



# Resultados Financieros Grupo Éxito 1T24 Mayo 9 de 2024

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



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



# Declaración

*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". 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.*





## Agenda

- **Palabras de nuestro Presidente, Sr. Carlos Calleja**
- **1T24 Hechos financieros y operacionales destacados**
- **1T24 Desempeño financiero**
- **Conclusiones y sesión de P&R**



# Palabras de nuestro presidente Sr. Carlos Calleja





# Hechos financieros y operacionales destacados

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

## 1T24 Hechos destacados consolidados<sup>1</sup>

### Ingresos Operacionales

**\$5,3 B**

(-3.3% a/a, +7.9% excluyendo TC)

### VMM<sup>2</sup>

**+5,7%**

### EBITDA recurrente<sup>3</sup>

**\$302.113 M**

(-22.0%, margen 5.7%; -14.2% excluyendo TC)

### Pérdida Neta

**\$37.863 M**

### Financieros

- **Ingresos Operacionales:** Crecimiento de Ventas retail<sup>2</sup>: Col +2,0%; Uru +7,6%; Arg +228,1%. Resultado positivo de otros ingresos (+14.5% Col, +9.2% consol) por negocios complementarios
- **Utilidad bruta:** -7,7% y margen de 25,1%, impactado por una base alta por venta de activos<sup>4</sup> e inversión en precio principalmente en Colombia
- **EBITDA recurrente<sup>3</sup>:** reflejó la desaceleración del consumo, presiones inflacionarias en costos/gastos y el efecto negativo del TC
- **Utilidad Neta** afectada por mayores gastos financieros y no recurrentes
- **Flujo de caja:** generación de 254% a/a para un total de \$291.000 M

### Inversión & expansión

- **Inversiones por \$109.485 M en 1T24** 81% para expansión<sup>5</sup>
- **Expansión 12 M<sup>5</sup>: 41 tiendas** (Col 33, Uru 5, Arg 3)
- **Colombia: 3 tiendas** (2 Éxito, 1 Carulla)
- Estrategia de expansión enfocada en conversiones a las marcas Éxito y Carulla
- **Argentina:** 1 Mayorista



**642 tiendas**

1.04 M m<sup>2</sup> (-1.9%)

### Operacionales y de Gobierno Corporativo

- **Omnicanal:** creció **8.7%**
- ✓ **Participación del 11.2%** (+20 pb a/a) (Col 14.6%, Uru 2.5% y Arg 2.6%)
- Viva Malls aumentó ingresos 8.4% y el EBITDA recurrente 16.6% a/a (+264 pb)
- **Proceso de reestructuración** en marcha, cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad y una estructura en Colombia más liviana
- **Aprobaciones de la AGA:**
- ✓ Dividendo de \$50,49 por acción, distribución del 52% de la utilidad
- ✓ Nueva Junta Directiva, modificaciones a los estatutos y otras proposiciones aprobadas

Notas: (1) Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto FX de -10,4% en Ingresos operacionales y -9,1% en EBITDA recurrente en 1T24. (2) Sin efecto TC ni calendario. (3) EBITDA recurrente se refiere a Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operacionales no recurrentes. (4) La venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) fue de \$2.8K M en 1T24 vs \$29.2K M en 1T23. (5) Expansión 12M por aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones)

# Resultados Financieros



Sólido crecimiento de las ventas de alimentos en Colombia, sólida tendencia impulsada en Uruguay por ambiente macro y efectos inflacionarios sobre el consumo en Argentina.

