

Almacenes Éxito S.A.

Resultados Financieros Consolidados 2T24

Envigado, Colombia, 12 de agosto de 2024 - Almacenes Éxito S.A. ('Grupo Éxito' o 'la Compañía') (BVC: ÉXITO / ADR: EXTO / BDR: EXCO32) anunció sus resultados para el segundo trimestre y primer semestre finalizado el 30 de junio de 2024 (2T24 y 1S24). Todas las cifras expresadas en millones (M) o miles de millones (B) de pesos colombianos (COP) a menos que se indique lo contrario y se expresen en escala larga (COP B representa 1.000.000.000.000). Los datos consolidados incluyen resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, y eliminaciones.

Los resultados del 2T24 reflejaron un sólido desempeño de los ingresos en moneda local y una mejora gradual de la tendencia del EBITDA recurrente intertrimestral gracias a las eficiencias a largo plazo

Hechos destacados del negocio

Financieros

- Los Ingresos Operacionales Consolidados alcanzaron COP \$5,1 MM durante el 2T24, lo que representa una disminución de 0,9% en COP, afectado por el tipo de cambio negativo (+6,5% al excluir el efecto tipo de cambio) y reflejando vientos en contra a nivel macroeconómico que afectan el consumo en Colombia y Argentina que se vieron compensados con el desempeño de otros ingresos (+7,0% consol si se excluye el efecto tipo de cambio) impulsados por negocios complementarios.
- La utilidad bruta alcanzó COP \$1,3 mil millones durante el 2T24 (-3,0% en COP, +6,9% excluyendo el efecto cambiario) con un margen de 25,6% (-55 pb), debido a la inversión en precios y presiones inflacionarias sobre los costos en toda la región.
- El EBITDA recurrente¹ alcanzaron COP \$341,931 M durante el 2T24 con un margen de 6.7% (-99 pbs) y reflejaron una mejor tendencia frente al 1T24 a pesar de la inversión en precios, las presiones inflacionarias en las estructuras de costos/gastos y los impactos negativos del tipo de cambio.
- Pérdida Neta de COP \$18,735 M durante el 2T24 y reflejó un desempeño operativo afectado por el contexto macroeconómico en Colombia y Argentina que compensó las variaciones positivas de las líneas no operativas y la contribución de Uruguay.
- UPA² de COP -\$14,4 por acción ordinaria en el segundo trimestre en comparación con COP -\$4,8 en el 2T23.

Operacionales

- Inversiones consolidadas al 1S24 alcanzaron los COP \$163.567 M, 72% enfocado en actividades de expansión (retail e inmobiliario), innovación, omnicanalidad y transformación digital.
- Expansión de tiendas³: En los últimos doce meses a junio: 44 tiendas (Col 37, Uru 6, Arg 1) a un total de 630 tiendas, 1,03 M m². Estrategia de expansión en Colombia enfocada en conversiones de tiendas a banners Éxito y Carulla.
- Las ventas omnicanal crecieron 3.3% a nivel consolidado y alcanzaron una participación de 11.3% sobre las ventas totales (Col 14.5%, Uru 3.1%, Arg 3.7%) durante el segundo trimestre de 2024.

(1) El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

(2) La UPA considera el número medio ponderado de acciones en circulación (NIIF 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones.

(3) Expansión a partir de aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones.

Gobierno Corporativo

- El 9 de abril y el 9 de julio, los accionistas recibieron las dos cuotas de pago de dividendos en Colombia, de acuerdo con la propuesta de distribución de utilidades aprobada por la Asamblea General de Accionistas en su reunión ordinaria celebrada el 21 de marzo de 2024, equivalentes a COP \$7.571.445.337 cada una.
- El 30 de abril, la Compañía presentó su informe anual en el Formulario 20-F para el año finalizado el 31 de diciembre de 2023 ante la Comisión de Bolsa y Valores (SEC).
- El pasado 9 de mayo, la Compañía informó sobre el inicio de un proyecto de unificación de marca para unificar el retail en Colombia bajo las marcas Éxito y Carulla. En el mediano plazo se llevará a cabo un proceso gradual y se evaluará el desempeño de las tiendas para un mayor despliegue durante 2024, para convertir alrededor de 40 tiendas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, a las marcas Éxito y Carulla.

I. Estado de Resultados Consolidados

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	%Var	1H24	1H23	%Var
Ventas Netas	4,852,467	4,901,361	(1.0%)	9,888,571	10,138,593	(2.5%)
Otros Ingresos Operacionales	222,450	217,759	2.2%	461,485	436,681	5.7%
Total Ingresos Operacionales	5,074,917	5,119,120	(0.9%)	10,350,056	10,575,274	(2.1%)
Costo de Ventas	(3,746,958)	(3,753,326)	(0.2%)	(7,674,308)	(7,750,062)	(1.0%)
Costo Depreciación y Amortización	(28,255)	(26,366)	7.2%	(54,091)	(52,865)	2.3%
Utilidad Bruta	1,299,704	1,339,428	(3.0%)	2,621,657	2,772,347	(5.4%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.6%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(55) bps</i>	<i>25.3%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(89) bps</i>
Gastos O&AV	(986,028)	(970,404)	1.6%	(2,031,704)	(2,042,536)	(0.5%)
Gasto Depreciación y Amortización	(149,603)	(141,235)	5.9%	(297,398)	(283,427)	4.9%
Total Gastos	(1,135,631)	(1,111,639)	2.2%	(2,329,102)	(2,325,963)	0.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.4%</i>	<i>21.7%</i>	<i>66 bps</i>	<i>22.5%</i>	<i>22.0%</i>	<i>51 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	164,073	227,789	(28.0%)	292,555	446,384	(34.5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.4%</i>	<i>(122) bps</i>	<i>2.8%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(139) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(15,910)	(28,468)	(44.1%)	(49,164)	(33,678)	46.0%
Utilidad Operacional (EBIT)	148,163	199,321	(25.7%)	243,391	412,706	(41.0%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.9%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(97) bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(155) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(115,028)	(131,300)	(12.4%)	(197,738)	(198,122)	(0.2%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(26,362)	(23,313)	13.1%	(48,422)	(50,105)	(3.4%)
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	6,773	44,708	(84.9%)	(2,769)	164,479	(101.7%)
Impuesto Renta	28,431	2,840	N/A	29,993	(37,868)	179.2%
Resultado Neto Operaciones Continuas	35,204	47,548	(26.0%)	27,224	126,611	(78.5%)
Participación de no Controlantes	(53,939)	(53,732)	0.4%	(83,822)	(87,677)	(4.4%)
Resultado Neto Grupo Éxito	(18,735)	(6,184)	(203.0%)	(56,598)	38,934	(245.4%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>(25) bps</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>0.4%</i>	<i>(91) bps</i>
EBITDA Recurrente	341,931	395,390	(13.5%)	644,044	782,676	(17.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(99) bps</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(118) bps</i>
EBITDA Ajustado	299,659	343,609	(12.8%)	546,458	698,893	(21.8%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.9%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(81) bps</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(133) bps</i>
EBITDA	326,021	366,922	(11.1%)	594,880	748,998	(20.6%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(74) bps</i>	<i>5.7%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(133) bps</i>

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(14.4)	(4.8)	(203.0%)	(43.6)	30.0	(245.4%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de -6.9% en Ingresos Consolidados y -4.5% en EBITDA Recurrente durante el 2T24 y de -8.7% y -6.6%, respectivamente, durante el 1S24. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, más los resultados de asociados y empresas 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 0.9% (+6.5% % si se excluye el efecto del tipo de cambio) y totalizaron COP \$5.1 B durante el 2T24 y disminuyeron -2.1% (+7.2% % si se excluye el efecto del tipo de cambio) totalizando COP \$10.3 B durante los primeros seis meses de 2024 en comparación con los mismos periodos del año pasado.

Las Ventas totales Consolidadas disminuyeron el 1.0% (+6.5% si se excluye el efecto del tipo de cambio) y totalizaron COP \$4.8 MM durante el 2T24, mientras que las ventas mismos metros crecieron +4.8%. El desempeño reflejó el crecimiento de las ventas en Uruguay en moneda local (+4,4% excluyendo el efecto cambiario) y Argentina (+192,2% excluyendo el efecto cambiario). En Colombia, las ventas registraron una leve disminución de -0,1% durante el trimestre, afectadas por una desaceleración del consumo y una mayor base de venta de inmuebles no recurrente.

