,015</b>	<b>7,421,809</b>	<b>3.7%</b>

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

#### 4. Flujo de caja consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Mar 2023	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>(7,980)</b>	<b>79,063</b>	<b>(110.1%)</b>
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	286,975	384,260	(25.3%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(749,879)	(844,472)	(11.2%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(146,892)	(166,114)	(11.6%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	790,267	278,012	184.3%
<b>Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(106,504)</b>	<b>(732,574)</b>	<b>(85.5%)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio	9,041	(18,548)	(148.7%)
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(97,463)</b>	<b>(751,122)</b>	<b>(87.0%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>1,508,205</b>	<b>1,733,673</b>	<b>(13.0%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo</b>	<b>1,410,742</b>	<b>982,551</b>	<b>43.6%</b>

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

#### 5. Estado de Resultados Almacenes Éxito<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23	% Var
Ventas Netas	3,708,489	3,632,332	2.1%
Otros Ingresos Operacionales	126,101	105,972	19.0%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,834,590</b>	<b>3,738,304</b>	<b>2.6%</b>
Costo de Ventas	(3,049,288)	(2,927,962)	4.1%
Costo Depreciación y Amortización	(23,648)	(22,556)	4.8%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>761,654</b>	<b>787,786</b>	<b>(3.3%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.9%</i>	<i>21.1%</i>	<i>(121) bps</i>
Gastos O&AV	(641,168)	(606,099)	5.8%
Gasto Depreciación y Amortización	(115,120)	(107,198)	7.4%
<b>Total Gastos</b>	<b>(756,288)</b>	<b>(713,297)</b>	<b>6.0%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.7%)</i>	<i>(19.1%)</i>	<i>(64) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>5,366</b>	<b>74,489</b>	<b>(92.8%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>0.1%</i>	<i>2.0%</i>	<i>(185) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(35,145)	(4,441)	691.4%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>(29,779)</b>	<b>70,048</b>	<b>(142.5%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>(0.8%)</i>	<i>1.9%</i>	<i>(265) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(107,644)</b>	<b>(83,641)</b>	<b>28.7%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(37,863)</b>	<b>45,118</b>	<b>(183.9%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(1.0%)</i>	<i>1.2%</i>	<i>(219) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>144,134</b>	<b>204,243</b>	<b>(29.4%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>3.8%</i>	<i>5.5%</i>	<i>(170) bps</i>

(1) Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia. EBITDA recurrente se refiere a la Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización ajustada por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes

## 6. Balance General Almacenes Éxito<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,102,080</b>	<b>13,580,684</b>	<b>3.8%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,115,414</b>	<b>4,015,527</b>	<b>2.5%</b>
Caja y equivalentes de caja	1,024,349	980,624	4.5%
Inventarios	2,082,605	1,993,987	4.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	342,972	436,942	(21.5%)
Activos por impuestos	549,137	496,180	10.7%
Otros	116,351	107,794	7.9%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>9,986,666</b>	<b>9,565,157</b>	<b>4.4%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	186,950	190,346	(1.8%)
Propiedades, planta y equipo	1,947,879	1,993,592	(2.3%)
Propiedades de Inversión	65,111	65,328	(0.3%)
Derechos de uso	1,606,879	1,556,851	3.2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,488,316	4,091,366	9.7%
Otros	238,454	214,597	11.1%
<b>PASIVOS</b>	<b>7,726,873</b>	<b>7,480,007</b>	<b>3.3%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,941,948</b>	<b>5,692,731</b>	<b>4.4%</b>
Cuentas por pagar	3,443,702	4,144,324	(16.9%)
Pasivos por arrendamiento	299,795	290,080	3.3%
Obligaciones financieras	1,583,251	578,706	173.6%
Otros pasivos financieros	284,699	149,563	90.4%
Pasivos por impuestos	89,658	100,449	(10.7%)
Otros	240,843	429,609	(43.9%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,784,925</b>	<b>1,787,276</b>	<b>(0.1%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,527,191	1,481,062	3.1%
Obligaciones financieras	206,368	236,812	(12.9%)
Otras provisiones	11,484	11,499	(0.1%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0.0%
Otros	39,882	57,903	(31.1%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,375,207</b>	<b>6,100,677</b>	<b>4.5%</b>

(1) Holding: Almacenes Éxito Resultados sin filiales colombianas ni internacionales.