## Desempeño de los ingresos operacionales

### Colombia

in COP M	1Q24	1Q23	% Var
Ventas netas	3,703,345	3,630,343	2.0%
Otros Ingresos Operacionales	220,713	192,806	14.5%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,924,058</b>	<b>3,823,149</b>	<b>2.6%</b>

### Uruguay

1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX
1,037,043	1,161,469	(10.7%)	7.6%
8,512	9,655	(11.8%)	6.3%
<b>1,045,555</b>	<b>1,171,124</b>	<b>(10.7%)</b>	<b>7.6%</b>

### Argentina

1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX
295,716	445,420	(33.6%)	228.1%
9,810	16,544	(40.7%)	193.0%
<b>305,526</b>	<b>461,964</b>	<b>(33.9%)</b>	<b>226.8%</b>

### Consolidado

1Q24	1Q23	% Var	% var exc. FX
5,036,104	5,237,232	(3.8%)	7.5%
239,035	218,922	9.2%	17.1%
<b>5,275,139</b>	<b>5,456,154</b>	<b>(3.3%)</b>	<b>7.9%</b>

### Colombia

- IPC 7,36% 12M a marzo (vs 13,3% a/a), 1,7% inflación alimentos; ventas retail exc. gas y vehiculos -1,1% a/a (feb)
- Volúmenes crecieron 3,1%, a pesar de la desaceleración de la inflación y el menor consumo de los hogares
- Impulso del Omnicanal (+7,9%)
- Alimentos crecieron 5,8%, por encima de la inflación de alimentos, impulsada por PGC (+6,3%) y frescos (+4,6%).
- No alimentos (-6,6%) afectados por la caída del crédito y la confianza de los consumidores.
- Otros ingresos (+14,5%) impulsado por desempeño de negocios complementarios
- Ingresos Operacionales +3,5%, excluidos los ingresos por desarrollo inmobiliario y las ventas de inmuebles

### Uruguay

- IPC 3,8% 12M a marzo (vs 7,3% a/a), 1,94% inflación alimentos
- Ventas retail y VMM en ML: +7,6%, +5,6% y por encima de la inflación, impulsados por:
  - ✓ Un entorno político y económico sólido
  - ✓ Una temporada turística mejor de lo esperado
  - ✓ 32 tiendas Fresh Market (+6,1% de crecimiento frente al 1T23; 61,1% de participación en las ventas totales)

### Argentina

- IPC 287,7% 12M a marzo (vs 107,5% a/a)
- Resultados trimestrales en pesos colombianos afectados por -79,8% TC
- Ventas retail y VMM en ML: +228,1%, +199%.
- Los resultados de ingresos reflejan el rezago en el consumo
- Negocio Inmobiliario +193% en ML (niveles de ocupación del 94,5%)
- Mayor participación del formato C&C en las ventas totales (18,5% frente a 13,1% a/a.)

Notas: Los datos en pesos col incluyen un efecto FX del -17% en Uruguay en Ingresos Operacionales y en EBITDA Recurrente durante el 1T24 y del -79,8% en Argentina, respectivamente, calculado con el tipo de cambio de cierre. Las VMM en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y excluyen el efecto calendario de -0,1% en Colombia (-0,5% en Éxito, 1,4% en Carulla y 1,3% en segmentos LC), +2,9% en Uruguay y +9,8% en Argentina durante 1T24. (1) Segmento incluye Ventas al detal 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 M en 1T24 vs \$29.2 mil M en 1T23.



Ventas de alimentos en Éxito crecieron 3.3x y en Carulla 4x vs la inflación de alimentos (1.7% últimos 12M a marzo)

## 1T24 Desempeño por segmentos



	1Q24			
Variaciones	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>

### Éxito

- PGC +5,9% y productos frescos +4,7
- 2 conversiones de tiendas durante el trimestre
- 32 tiendas Éxito WOW (36,2% de participación en las ventas del segmento)
- Las ventas de no alimentos se ven afectadas por categorías de electro (-4,8%) y textiles (-1,1%)

### Carulla

El segmento con mejor desempeño, impulsado por:

- Alimentos +7,2% y omnicanal +27,5
- Apertura de 1 tienda durante el trimestre
- 31 tiendas Fresh Market (63,2% de participación en las ventas del segmento)

### Bajo costo & Otros<sup>1</sup>:

- Alimentos +4,9%, impulsados principalmente por productos de gran consumo (+5,4%)
- Una mayor base por la venta de activos inmobiliarios (las ventas retail del segmento bajo costo crecieron 4,2% si se excluyen).