Los resultados de las ventas totales en moneda local reflejaron una desaceleración relacionada con la menor tendencia de consumo observada en Colombia, afectada por la alta inflación y las tasas de interés, que impactaron principalmente las ventas de no alimentos (-6,5% versus 2T23), mientras que la categoría de alimentos mostró un crecimiento resiliente de 2,4%. El desempeño de Argentina continuó afectado por un contexto macroeconómico desfavorable y presiones inflacionarias al consumo (ventas +192,2% vs inflación reportada de 271,5%).

Las ventas totales consolidadas disminuyeron 2,5% (+7,0% excluyendo el efecto tipo de cambio) y totalizaron COP \$9,9 MM durante el primer semestre de 2024 y las ventas mismos metros crecieron 5,2% respecto al mismo periodo del año anterior.

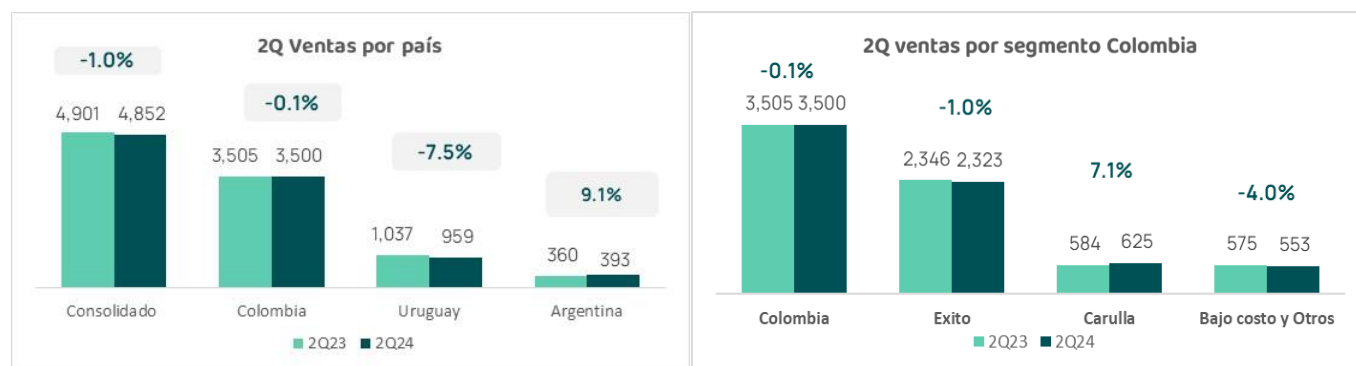
La omnicanalidad siguió contribuyendo al rendimiento de las ventas y creció un +3,3% durante el trimestre. La participación omnicanal en ventas fue del 11.3% durante el 2T24. La expansión¹ de 44 tiendas en los últimos doce meses (Col 37, Uru 6, Arg 1) también contribuyó al desempeño de las ventas retail.

Los Otros Ingresos Consolidados aumentaron 2.2% (+7.0% excluyendo tipo de cambio) durante el 2T24 y crecieron 5.7% (+12.1% excluyendo tipo de cambio) durante los primeros 6 meses de 2024.

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	2Q24	2Q23	% Var	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	3,500,431	3,505,457	(0.1%)	959,307	1,036,584	(7.5%)	4.4%	392,729	359,927	9.1%	192.2%	4,852,467	4,901,361	(1.0%)	6.5%
Otros Ingresos Operacionales	198,382	194,912	1.8%	9,398	8,692	8.1%	22.0%	14,670	14,159	3.6%	177.5%	222,450	217,759	2.2%	7.0%
Total Ingresos Operacionales	3,698,813	3,700,369	(0.0%)	968,705	1,045,276	(7.3%)	4.6%	407,399	374,086	8.9%	191.7%	5,074,917	5,119,120	(0.9%)	6.5%

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	1H24	1H23	% Var	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	7,203,776	7,135,800	1.0%	1,996,350	2,198,053	(9.2%)	6.1%	688,445	805,347	(14.5%)	206.8%	9,888,571	10,138,593	(2.5%)	7.0%
Otros Ingresos Operacionales	419,095	387,718	8.1%	17,910	18,347	(2.4%)	14.0%	24,480	30,703	(20.3%)	186.2%	461,485	436,681	5.7%	12.1%
Total Ingresos Operacionales	7,622,871	7,523,518	1.3%	2,014,260	2,216,400	(9.1%)	6.1%	712,925	836,050	(14.7%)	206.1%	10,350,056	10,575,274	(2.1%)	7.2%

Notas: Los datos en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay en Ingresos Operacionales y de -62.7% en Argentina, durante el 2T24, y un efecto cambiario de -14.4% en Uruguay y -72.1% en Argentina, respectivamente durante el 1S24, calculado con el tipo de cambio de cierre.



Colombia: Durante el segundo trimestre de 2024, los Ingresos Operacionales registraron un desempeño ligeramente negativo en comparación con el mismo período del año anterior. Las ventas netas totalizaron COP \$3.5 billones (-0.1%), las ventas mismos metros decrecieron 0.4%, las ventas reflejaron una tendencia positiva de la omnicanalidad (14.5% de participación) y un crecimiento resiliente de la categoría alimentos (+2.4%) impulsado por los frescos (+4.5%), sin embargo, afectados por el desempeño de la categoría de no alimentos (-6.5%) impactada por presiones en el consumo. La operación en Colombia representó más del 72% de las ventas netas consolidadas durante el 2T24.

Durante el primer semestre de 2024, los ingresos operacionales crecieron un 1,3% respecto al mismo periodo del año anterior y un +2,0% (al excluir la mayor base no recurrente por ingresos de administración y ventas de inmuebles), impulsados por los negocios complementarios. Las ventas netas totalizaron COP \$7,2 billones (+1,0%) con

niveles de mismos metros de 0,4%, reflejaron un sólido desempeño omnicanal (+44 pb, 14,6% de participación) pero una desaceleración debido a las presiones inflacionarias, a pesar de tener un menor nivel de inflación interna de alimentos (1,4 p.p. por debajo de la tasa nacional). La operación en Colombia representó cerca del 73% de las ventas netas consolidadas durante el 1S24.

Las ventas retail en lo que va de año registraron un rendimiento ligeramente positivo a pesar de los vientos macroeconómicos en contra en el país, ya que la inflación se redujo al 7,18% desde el 12,13% interanual y la inflación de los alimentos creció a un ritmo lento hasta el 5,27% frente al 14,31% interanual, en comparación con la tendencia observada en los últimos meses. El desempleo subió a 10.3% en jun-24 (vs 9.3% a/a) y el consumo continuó afectado; el Índice de Confianza Minorista disminuyó a 12,5 puntos (-9,2 puntos vs junio 2023) debido a una caída en las expectativas económicas para el próximo semestre (-5,7 puntos), un deterioro de la situación económica actual (-3,4 puntos) y un aumento en el nivel de existencias (mayores inventarios y menos ventas).

Variaciones	2Q24				1H24			
	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
SSS	-0.4%	-1.2%	7.3%	-5.7%	0.4%	-0.2%	7.1%	-4.5%
Total	-0.1%	-1.0%	7.1%	-4.0%	1.0%	0.3%	6.9%	-2.3%
Total MCOP	3,500,427	2,322,599	625,203	552,625	7,203,772	4,842,984	1,232,189	1,128,599

Nota: SSS en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el efecto calendario de -0.01% en el 2T24 y -0.05% en el 1S24 en Colombia (-0.01% y -0.29% en Éxito, 0.0% y 0.72% en Carulla y 0.0% y 0.65% en los segmentos LC, respectivamente). (1) El segmento incluye Ventas retail de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y de terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de ninguno durante el 2T24 vs COP \$18,000 M en el 2T23 y de COP \$2,800 M durante el 1S24 vs \$47,200 M en el 1S23.

Los Otros Ingresos crecieron 1.8% durante el 2T24 y 8.1% durante el 1S24, impulsados por los negocios complementarios, principalmente los ingresos recurrentes del sector Inmobiliario (+8.5% durante el 1S24).