## 7. Deuda por país y vencimiento

31 Mar de 2024 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,867,950	1,713,747	471,697	4,047	2,189,491
Deuda de largo plazo	206,367	206,367	-	-	206,367
<b>Total deuda bruta</b> <sup>(1) (2)</sup>	<b>2,074,317</b>	<b>1,920,114</b>	<b>471,697</b>	<b>4,047</b>	<b>2,395,858</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,024,349	1,161,159	210,604	38,979	1,410,742
<b>Deuda Neta</b>	<b>(1,049,968)</b>	<b>(758,955)</b>	<b>(261,093)</b>	<b>34,932</b>	<b>(985,116)</b>

### Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2024 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-24
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Mayo 2024	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Mayo 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Febrero 2025	100,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	150,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Variable	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	108,749
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	120,916
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	108,375
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>2,090,000</b>			<b>1,748,040</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 ni cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de Referencia del Mercado: 11,18%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda a valor nominal.

## 8. Tiendas y área de ventas

<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u> <u>Área de ventas (m2)</u>	
	<u>1Q24</u>	
<b>Colombia</b>		
Exito	204	616,655
Carulla	112	87,509
Surtimax	78	30,923
Super Inter	56	54,015
Surtimayorista	63	54,877
<b>Total Colombia</b>	<b>513</b>	<b>843,979</b>
<b>Uruguay</b>		
Devoto	67	41,981
Disco	30	35,934
Geant	2	16,411
<b>Total Uruguay</b>	<b>99</b>	<b>94,326</b>
<b>Argentina</b>		
Libertad	15	89,615
Mini Libertad	3	484
Mayorista	12	14,354
<b>Total Argentina</b>	<b>30</b>	<b>104,453</b>
<b>TOTAL</b>	<b>642</b>	<b>1,042,758</b>

Nota: El recuento de tiendas no incluye los 2.770 aliados en Colombia.

## 9. Reconciliación de cuentas

### Efectos de tasa de cambio sobre los Resultados

#### 1Q24

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	7.6%	-10.7%	-17.0%
Argentina	226.8%	-33.9%	-79.8%
Consolidado	7.9%	-3.3%	-10.4%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	5.7%	-12.3%	-17.0%
Argentina	-9.5%	-81.7%	-79.8%
Consolidado	-14.2%	-22.0%	-9.1%

### Efectos del Flujo de Caja libre en los resultados

	2024 Q1	2023 Q1	2023	2024 Q1 + 2023 - 2023 Q1
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación	-905,738	- 908,934	835,550	838,746
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	- 7,446	- 106,537	- 321,930	- 222,839
Variación recaudos recibidos para terceros	139,835	- 54,698	14,734	209,267
Pagos de pasivos por arrendamientos	- 73,717	- 67,367	- 276,413	- 282,763
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	- 36,845	- 29,905	- 129,305	- 136,245
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>-883,911</b>	<b>-1,167,441</b>	<b>122,636</b>	<b>406,166</b>

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos en pesos colombianos incluyen un efecto de TC del -17% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente en el 1T24 y del -79,8% en Argentina, calculado con la tasa de cambio de cierre. Los impactos de TC se calculan como una devaluación entre monedas que resulta en un porcentaje. Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no pueden sumarse ni restarse directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

## EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>95,228</b>	<b>213,385</b>
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	33,254	5,210
Costo Depreciación y Amortización	25,836	26,499
Gasto Depreciación y Amortización	147,795	142,192
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>302,113</b>	<b>387,286</b>

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>95,228</b>	<b>213,385</b>
Resultado de Asociadas y Negocios	(22,060)	(26,792)
Costo Depreciación y Amortización	25,836	26,499
Gasto Depreciación y Amortización	147,795	142,192
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>246,799</b>	<b>355,284</b>

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>95,228</b>	<b>213,385</b>
Costo Depreciación y Amortización	25,836	26,499
Gasto Depreciación y Amortización	147,795	142,192
<b>EBITDA</b>	<b>268,859</b>	<b>382,076</b>

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones más los resultados de las empresas asociadas y conjuntas.