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el efecto calendario de -0,1% en Colombia (-0,5% en Éxito, 1,4% en Carulla y 1,3% en segmentos LC). (1) El segmento incluye Ventas retail de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, institucionales y terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por \$2.8 mil M durante el 1T24 vs \$29.2 mil M en el 1T23.

Participación doble dígito medio sobre las ventas (14,6%), impulsada por una sólida evolución de las ventas de alimentos (+21%, 13,3% de participación).

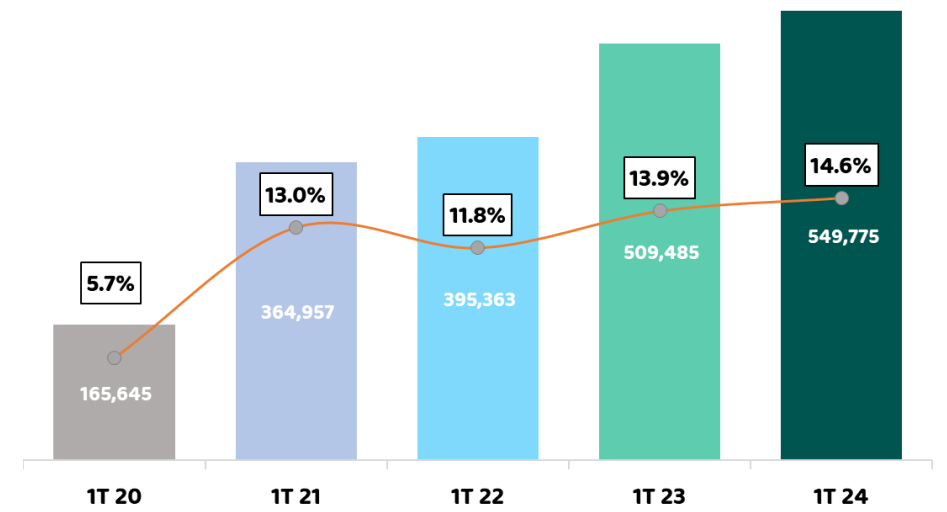
**1T24** **\$550.000 M** En ventas (+7.9%)  **14.6%** Participación sobre las ventas retail  **5.5 M** Pedidos (+33%)  **+21%** Crecimiento de ventas alimentos

### Hechos destacados

- **Apps: \$44,300 M (+43.9%); 198,000 pedidos**
- **Misurtii app aumentó ventas 101% a \$23.600 M; 48.500 pedidos (+88%)**
- **Click and collect, pedidos aumentaron 36%, 66% participación sobre los pedidos**



Ventas omnicanal y participación en las ventas



 **13.3%** Participación en ventas de alimentos  **17.8%** Participación en ventas de no alimentos

(1) Incluye .com, marketplace, domicilios, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual; nuevos canales incluyendo: SOC y Midescuento y bases ajustadas.



### Negocio inmobiliario



**788,000 m2 de área  
bruta arrendable**  
(33 activos)

**Tasa de ocupación  
97.6%**  
(vs. 96.4% a/a)

**Ingresos por arrendamientos y tasas  
administrativas**  
(-0.6% consol, +5.6% Col en 1T24)

Los ingresos inmobiliarios disminuyeron 17,6% en Colombia debido a una mayor base de ingresos y ventas de activos<sup>1</sup> de \$32,8 mil M

### Viva Malls<sup>2</sup>

Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable



- ✓ **17 activos**
- ✓ **563.000 m<sup>2</sup> de área arrendable**  
(71% participación)
- ✓ **98.4% nivel de ocupación**

**Operador líder  
de centros  
comerciales**

En millones de pesos	1Q24	1Q23	% Var
Ingresos	99,882	92,151	8.4%
EBITDA Recurrente	37,646	32,295	16.6%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	37.7%	35.0%	264 bps