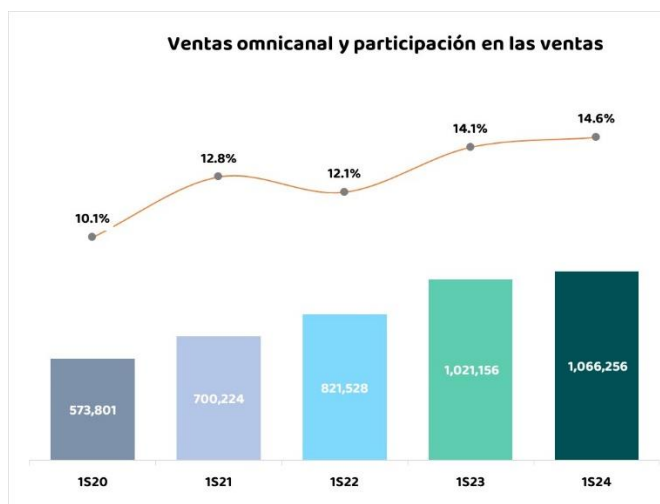
El segmento Éxito representó aproximadamente el 66% del mix de ventas en Colombia durante el 2T24 y el 67% en el 1S24. Los resultados del segmento durante el primer semestre de 2024 estuvieron impulsados por la categoría Frescos (+4,7%), a pesar de las presiones de la inflación de los alimentos. Las 32 tiendas Éxito WOW también

contribuyeron a los resultados y representaron una participación de 36.3% en las ventas del segmento, así como las 2 tiendas abiertas y 3 convertidas durante el 2T24 (5 conversiones al 1S24). Por el lado negativo, el contexto de bajo consumo continuó afectando las ventas de la categoría electro, aunque con signos de recuperación (-3.4% en el 2T24 vs -4.8% en el 1T24).

El segmento Carulla representó aproximadamente el 18% del mix de ventas en Colombia durante el 2T24 y el 17% en el 1S24. Durante el trimestre, el segmento se benefició del sólido desempeño de las ventas omnicanal (+26,3%, 29,6% de participación), la categoría de alimentos (+7,4%) impulsada por la categoría de gran consumo (+7,8%), el crecimiento a doble dígito en Medellín y el eje Cafetero, y el desempeño de las 31 tiendas Fresh Market (63,7% de participación en las ventas del segmento).

El segmento de bajo costo y otros , que incluye las marcas de Super Inter, Surtimax y Surtimayorista, aliados, institucionales, vendedores de terceros, la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) y otros, representó aproximadamente el 16% del mix de ventas en Colombia durante el 2T24. El desempeño del segmento se vio favorecido por el crecimiento de 3,1% de los productos de gran consumo en Surtimayorista, pero compensado por el efecto de una mayor base de venta de inmuebles (+1,7% de crecimiento cuando se excluye en 1S24) y el enfoque de optimización del portafolio de tiendas en las marcas Éxito y Carulla.

Las ventas omnicanal en Colombia (incluyendo sitios web, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual, además de los nuevos canales ISOC y Midescuento), crecieron 0,9% versus el 2T23 y alcanzaron COP \$516.482 M. La participación sobre las ventas retail alcanzó el 14,5% (vs 14,4% en el 2T23), impulsada por el crecimiento de la categoría de alimentos (+8%, 13,3% de participación sobre las ventas de alimentos). Los vientos en contra macroeconómicos, como la subida de los tipos de interés y la reducción de la renta disponible, provocaron una disminución de la categoría de productos de no alimentos del 10,4% (17,6% de participación sobre las ventas de productos de no alimentos). Durante el 1S24, las ventas omnicanal alcanzaron COP\$1,1 B (+4,4%, 14,6% de participación sobre las ventas retail) frente al 1S23, impulsadas por las ventas de alimentos (+14,2%, participación 13,3%).



Los principales indicadores clave durante el 2T24 y los primeros seis meses de 2024 en comparación con el mismo período del año pasado, fueron los siguientes:

- Pedidos: alcanzaron los 5,8 M (+24% en el 2T24) y alcanzaron los 11,4 M (+28%) durante el 1S24.
 - Ventas de comercio electrónico: alcanzaron COP \$223.000 M durante el 2T24 y COP \$448.560 durante el 1S24.
 - Ventas MiSurtii: alcanzó COP \$24.490 M (+51%) y creció las ventas en 72% a COP \$48.113 M, 81.200 pedidos (+31%) durante el 1S24.
 - Apps: ventas por más de COP \$40.000 M (+33,1%) y alcanzaron COP \$85.000 M (+38,5%) durante el 2T24 y el 1S24; 369.000 pedidos (+55%) alcanzados durante el 1S24.
 - Las entregas de Rappi crecieron 28% durante el 2T24 y 32% durante el 1S24.
 - Ventas en marketplace: disminuyeron 3.6% durante el 2T24 y 12% durante el 1S24, afectadas por vientos en contra macroeconómicos como tasas de interés más altas y menor ingreso disponible (26.5% de participación en ventas no alimentarias en el 2T24).
 - Turbo: los pedidos crecieron 30% durante el 2T24 y alcanzaron una participación de 61.6% en ventas a través de Rappi.
- ✓ **Uruguay:** Uruguay contribuyó con el 19.8% de las ventas retail consolidadas durante el 2T24. La inflación del último 12 mes a junio fue de 4,96% (vs 5,98% en junio de 2023) y el componente de alimentos se estabilizó y creció 4,54% durante los últimos 12 meses. La operación de Uruguay creció en ventas retail en 4.4% y en 2.3% en términos de mismos

metros, en moneda local, beneficiada por un entorno político y económico sólido, la contribución de las 32 tiendas Fresh Market (+2.2% de crecimiento vs 2T23; 59.2% de participación sobre las ventas totales) y la tendencia de la categoría no alimentos (+9.7%) impulsada por las actividades comerciales en torno a "Copa América".

Durante el primer semestre, las ventas netas y las ventas mismos metros crecieron un 6,1% y un 4,0%, respectivamente, frente al mismo periodo del año anterior, con un ajuste de efecto calendario del 0,5%, beneficiado por la temporada turística y la evolución del formato Fresh Market (+4,3%, participación del 60,2%).

La operación en Uruguay reportó ganancias de participación de mercado de 0,6 p.p. a 49% en términos de mismos metros a mayo, según Scentia, impulsada por: (i) el sólido desempeño de las ventas en todas las marcas y (ii) la contribución de las 32 tiendas Fresh Market.

2Q24			1H24		
Ventas Netas	%Var	%Var	Ventas Netas	%Var	%Var
MCOP	Total	VMM	MCOP	Total	VMM
959,307	4.4%	2.3%	1,996,350	6.1%	4.0%

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de -2.1% durante el 2T24 y 0.5% en el 1S24.

Argentina:

La operación en Argentina contribuyó cerca de 8% en las ventas retail consolidadas y los resultados en pesos colombianos incluyeron un efecto cambiario de -62.7% durante el 2T24.

Los Ingresos Operacionales en Argentina fueron de COP \$407.399 M (+191,7% en moneda local) y las ventas retail fueron de COP \$392.729 M (+192,2% en moneda local y +202,4% en mismos metros) durante el 2T24. La inflación de los últimos 12 meses a junio fue de 271,5% según el INDEC, lo que se compara con el nivel de 115,6% reportado durante el mismo período del año pasado. Las ventas retail crecieron por debajo de la inflación debido al retraso del consumo y a un contexto macroeconómico desfavorable. Durante el primer semestre, las ventas netas y las ventas mismos metros crecieron 206.8% y 200.9%, respectivamente frente al mismo período del año anterior, con un ajuste de efecto calendario de 0.97%, afectado por una alta devaluación especialmente desde finales de 2023.

A destacar durante el 2T24: (i) el desempeño del formato Cash and Carry (12 tiendas MiniMayorista, 14.2% de participación en ventas), (ii) desempeño omnicanal (+165.9%, 3.7% de participación), y (iii) mayores ingresos inmobiliarios (+177.5% en moneda local) por mejores tendencias comerciales y fuertes niveles de ocupación (94.5%).

2Q24			1H24		
Ventas Netas	<i>%Var</i>	<i>%Var</i>	Ventas Netas	<i>%Var</i>	<i>%Var</i>
MCOP	<i>Total</i>	<i>VMM</i>	MCOP	<i>Total</i>	<i>VMM</i>
392,729	192.2%	202.4%	688,445	206.8%	200.9%

Nota: VMM en moneda local, incluye el efecto de las conversiones y el efecto calendario de -6.4% durante el 2T24 y 0.97% en el 1S24.