## Ingreso recurrente del negocio inmobiliario

Consolidado	1Q24	1Q23	Var
Ingresos por concesionarios	23,054	26,987	-14.6%
Administración de inmuebles	14,862	12,619	17.8%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	76,414	72,850	4.9%
Arrendamientos de espacios físicos	21,703	24,356	-10.9%
<b>Ingresos inmobiliarios</b>	<b>136,033</b>	<b>136,812</b>	<b>-0.6%</b>
Cuotas concesionarios no recurrentes (-)			
<b>Ingresos inmobiliarios recurrentes</b>	<b>136,033</b>	<b>136,812</b>	<b>-0.6%</b>
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	6,428	-100.0%
Ventas de proyectos inmobiliarios	2,850	29,208	-90.2%
<b>Ingresos inmobiliarios totales</b>	<b>138,883</b>	<b>172,448</b>	<b>-19.5%</b>

## Ingresos y EBITDA recurrente de Viva Malls en Colombia

en millones de pesos colombianos	1Q24	1Q23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>22,490</b>	<b>17,640</b>
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	9	416
Gasto Depreciación y Amortización	15,147	14,239
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>37,646</b>	<b>32,295</b>

## Declaración

*El presente documento contiene ciertas afirmaciones de carácter prospectivo basadas en datos, hipótesis y estimaciones que la Compañía considera razonables; no obstante, no se trata de datos históricos y no deben interpretarse como garantías de su ocurrencia futura. Las palabras "prevé", "cree", "estima", "espera", "planea" y expresiones similares, en la medida en que se refieran a la Empresa, tienen por objeto identificar las declaraciones prospectivas. Las declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la aplicación de las principales estrategias operativas y de financiación y los planes de gasto de capital, la dirección de las operaciones futuras y los factores o tendencias que afectan a la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones, las expectativas en relación con los planes, iniciativas, proyecciones, objetivos, compromisos, expectativas o perspectivas de la empresa en materia de ASG, incluidos los objetivos y metas relacionados con la ASG, son ejemplos de declaraciones prospectivas. Aunque la administración de la Compañía cree que las expectativas y suposiciones en las que se basan dichas declaraciones prospectivas son razonables, no se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas.*

*Grupo Éxito opera en un entorno competitivo y rápidamente cambiante; por lo tanto, no es capaz de predecir todos los riesgos, incertidumbres u otros factores que puedan afectar a su negocio, su impacto potencial en su negocio, o la medida en que la ocurrencia de un riesgo o una combinación de riesgos podría tener resultados que sean significativamente diferentes de los incluidos en cualquier declaración prospectiva. Entre los factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difirieran materialmente de los indicados en dichas declaraciones prospectivas, o que podrían contribuir a tales diferencias, se incluyen, sin limitación, los riesgos e incertidumbres expuestos en la sección "Punto 3. Información clave - D. Factores de riesgo". Información Clave - D. Factores de Riesgo" de la declaración de registro de la Compañía en el Formulario 20-F presentado ante la Securities and Exchange Commission el 20 de julio de 2023.*

*Las afirmaciones de carácter prospectivo contenidas en este documento se realizan únicamente a partir de la fecha del mismo. Salvo en la medida en que lo exija cualquier ley, norma o reglamento aplicable, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de publicar cualquier actualización de las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado para reflejar cualquier cambio en sus expectativas o cualquier cambio en los acontecimientos, condiciones o circunstancias en los que se basa cualquier declaración prospectiva contenida en este documento.*

*En los apéndices se incluyen las reconciliaciones de las métricas financieras no incluidas en las NIIF.*



"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".



In Collaboration with RobecoSAM

## Contactos

### **María Fernanda Moreno R.**

Directora de Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

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

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

### **Claudia Moreno B.**

Directora de Comunicaciones y Relaciones públicas

+(57) 604 96 96 ext. 305174

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

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

## Descripción de la Compañía

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

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

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

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

*En 2023, los Ingresos operacionales consolidados alcanzaron \$21,1 billones impulsados por una sólida ejecución del retail, una exitosa estrategia omnicanal en la región y la innovación en los modelos retail. La Compañía operó 649 tiendas a través de multiformatos y multimarcas: hipermercados con las marcas Éxito, Geant y Libertad; supermercados premium con Carulla, Disco y Devoto; proximidad con Carulla y las marcas Éxito, Devoto y Libertad Express. En formatos de bajo costo, la Compañía opera las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina.*