**Viva Malls aumentó ingresos en 8.4% en 1T24 y el EBITDA recurrente en 16.6% (+264 pb) a nivel consolidado a/a**

# El EBITDA recurrente reflejó mayores gastos en las operaciones internacionales y efectos no recurrentes en la base de Colombia

## Desempeño operacional

in COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
	1Q24	1Q23	% Var	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	

### Colombia

- **GP:** reflejó un resultado resiliente de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+5,6%), compensado por la inversión en precios y una mayor base no recurrente de la venta de inmuebles<sup>2</sup> (efecto de 67 pb)
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** los GA&V crecieron por debajo de la inflación y del aumento doble dígito del salario mínimo, debido a planes internos de eficiencia y a pesar de una mayor base inmobiliaria (efecto de 81 pb)

### Uruguay

- **GP:** la sólida evolución de las ventas en ML llevó a una dilución de los costos
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** disminuyó por el efecto del pago único de los cánones de los contratos de arrendamiento (margen del 12,1% si se excluye)
- Se mantiene como la operación más rentable del Grupo

### Argentina

- **GP:** reflejó una menor demanda en medio de la tendencia inflacionaria, un efecto de mezcla y una mayor participación del formato C&C
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** afectado principalmente por los gastos impulsados por los aumentos salariales (+252%)

### Consolidado

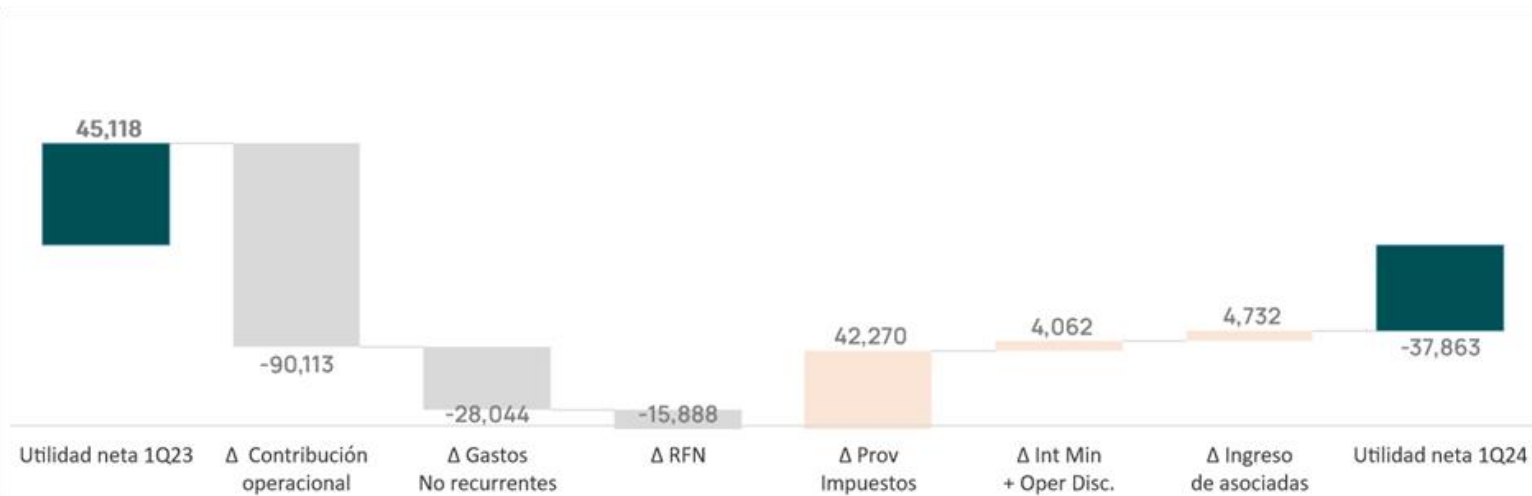
- **GP:** reflejó la menor tendencia de consumo, la inversión en precios y una mayor base inmobiliaria
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** las ganancias de margen bruto de Uruguay en ML se compensaron por el efecto mezcla y los mayores gastos de las operaciones internacionales.

Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Los datos en pesos incluyen un efecto TC de -17% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente durante el 1T24 y de -79,8% en Argentina, respectivamente, calculado con la tasa de cambio de cierre. (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 venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de \$2.8 mil M durante 1T24 vs \$29.2 mil M en 1T23.

La pérdida neta reflejó la desaceleración del consumo, las presiones inflacionarias y los impactos del tipo de cambio

## Resultado Neto del Grupo

### Variación del Resultado Neto



### Hechos destacados

1T24 pérdida neta de \$37.863 M derivada de:

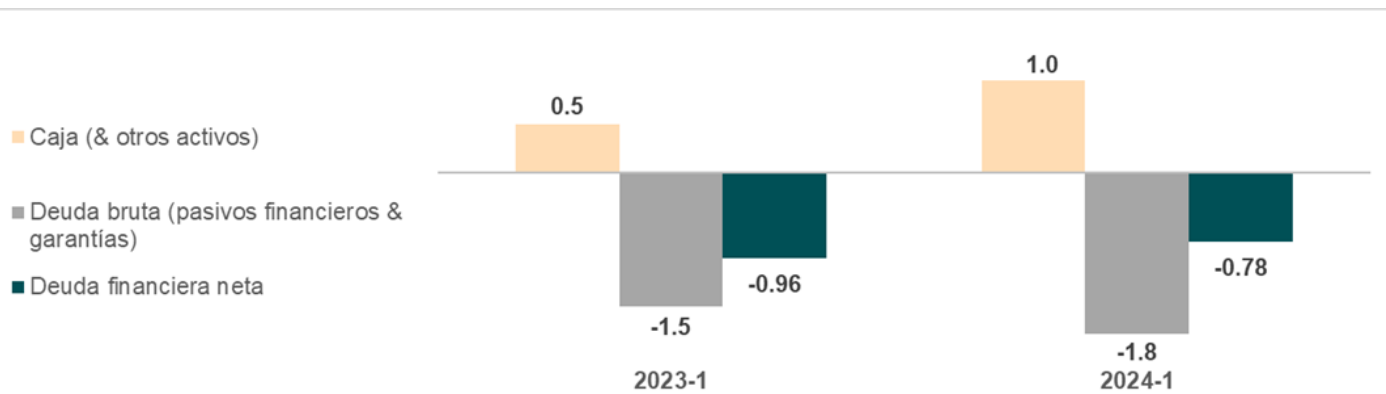
- ✓ Desempeño operativo afectado por rezago en el consumo y presiones inflacionarias sobre los gastos
- ✓ Mayores gastos no recurrentes en Colombia por el proceso de reestructuración, incluyendo el cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad y una estructura corporativa más liviana.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

# El flujo de caja libre alcanzó \$406.000 M impulsado por una mejor gestión del capital de trabajo

## 1T24 Deuda y caja a nivel holding<sup>1</sup>

### Hechos destacados del endeudamiento y caja

- Generación de flujo de caja libre del 254% (a/a) 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>.



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>

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 pb a 12.25% durante 1T24 en Colombia, (vs.13% en 1T23 y 4T23).



# Conclusiones

Los ingresos operacionales consolidados crecieron 7,9% sin tener en cuenta el efecto del tipo de cambio y a pesar de las dificultades del consumo en la región.

## 1T24 Conclusiones financieras y operacionales

- 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 del Omnicanal (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.



- 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.

# Anexos

## Notas:

- Los números están 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.