III. Desempeño Operacional

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
In COP M	2Q24	2Q23	% Var	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3,698,813	3,700,369	(0.0%)	968,705	1,045,276	(7.3%)	4.6%	407,399	374,086	8.9%	191.7%	5,074,917	5,119,120	(0.9%)	6.5%
Utilidad Bruta	814,546	838,622	(2.9%)	354,104	371,859	(4.8%)	7.4%	131,054	128,947	1.6%	172.2%	1,299,704	1,339,428	(3.0%)	6.9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>22.7%</i>	<i>(64) bps</i>	<i>36.6%</i>	<i>35.6%</i>	<i>98 bps</i>		<i>32.2%</i>	<i>34.5%</i>	<i>(230) bps</i>		<i>25.6%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(55) bps</i>	
Total Gastos	(726,923)	(708,682)	2.6%	(269,594)	(274,833)	(1.9%)	10.7%	(139,114)	(128,124)	8.6%	190.8%	(1,135,631)	(1,111,639)	2.2%	13.5%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.7%)</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(50) bps</i>	<i>(27.8%)</i>	<i>(26.3%)</i>	<i>(154) bps</i>		<i>(34.1%)</i>	<i>(34.2%)</i>	<i>10 bps</i>		<i>(22.4%)</i>	<i>(21.7%)</i>	<i>(66) bps</i>	
EBITDA Recurrente	230,653	270,215	(14.6%)	108,821	118,553	(8.2%)	3.6%	2,457	6,622	(62.9%)	(0.6%)	341,931	395,390	(13.5%)	(9.5%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(107) bps</i>	<i>11.2%</i>	<i>11.3%</i>	<i>(11) bps</i>		<i>0.6%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(117) bps</i>		<i>6.7%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(99) bps</i>	

In COP M	1H24	1H23	% Var	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	7,622,871	7,523,518	1.3%	2,014,260	2,216,400	(9.1%)	6.1%	712,925	836,050	(14.7%)	206.1%	10,350,056	10,575,274	(2.1%)	7.2%
Utilidad Bruta	1,657,806	1,701,125	(2.5%)	732,496	787,818	(7.0%)	8.6%	231,355	283,404	(18.4%)	193.0%	2,621,657	2,772,347	(5.4%)	6.8%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.7%</i>	<i>22.6%</i>	<i>(86) bps</i>	<i>36.4%</i>	<i>35.5%</i>	<i>82 bps</i>		<i>32.5%</i>	<i>33.9%</i>	<i>(145) bps</i>		<i>25.3%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(89) bps</i>	
Total Gastos	(1,536,138)	(1,472,999)	4.3%	(548,769)	(573,501)	(4.3%)	11.7%	(244,195)	(279,463)	(12.6%)	213.6%	(2,329,102)	(2,325,963)	0.1%	14.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(20.2%)</i>	<i>(19.6%)</i>	<i>(57) bps</i>	<i>(27.2%)</i>	<i>(25.9%)</i>	<i>(137) bps</i>		<i>(34.3%)</i>	<i>(33.4%)</i>	<i>(83) bps</i>		<i>(22.5%)</i>	<i>(22.0%)</i>	<i>(51) bps</i>	
EBITDA Recurrente	407,764	503,725	(19.1%)	231,225	258,136	(10.4%)	4.6%	5,055	20,815	(75.7%)	(12.8%)	644,044	782,676	(17.7%)	(11.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(135) bps</i>	<i>11.5%</i>	<i>11.6%</i>	<i>(17) bps</i>		<i>0.7%</i>	<i>2.5%</i>	<i>(178) bps</i>		<i>6.2%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(118) bps</i>	

Nota: El perímetro de Colombia incluye a Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos consolidados en COP incluyen el efecto cambiario (-6.9% en los ingresos operacionales y -4.5% en el EBITDA recurrente en el 2T24 y -8.7% y -6.6% en el 1S24, respectivamente) (1) El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (2) La venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) por COP \$2.800 M durante el 1S24 vs \$47.200 M en el 1S23.

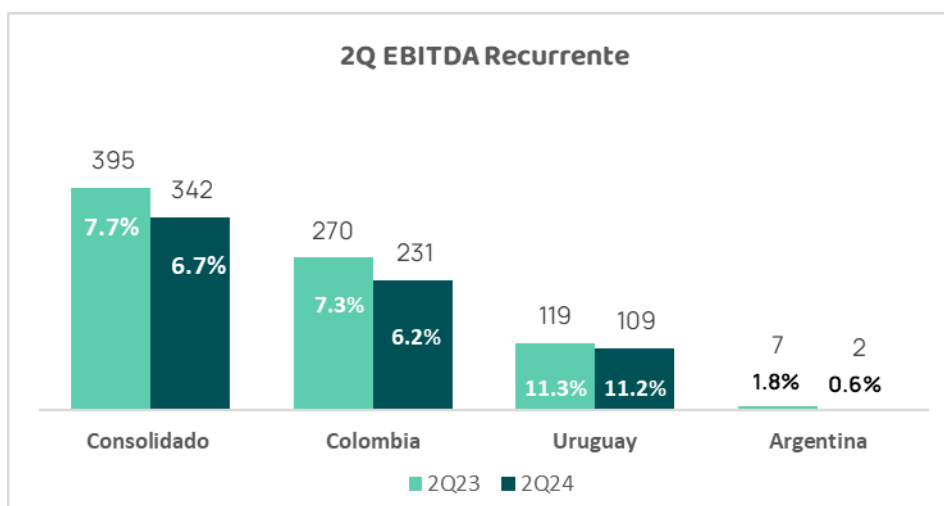
La Utilidad Bruta Consolidada disminuyó 3.0% (+6.9% excluyendo tipo de cambio) durante el 2T24 y el margen alcanzó 25.6% (-55 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales, en comparación con el mismo periodo del año anterior, afectado principalmente por una menor tendencia de consumo, inversión en precios y una mayor base de ingresos inmobiliarios no recurrentes². El nivel de margen bruto durante el 2T24 mostró una mejor tendencia vs el 1T24 (25.1%). En cuanto al 1S24, el margen se ubicó en 25.3% y creció 6.8% excluyendo el efecto cambiario.

- La utilidad bruta en Colombia disminuyó 2.9% a un margen de 22.0% (-64 pbs) durante el 2T24 como porcentaje de los ingresos operacionales. El resultado reflejó un crecimiento de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+11,4%), compensado por la inversión en precios y una mayor base no recurrente de la venta de inmuebles² (efecto de 28 pb). La utilidad bruta del 1S24 disminuyó 2.5% a un margen de 21.7% (-86 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales.
- La utilidad bruta en Uruguay se redujo 4.8% durante el 2T24 (+7.4% en moneda local) y el margen aumentó a 36.6% (+98 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales. Los resultados reflejaron la sólida evolución de las ventas durante el trimestre, eficiencias en los costos logísticos y una mejor negociación con los proveedores hacia eventos

promocionales. Durante el 1S24, el beneficio bruto creció un 8,6% en moneda local hasta un margen del 36,4% (+82 pb vs el año pasado).

- La utilidad bruta en Argentina creció 1.6% durante el 2T24 (+172.2% en moneda local) a un margen de 32.2% (-230 bps) como porcentaje de los ingresos operacionales. La utilidad bruta reflejó una mayor competencia de precios en medio de las tendencias inflacionarias y de menor consumo, el efecto mix y una mayor participación en el formato Cash and Carry (14.2%). La utilidad bruta creció 193.0% en moneda local durante el 1S24 a un margen de 32.5% (-145 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales.

El EBITDA Recurrente Consolidado¹ alcanzó COP \$341.931 M durante el 2T24 (-13,5%; -9,5% al excluir el efecto tasa de cambio) en comparación con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 6,7% (-99 pbs) 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 impactadas por presiones inflacionarias, una mayor base de ingresos inmobiliarios no recurrente en Colombia e impactos cambiarios negativos (-11,4% en Uruguay y -62,7% en Argentina) que compensaron las ganancias de margen bruto de Uruguay. Los resultados del segundo trimestre mostraron una tendencia positiva en comparación con los niveles del 1T24 debido a un mejor desempeño de los gastos de venta, generales y administrativos y a los primeros resultados positivos de las actividades comerciales en Colombia. Durante el 1S24, el EBITDA Recurrente alcanzó COP \$644.044 M con un margen de 6,2%.





Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes y el efecto cambiario (-6.9% en Ingresos Operacionales y -4.5% en EBITDA recurrente en el 2T24)

Colombia: El EBITDA recurrente se redujo 14.6% durante el 2T24 en comparación con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 6.2% (-107 pbs) como porcentaje de la Utilidad Neta. Los gastos de venta, generales y administrativos crecieron un 2,6%, por debajo de la inflación y del aumento del salario mínimo de dos dígitos, gracias a los planes internos de eficiencia y a pesar de una mayor base de ingresos inmobiliarios. Los niveles del 2T24 mostraron una mejor tendencia vs el 1T24 ayudados por los planes de ahorro y los primeros resultados positivos de las actividades comerciales implementadas, como "Precios Insuperables" y aumento de surtido. El EBITDA recurrente se redujo un 19,1% durante el 1S24 en comparación con el mismo periodo del año anterior y el margen fue de 5,3% (-135 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales.



Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

Uruguay: El EBITDA recurrente disminuyó 8,2% (+3,6% en moneda local) durante el 2T24 en comparación con el mismo período del año anterior, a un margen de 11,2% (-11 pb) como porcentaje de los Ingresos Operacionales; el desempeño reflejó los gastos de venta, generales y administrativos afectados por la tendencia inflacionaria. El EBITDA recurrente disminuyó 10.4% (+4.6% en moneda local) durante el 1S24 en comparación con el mismo período del año anterior, a un margen de 11.5% (-17 pbs) como porcentaje de los ingresos operacionales. La operación en Uruguay continuó como la unidad de negocios más rentable del grupo.

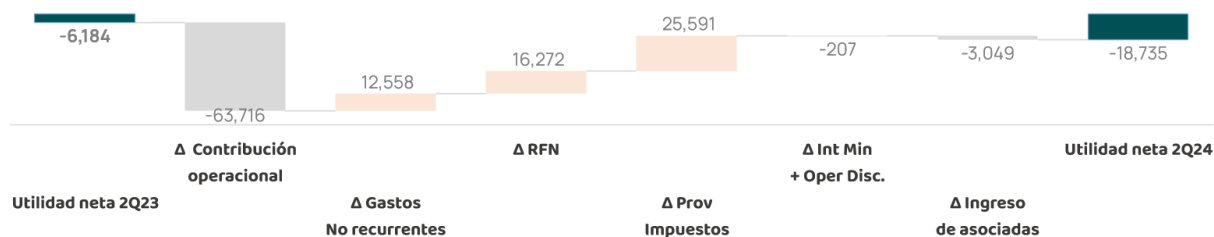
Argentina: El EBITDA recurrente disminuyó 62,9% durante el 2T24 (-0,6% en moneda local) a un margen de 0,6% (-117 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales. La rentabilidad reflejó los ingresos afectados por el menor consumo, la inversión en precios, las presiones inflacionistas sobre costes y gastos, principalmente el coste laboral y el efecto cambiario. El EBITDA recurrente disminuyó 75.7% (-12.8% en moneda local) durante el 1S24 en comparación con el mismo período del año anterior, a un margen de 0.7% (-178 pb) como porcentaje de los ingresos operacionales.

IV. Utilidad Neta del Grupo

El resultado trimestral reflejó el desempeño operativo en Colombia y Argentina afectado por los vientos macroeconómicos en contra y las presiones inflacionarias sobre los gastos de venta, generales y administrativos, y la participación de TUYA en la utilidad afectada por un mayor ajuste de valor por pérdidas crediticias esperadas frente al 2T23, que compensaron variaciones positivas de líneas no operativas como: menores gastos financieros por reducción de tasas de interés, contribución de la utilidad neta de Uruguay, menores costos de reestructuración y menor impuesto a las ganancias por pérdidas durante el período.

La Compañía reportó una pérdida neta de COP \$18,735 M, durante el 2T24, una tendencia mejorada vs el 1T24, gracias a un mejor desempeño de los gastos de venta, generales y administrativos del plan de ahorro, resultado de las acciones comerciales en Colombia y menores presiones cambiarias.

2Q24 Variación del Resultado Neto

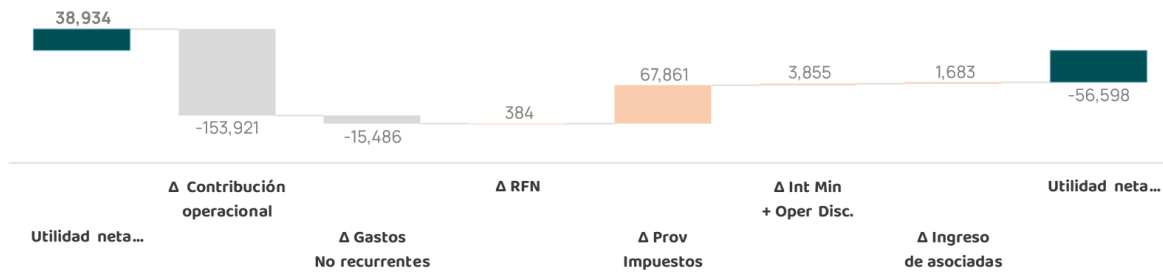


Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-6.9% en Ingresos Operacionales y -4.5% en EBITDA recurrente en el 2T24).

Al 1S24, la Compañía reportó una pérdida neta de COP \$56.598 M, derivada de:

- Menor contribución operativa por la desaceleración del consumo, las presiones inflacionarias sobre los costos/gastos y los impactos cambiarios, y
- Mayores gastos no recurrentes explicados por el proceso de reestructuración en Colombia.

YTD Variación del Resultado Neto



Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario (-8,7% en Ingresos Operacionales y -6,6% en EBITDA recurrente en 1S24).

Utilidad por acción (UPA)

- La Utilidad por acción diluida fue de COP -\$14.4 por acción ordinaria en el 2T24 en comparación con el COP -\$4.8 reportado en el mismo trimestre del año pasado. La utilidad por acción diluida fue de COP -\$43,6 por acción ordinaria durante los primeros 6 meses del año, en comparación con los COP \$30 reportados en el 1S23.

V. CapEX y expansión

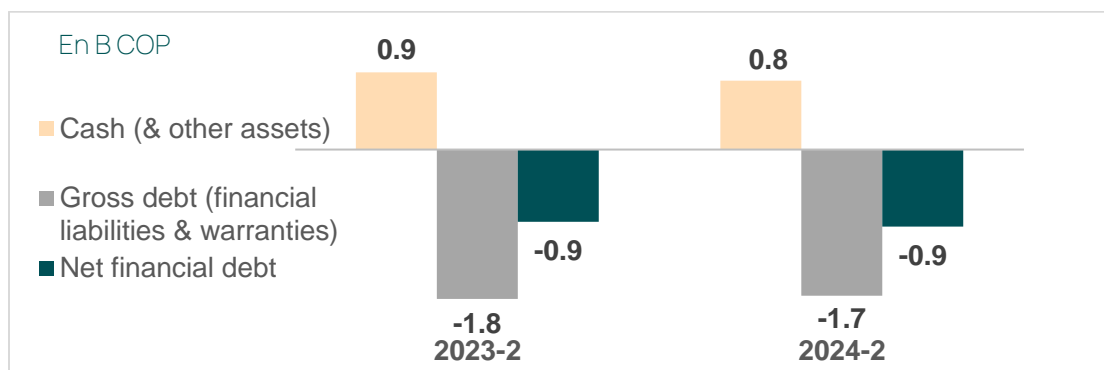
Capex

- Las inversiones consolidadas durante el 1S24 alcanzaron COP \$163.567 M, de los cuales el 72% 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 de TI y logística.

Expansión Retail

- Durante el 2T24, la Compañía abrió 3 tiendas: 2 tiendas Éxito en Colombia y 1 tienda bajo el formato "Six or Less", en Uruguay.
- En los últimos doce meses, Grupo Éxito sumó 44 tiendas entre aperturas, reformas, conversiones y remodelaciones (37 en Colombia, 6 en Uruguay y 1 en Argentina). La Compañía totalizó 630 tiendas retail, diversificadas geográficamente de la siguiente manera: 503 tiendas en Colombia, 100 en Uruguay y 27 en Argentina, y el área de venta consolidada alcanzó 1,03 millones de metros cuadrados. El conteo de tiendas no incluye los 2,834 aliados (+1,930) en Colombia.

VI. Caja y deuda a nivel de holding¹



Nota: Cifras expresadas en escala larga, los miles de millones de pesos 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 las actividades de explotación + Flujos de caja netos utilizados en las actividades de inversión + Variación de cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamientos pagados + Intereses sobre pasivos por arrendamientos pagados (utilizando las variaciones de los últimos 12 M para cada línea); Flujo de efectivo reexpresado de acuerdo con los estados financieros. (3) La tasa repo del Banco Central se redujo 150 pb a 11.75% durante el 2T24 en Colombia, (vs.13.25% en el 2T23 y 13% en el 4T23).