## Glosario:

- **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 alinearlo con los estados financieros.
- **GLA:** Gross Leasable Area.
- **(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



# Grupo Calleja: Nuevo controlante de Grupo Éxito





# Grupo Calleja toma el control de Grupo Éxito

**Distribución del flotante<sup>1</sup>: BDR's 83.3%, ADR's 9.4% y BVC 7.3%**

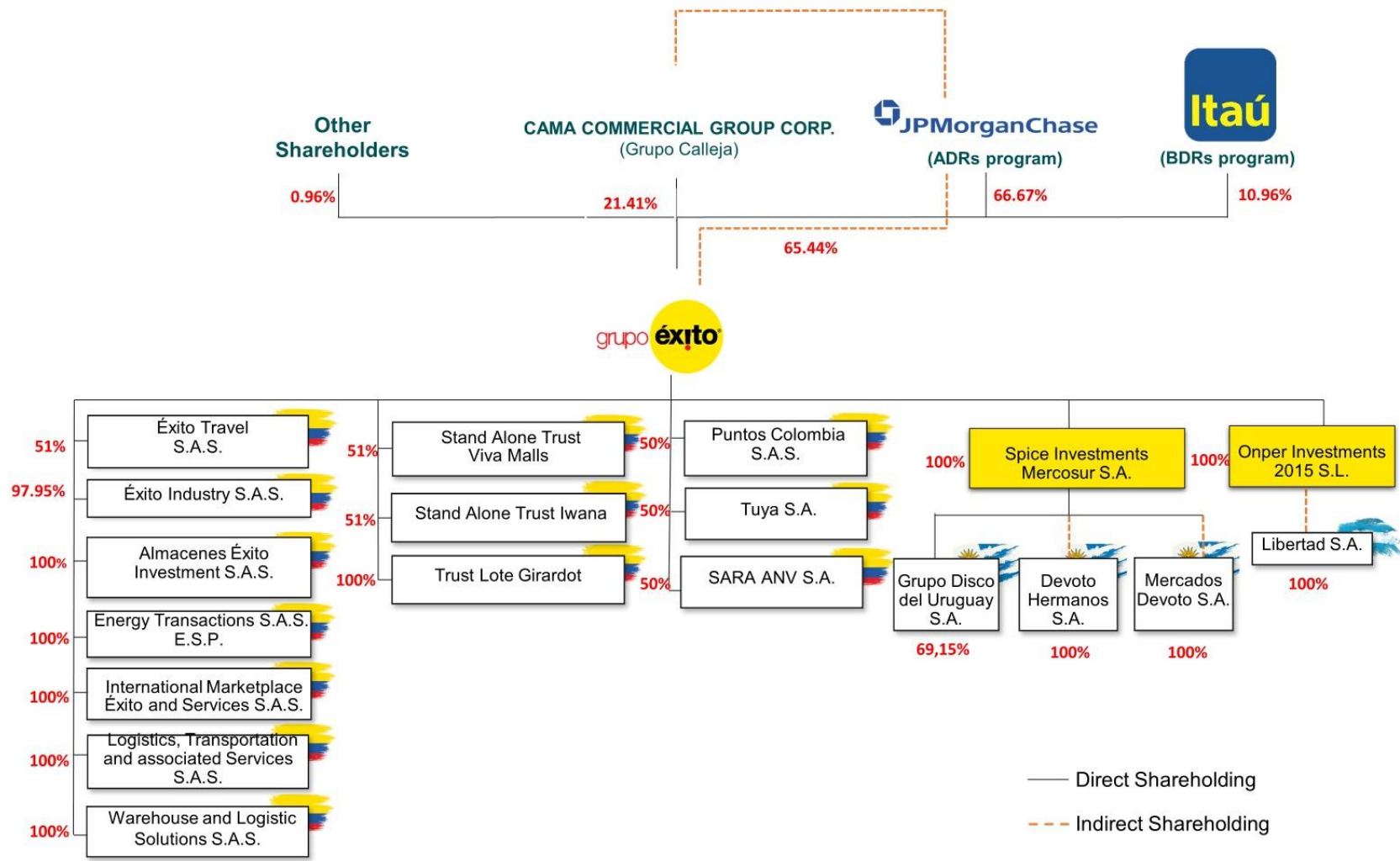


- Base de Accionistas<sup>1</sup> está representada por cerca de **42,000 tenedores de títulos** distribuidos en **3 mercados**

## Aspectos clave de Grupo Calleja en El Salvador

- ✓ Una de las mayores compañías de El Salvador (+11 mil colaboradores)
- ✓ Más de 70 años de experiencia
- ✓ Líder de retail de alimentos de El Salvador (opera bajo la marca Super Selectos)
- ✓ 113 tiendas y 60% de participación de mercado
- ✓ Visión a largo plazo de la inversión en Grupo Éxito

# Estructura de propiedad



Note: Ownership structure as of March 31, 2024.