En Miles de millones COP	2Q24-LTM	2Q23-LTM	Variation
Ebitda IFRS 16	775	939	-17.4%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(429)	(384)	11.9%
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	203	426	-52.5%
Movimientos por impuestos	(10)	(81)	-87.4%
Movimientos por capital de trabajo	143	(84)	NA
Inversión en capital	(325)	(441)	-26.2%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	10	(180)	-105.5%
Dividendos recibidos	120	271	-55.9%
Flujo de caja libre	130	92	41.3%

- Sólida mejora en el Flujo de Caja Libre a pesar de una deuda financiera neta ligeramente mayor (COP\$59.000 M) por un mayor surtido.
- Generación de COP \$130,000 M (+41.3%) en FCF a/a a pesar de la desaceleración económica.
- Concentración en optimizar la inversión para priorizar la disponibilidad de efectivo.
- Rendimiento operativo afectado por los vientos macroeconomicos en contra.

Un rendimiento equilibrado del capital de trabajo:

- Los mayores niveles de inventario (64,4 días; -1,13 días a/a) ascendieron cerca de COP \$72.000M, debido a las compras de temporada y al enfoque de la estrategia en un mayor surtido.
- Mejor desempeño en cuentas por pagar a partir de acuerdos con proveedores para mejorar las ventas.

VII. Conclusiones

- Avances en el proyecto de unificación bajo las marcas Éxito y Carulla.
- Una fuerte estrategia comercial para impulsar las ventas en Colombia i. enfocándose en la unificación de marca, ii. el fortalecimiento del aumento del surtido, y iii. Ofreciendo ahorros a través de promociones agresivas y estrategias de precios competitivos.
- Las iniciativas de la compañía han mostrado aumentos en la participación de mercado mismos metros a lo largo del segundo trimestre y la primera mitad del año, según Nielsen.
- Mejoró la competitividad de los precios en Colombia, ya que la inflación interna de los alimentos se ubicó 1,4 p.p. por debajo del nivel nacional de 5,27% en lo que va de año.
- Sólido desempeño omnicanal (14.5% de participación en ventas) impulsado por las ventas de alimentos (+8.0%, 13.3% de participación en ventas) durante el 2T24.
- Desempeño resiliente del negocio inmobiliario en Colombia y Argentina con niveles de ocupación de 97,4% y 94,5%, respectivamente.
- El EBITDA recurrente y el resultado neto mostraron signos de recuperación frente al 1T24, gracias al estricto control de costos y los planes de acción implementados principalmente en Colombia, donde los gastos crecieron por debajo de la inflación en 2.6%.
- Resultados estables y sólidos en Uruguay, la operación más rentable del Grupo, contribuyeron al desempeño consolidado.
- Resiliencia de la deuda financiera neta y la posición de caja, impulsada por una evolución del flujo de caja libre del 41,3% interanual, a pesar de las presiones macroeconómicas en toda la región.

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de -6.9% en Ingresos Operacionales y -4.5% en EBITDA recurrente durante el 2T24 y de -8.7% y -6.6%, respectivamente, durante el 1S24.

VIII. Conferencia de Resultados

Almacenes Éxito S.A.

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

Será el anfitrión de una conferencia y lo invita cordialmente a discutir la **conferencia telefónica de resultados del segundo trimestre de 2024 de la Compañía**

Fecha: Martes 13 de agosto de 2024

Hora: 10:00 a.m. hora del este

9:00 a.m. hora de Colombia

Presentando para Grupo Éxito:

Juan Carlos Calleja, Presidente

Carlos Mario Giraldo, Gerente General Colombia

Ivonne Windmuller, Vicepresidente Financiera

María Fernanda Moreno, Directora de Relación con Inversionistas

Para participar, por favor haga clic aquí: [Únase a la reunión de Microsoft Teams](#)

Almacenes Éxito S.A. reportará sus resultados del segundo trimestre de 2024 el lunes 12 de agosto de 2024, después del cierre del mercado.

Los resultados del 2T24 estarán acompañados de una presentación que estará disponible en la página web de la compañía en www.grupoexito.com.co en el apartado "Accionistas e Inversionistas" en el siguiente enlace: <https://www.grupoexito.com.co/en/financial-information>

Próximas Publicaciones Financieras

Publicación de resultados del tercer trimestre de 2024 - 12 de noviembre de 2024

IX. Anexos

Notas:

- Los números expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresados en comparación con el mismo período del año anterior, salvo que se indique lo contrario.
- Las sumas y los porcentajes pueden reflejar discrepancias debidas al redondeo de las cifras.
- Todos los márgenes se calculan como porcentaje de los Ingresos Operacionales.
- Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no se pueden sumar o restar directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

Glosario:

- Resultados Colombia: consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.
- Resultados consolidados: Resultados de Almacenes Éxito, filiales colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina.
- EBITDA ajustado: Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de Asociados y Joint Ventures.
- UPA: Utilidad por acción calculado sobre una base totalmente diluida.
- Resultado financiero: impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, cambios de tipo de cambio y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- Flujo de caja libre (FCL) = Flujos de caja netos utilizados en las actividades de explotación más Flujos de caja netos utilizados en las actividades de inversión más Variación de los cobros por cuenta de terceros más Pasivos por arrendamientos pagados más Intereses sobre los pasivos por arrendamientos pagados (utilizando las variaciones de los últimos 12 M para cada línea); Flujo de caja reexpresado en línea con los estados financieros.
- GLA: Gross Leasable Area- área bruta arrendable
- GMV: Valor bruto de la mercancía.
- Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas e internacionales.
- Ingresos Operacionales: Ingresos totales relacionados con las ventas retail y otros ingresos.
- Ventas: ventas relacionadas con el negocio retail
- Otros ingresos: ingresos relacionados con negocios complementarios (bienes raíces, seguros, viajes, etcétera) y otros ingresos.

- EBITDA Recurrente: Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización
Utilidad operativa ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.
- Utilidad operacional recurrente (ROI): Utilidad bruta ajustada por los gastos de administración y venta D&A.
- VMM: niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en la tienda y excluyendo el efecto del calendario.

1. Estado de Resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	%Var	1H24	1H23	%Var
Ventas Netas	4,852,467	4,901,361	(1.0%)	9,888,571	10,138,593	(2.5%)
Otros Ingresos Operacionales	222,450	217,759	2.2%	461,485	436,681	5.7%
Total Ingresos Operacionales	5,074,917	5,119,120	(0.9%)	10,350,056	10,575,274	(2.1%)
Costo de Ventas	(3,746,958)	(3,753,326)	(0.2%)	(7,674,308)	(7,750,062)	(1.0%)
Costo Depreciación y Amortización	(28,255)	(26,366)	7.2%	(54,091)	(52,865)	2.3%
Utilidad Bruta	1,299,704	1,339,428	(3.0%)	2,621,657	2,772,347	(5.4%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.6%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(55) bps</i>	<i>25.3%</i>	<i>26.2%</i>	<i>(89) bps</i>
Gastos O&AV	(986,028)	(970,404)	1.6%	(2,031,704)	(2,042,536)	(0.5%)
Gasto Depreciación y Amortización	(149,603)	(141,235)	5.9%	(297,398)	(283,427)	4.9%
Total Gastos	(1,135,631)	(1,111,639)	2.2%	(2,329,102)	(2,325,963)	0.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>22.4%</i>	<i>21.7%</i>	<i>66 bps</i>	<i>22.5%</i>	<i>22.0%</i>	<i>51 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	164,073	227,789	(28.0%)	292,555	446,384	(34.5%)
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>4.4%</i>	<i>(122) bps</i>	<i>2.8%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(139) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(15,910)	(28,468)	(44.1%)	(49,164)	(33,678)	46.0%
Utilidad Operacional (EBIT)	148,163	199,321	(25.7%)	243,391	412,706	(41.0%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.9%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(97) bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(155) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(115,028)	(131,300)	(12.4%)	(197,738)	(198,122)	(0.2%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(26,362)	(23,313)	13.1%	(48,422)	(50,105)	(3.4%)
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	6,773	44,708	(84.9%)	(2,769)	164,479	(101.7%)
Impuesto Renta	28,431	2,840	N/A	29,993	(37,868)	179.2%
Resultado Neto Operaciones Continuas	35,204	47,548	(26.0%)	27,224	126,611	(78.5%)
Participación de no Controlantes	(53,939)	(53,732)	0.4%	(83,822)	(87,677)	(4.4%)
Resultado Neto Grupo Éxito	(18,735)	(6,184)	(203.0%)	(56,598)	38,934	(245.4%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>(25) bps</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>0.4%</i>	<i>(91) bps</i>
EBITDA Recurrente	341,931	395,390	(13.5%)	644,044	782,676	(17.7%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.7%</i>	<i>(99) bps</i>	<i>6.2%</i>	<i>7.4%</i>	<i>(118) bps</i>
EBITDA Ajustado	299,659	343,609	(12.8%)	546,458	698,893	(21.8%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.9%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(81) bps</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(133) bps</i>
EBITDA	326,021	366,922	(11.1%)	594,880	748,998	(20.6%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6.4%</i>	<i>7.2%</i>	<i>(74) bps</i>	<i>5.7%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(133) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(14.4)	(4.8)	(203.0%)	(43.6)	30.0	(245.4%)