# Actualización de la estrategia corporativa



# Equipo Directivo



**Juan Carlos Calleja**  
Presidente Grupo Éxito



**Carlos Mario Giraldo**  
Gerente General  
Colombia



**Jean Christophe Tijeras**  
Gerente General  
Uruguay



**Ramón Quagliata**  
Gerente General  
Argentina



## Principales objetivos y motores de creación de valor

### Visión estratégica



# Iniciativas para afrontar los retos e impulsar los resultados

## Realidad

### Colombia

- La operación más relevante en términos de contribución a los resultados y potencial
- Negocios retail e inmobiliario bien posicionados
- Plataforma omnicanal líder en la región
- Flujo de caja positivo

### Uruguay

- La unidad de negocio del Grupo más rentable
- Líder del retail en el país
- Entornos macroeconómicos y de consumo sólidos

### Argentina

- Desempeño resiliente y mejor tendencia en los últimos años

## Retos

- Los elevados tipos de interés afectan al crédito al consumo, TUYA y los resultados de no alimentos
- Una inflación aún elevada reduce el gasto de los hogares y afecta a la estructura de gastos de la compañía
- Aumento de la competencia en todo el país

### **Foco:**

- Mejorar el surtido, las ventas por m<sup>2</sup> y los planes de eficiencia
- Conversión gradual de la base de tiendas a las marcas Éxito y Carulla
- Mayor implementación de los modelos Wow y FreshMarket

### **Foco:**

- Mejores prácticas transversales en las operaciones internacionales para aumentar la eficiencia operacional

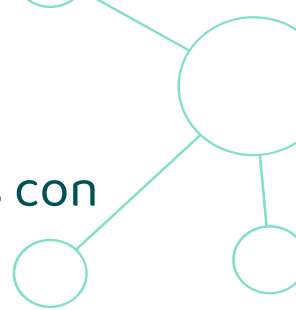
- Efecto negativo del tipo de cambio en los resultados
- Presiones inflacionarias en el consumo y los gastos

### **Foco:**

- Planes de eficiencia
- Fortalecimiento de la estrategia dual retail/inmobiliario para mejorar la rentabilidad del portafolio actual de Real estate

# Estrategia ASG

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
- Respalda 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

# Estado de Resultados Consolidados

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.

# 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.

# 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%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	79,779	95,066	(16.1%)

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
<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>

# 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>

# Estado de resultados a nivel Holding<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



# Balance general a nivel Holding <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%

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
<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>

# Deuda por país y vencimiento

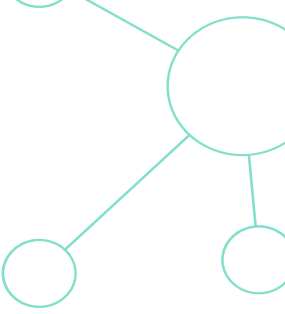
31 Mar de 2024 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,867,950	1,713,747	471,697	4,047	2,189,491
Deuda de largo plazo	206,367	206,367	-	-	206,367
<b>Total deuda bruta<sup>(1) (2)</sup></b>	<b>2,074,317</b>	<b>1,920,114</b>	<b>471,697</b>	<b>4,047</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.

# Tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	1Q24	
<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>

# 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.

# Reconciliación de Cuentas

## 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>

# Reconciliación de Cuentas

## Ingresos recurrentes del negocio inmobiliario en Colombi

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 Operacionales 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>

## 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

## Teresita Alzate

Ejecutiva de Relación con Inversionistas

+(574) 6049696 Ext 306560

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

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

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

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