Notas: Los resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, incluyen eliminaciones y el efecto cambiario de -11.4% en Uruguay en Ingresos Operacionales y en EBITDA Recurrente y -62.7% en Argentina durante el 2T24 y de -8.7% y -6.6%, respectivamente, durante el 1S24 y -14.4% Efecto cambiario en Uruguay en Ingresos Operacionales y en EBITDA recurrente durante el 1S24 y -72.1% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, más los resultados de asociados y empresas conjuntas. El BPA considera el número medio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones.

2. Estado de Resultados y capex por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q24	2Q24	2Q24	1H24	1H24	1H24	1H24
Ventas netas	3,500,431	959,307	392,729	4,852,467	7,203,776	1,996,350	688,445	9,888,571
Otros Ingresos Operacionales	198,382	9,398	14,670	222,450	419,095	17,910	24,480	461,485
Total Ingresos Operacionales	3,698,813	968,705	407,399	5,074,917	7,622,871	2,014,260	712,925	10,350,056
Costo de Ventas	(2,858,788)	(612,483)	(275,687)	(3,746,958)	(5,914,497)	(1,277,551)	(482,260)	(7,674,308)
Costo Depreciación y Amortización	(25,479)	(2,118)	(658)	(28,255)	(50,568)	(4,213)	690	(54,091)
Utilidad Bruta	814,546	354,104	131,054	1,299,704	1,657,806	732,496	231,355	2,621,657
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.0%</i>	<i>36.6%</i>	<i>32.2%</i>	<i>25.6%</i>	<i>21.7%</i>	<i>36.4%</i>	<i>32.5%</i>	<i>25.3%</i>
Gastos O&AV	(609,372)	(247,401)	(129,255)	(986,028)	(1,300,610)	(505,484)	(225,610)	(2,031,704)
Gasto Depreciación y Amortización	(117,551)	(22,193)	(9,859)	(149,603)	(235,528)	(43,285)	(18,585)	(297,398)
Total Gastos	(726,923)	(269,594)	(139,114)	(1,135,631)	(1,536,138)	(548,769)	(244,195)	(2,329,102)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>19.7%</i>	<i>27.8%</i>	<i>34.1%</i>	<i>22.4%</i>	<i>20.2%</i>	<i>27.2%</i>	<i>34.3%</i>	<i>22.5%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	87,623	84,510	(8,060)	164,073	121,668	183,727	(12,840)	292,555
<i>Margen ROI</i>	<i>2.4%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(2.0%)</i>	<i>3.2%</i>	<i>1.6%</i>	<i>9.1%</i>	<i>(1.8%)</i>	<i>2.8%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(17,231)	347	974	(15,910)	(52,324)	256	2,904	(49,164)
Utilidad Operacional (EBIT)	70,392	84,857	(7,086)	148,163	69,344	183,983	(9,936)	243,391
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.9%</i>	<i>8.8%</i>	<i>(1.7%)</i>	<i>2.9%</i>	<i>0.9%</i>	<i>9.1%</i>	<i>(1.4%)</i>	<i>2.4%</i>
Resultado Financiero Neto	(94,812)	(9,178)	(11,038)	(115,028)	(189,526)	(11,750)	3,538	(197,738)
EBITDA Recurrente	230,653	108,821	2,457	341,931	407,764	231,225	5,055	644,044
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.2%</i>	<i>11.2%</i>	<i>0.6%</i>	<i>6.7%</i>	<i>5.3%</i>	<i>11.5%</i>	<i>0.7%</i>	<i>6.2%</i>
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	33,579	19,004	1,499	54,082	93,639	67,280	2,648	163,567
<i>en moneda local</i>	33,579	186	326		93,639	666	582	

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y el efecto cambiario de -11.4% Efecto cambiario en Uruguay a Ingresos Operacionales y Recurrentes y -62.7% en Argentina EBITDA durante el 2T24 y de -8.7% y -6.6%, respectivamente, durante el 1S24, y -14.4% Efecto cambiario en Uruguay a Utilidad Neta y a EBITDA Recurrente durante el 1S24 y -72.1% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas 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.

3. Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	17,615,259	16,339,761	7.8%
Activo corriente	5,412,684	5,283,091	2.5%
Caja y equivalentes de caja	1,282,504	1,508,205	(15.0%)
Inventarios	2,801,059	2,437,403	14.9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	581,702	704,931	(17.5%)
Activos por impuestos	648,154	524,027	23.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	19,846	12,413	59.9%
Otros	79,419	96,112	(17.4%)
Activos No Corrientes	12,202,575	11,056,670	10.4%
Plusvalía	3,308,219	3,080,622	7.4%
Otros activos intangibles	408,668	366,369	11.5%
Propiedades, planta y equipo	4,278,095	4,069,765	5.1%
Propiedades de Inversión	1,799,383	1,653,345	8.8%
Derechos de uso	1,765,471	1,361,253	29.7%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	275,386	232,558	18.4%
Activo por impuesto diferido	297,358	197,692	50.4%
Otros	69,995	95,066	(26.4%)
PASIVOS	9,744,572	8,917,952	9.3%
Pasivo corriente	7,478,488	7,144,623	4.7%
Cuentas por pagar	4,638,683	5,248,777	(11.6%)
Pasivos por arrendamiento	278,295	282,180	(1.4%)
Obligaciones financieras	2,114,131	1,029,394	105.4%
Otros pasivos financieros	97,432	139,810	(30.3%)
Pasivos por impuestos	84,462	107,331	(21.3%)
Otros	265,485	337,131	(21.3%)
Pasivos no corrientes	2,266,084	1,773,329	27.8%
Cuentas por pagar	20,881	37,349	(44.1%)
Pasivos por arrendamiento	1,711,195	1,285,779	33.1%
Obligaciones financieras	185,031	236,811	(21.9%)
Otras provisiones	11,390	11,630	(2.1%)
Pasivo por impuesto diferido	290,992	156,098	86.4%
Pasivos por impuestos	7,786	8,091	(3.8%)
Otros	38,809	37,571	3.3%
PATRIMONIO	7,870,687	7,421,809	6.0%

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

4. Flujo de Caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Jun 2023	Var %
Ganancia	27,224	126,611	(78.5%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	583,475	743,994	(21.6%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(562,857)	(414,454)	35.8%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(226,680)	(269,014)	(15.7%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	545,193	397,152	37.3%
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(244,344)	(286,316)	(14.7%)
Efectos de la variación en la tasa de cambio	18,643	(53,407)	(134.9%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(225,701)	(339,723)	(33.6%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1,508,205	1,733,673	(13.0%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,282,504	1,393,950	(8.0%)

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

5. Estado de Resultados Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	% Var	1H24	1H23	% Var
Ventas Netas	3,504,742	3,508,364	(0.1%)	7,213,231	7,140,696	1.0%
Otros Ingresos Operacionales	96,918	102,384	(5.3%)	223,019	208,356	7.0%
Total Ingresos Operacionales	3,601,660	3,610,748	(0.3%)	7,436,250	7,349,052	1.2%
Costo de Ventas	(2,859,153)	(2,830,218)	1.0%	(5,908,441)	(5,758,180)	2.6%
Costo Depreciación y Amortización	(24,053)	(23,132)	4.0%	(47,701)	(45,688)	4.4%
Utilidad Bruta	718,454	757,398	(5.1%)	1,480,108	1,545,184	(4.2%)
<i>Margen Bruto</i>	19.9%	21.0%	(103) bps	19.9%	21.0%	(112) bps
Gastos O&AV	(586,911)	(579,867)	1.2%	(1,228,079)	(1,185,966)	3.6%
Gasto Depreciación y Amortización	(114,871)	(113,102)	1.6%	(229,991)	(220,300)	4.4%
Total Gastos	(701,782)	(692,969)	1.3%	(1,458,070)	(1,406,266)	3.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	(19.5%)	(19.2%)	(29) bps	(19.6%)	(19.1%)	(47) bps
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	16,672	64,429	(74.1%)	22,038	138,918	(84.1%)
<i>Margen ROI</i>	0.5%	1.8%	(132) bps	0.3%	1.9%	(159) bps
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(14,859)	(33,763)	(56.0%)	(50,004)	(38,204)	30.9%
Utilidad Operacional (EBIT)	1,813	30,666	(94.1%)	(27,966)	100,714	(127.8%)
<i>Margen EBIT</i>	0.1%	0.8%	(80) bps	(0.4%)	1.4%	(175) bps
Resultado Financiero Neto	(108,099)	(118,485)	(8.8%)	(215,743)	(202,126)	6.7%
Resultado Neto Grupo Éxito	(18,735)	(6,184)	203.0%	(56,598)	38,934	(245.4%)
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>(35) bps</i>	<i>(0.8%)</i>	<i>0.5%</i>	<i>(129) bps</i>
EBITDA Recurrente	155,596	200,663	(22.5%)	299,730	404,906	(26.0%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.3%</i>	<i>5.6%</i>	<i>(124) bps</i>	<i>4.0%</i>	<i>5.5%</i>	<i>(148) bps</i>

Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

6. Balance General de Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	14,265,269	13,580,684	5.0%
Activo corriente	4,139,166	4,015,527	3.1%
Caja y equivalentes de caja	821,809	980,624	(16.2%)
Inventarios	2,231,888	1,993,987	11.9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	371,449	436,942	(15.0%)
Activos por impuestos	601,402	496,180	21.2%
Otros	112,618	107,794	4.5%
Activos No Corrientes	10,126,103	9,565,157	5.9%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	183,235	190,346	(3.7%)
Propiedades, planta y equipo	1,917,710	1,993,592	(3.8%)
Propiedades de Inversión	64,894	65,328	(0.7%)
Derechos de uso	1,548,599	1,556,851	(0.5%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,684,218	4,091,366	14.5%
Otros	274,370	214,597	27.9%
PASIVOS	7,712,301	7,480,007	3.1%
Pasivo corriente	5,996,428	5,692,731	5.3%
Cuentas por pagar	3,594,352	4,144,324	(13.3%)
Pasivos por arrendamiento	293,872	290,080	1.3%
Obligaciones financieras	1,567,928	578,706	170.9%
Otros pasivos financieros	244,534	149,563	63.5%
Pasivos por impuestos	59,852	100,449	(40.4%)
Otros	235,890	429,609	(45.1%)
Pasivos no corrientes	1,715,873	1,787,276	(4.0%)
Pasivos por arrendamiento	1,478,292	1,481,062	(0.2%)
Obligaciones financieras	185,031	236,812	(21.9%)
Otras provisiones	11,143	11,499	(3.1%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0.0%
Otros	41,407	57,903	(28.5%)
PATRIMONIO	6,552,968	6,100,677	7.4%

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

7. Deuda por país, moneda y vencimiento

Deuda neta por país

30 Jun de 2024 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,812,462	1,662,592	514,975	33,996	2,211,563
Deuda de largo plazo	185,031	185,031	-	-	185,031
Total deuda bruta ^{(1) (2)}	1,997,494	1,847,623	514,975	33,996	2,396,594
Efectivo y equivalentes de efectivo	821,809	983,842	274,823	23,839	1,282,504
Deuda Neta	(1,175,685)	(863,782)	(240,151)	(10,157)	(1,114,090)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Jun de 2024 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-jun-24
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Agosto 2024	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Agosto 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2025	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	96,665
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	103,645
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	100,050
Total deuda bruta (3)	2,090,000			1,710,360

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Tener deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al monto nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia del Mercado: 10,31%; Otras colecciones incluidas, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda por el importe nominal.

8. Tiendas y Área de Venta

	<u>Marca por país</u>	<u>Número de tiendas</u>	<u>Área de ventas (m2)</u>
	Colombia		
	Exito	201	619,511
	Carulla	114	87,861
	Surtimax	73	26,361
	Super Inter	53	49,850
	Surtimayorista	62	53,752
	Total Colombia	503	837,334
	Uruguay		
	Devoto	67	41,981
	Disco	30	35,934
	Geant	2	16,411
	Six or Less	1	330
	Total Uruguay	100	94,656
	Argentina		
	Libertad	15	88,082
	Mayorista	12	14,872
	Total Argentina	27	102,954
	TOTAL	630	1,034,944

Nota: El conteo de tiendas no incluye a los 2.834 aliados en Colombia.

9. Reconciliación de cuentas

Efectos de tasa de cambio sobre los Resultados

2Q24

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	4.6%	-7.3%	-11.4%
Argentina	191.7%	8.9%	-62.7%
Consolidado	6.5%	-0.9%	-6.9%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	3.6%	-8.2%	-11.4%
Argentina	-0.6%	-62.9%	-62.7%
Consolidado	-9.5%	-13.5%	-4.5%

1H24

Net Revenues	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	6.1%	-9.1%	-14.4%
Argentina	206.1%	-14.7%	-72.1%
Consolidado	7.2%	-2.1%	-8.7%

Recurring EBITDA	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	4.6%	-10.4%	-14.4%
Argentina	-12.8%	-75.7%	-72.1%
Consolidado	-11.9%	-17.7%	-6.6%

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos consolidados en COP incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay a los Ingresos Operacionales y al EBITDA recurrente y -62.7% en Argentina, respectivamente durante el 2T24 y un efecto cambiario de -14.4% en Uruguay a los Ingresos Operacionales y al EBITDA recurrente y -72.1% en Argentina, respectivamente durante el 1S24 calculado con el tipo de cambio de cierre. Los impactos cambiarios se calculan como una devaluación entre monedas que resulta en un porcentaje. Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no se pueden sumar o restar directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

Efectos del Flujo de Caja libre en los resultados

	2024 Q2	2023 Q2	2023	2024 Q2 + 2023 - 2023 Q2
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de oper	-889,458	- 643,908	835,550	590,000
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de invers	11,942	- 104,392	- 321,930	205,596
Variación recaudos recibidos para terceros	110,756	- 49,135	14,734	174,625
Pagos de pasivos por arrendamientos	- 147,371	- 137,081	- 276,413	286,703
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	- 75,014	- 61,641	- 129,305	142,678
Flujo de caja libre	-989,146	- 996,157	122,636	129,647

EBITDA Recurrente y EBITDA Ajustado

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
Utilidad Operacional (EBIT)	148,163	199,321	243,391	412,706
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	15,910	28,468	49,164	33,678
Costo Depreciación y Amortización	28,255	26,366	54,091	52,865
Gasto Depreciación y Amortización	149,603	141,235	297,398	283,427
EBITDA Recurrente	341,931	395,390	644,044	782,676

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
Utilidad Operacional (EBIT)	148,163	199,321	243,391	412,706
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(26,362)	(23,313)	(48,422)	(50,105)
Costo Depreciación y Amortización	28,255	26,366	54,091	52,865
Gasto Depreciación y Amortización	149,603	141,235	297,398	283,427
EBITDA Ajustado	299,659	343,609	546,458	698,893

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
Utilidad Operacional (EBIT)	148,163	199,321	243,391	412,706
Costo Depreciación y Amortización	28,255	26,366	54,091	52,865
Gasto Depreciación y Amortización	149,603	141,235	297,398	283,427
EBITDA	326,021	366,922	594,880	748,998

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos consolidados en COP incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay a los Ingresos Operacionales y al EBITDA recurrente y -62.7% en Argentina, respectivamente durante el 2T24 y un efecto cambiario de -14.4% en Uruguay a los Ingresos Operacionales y al EBITDA recurrente y -72.1% en Argentina, respectivamente durante el 1S24 calculado con el tipo de cambio de cierre.

Ingresos recurrentes del negocio inmobiliario

Consolidado	2Q24	2Q23	Var	1H24	1H23	Var
Ingresos por concesionarios	23,307	22,244	4.8%	46,361	49,231	-5.8%
Administración de inmuebles	14,850	13,347	11.3%	29,712	22,106	34.4%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	80,360	72,262	11.2%	156,774	148,972	5.2%
Arrendamientos de espacios físicos	28,497	25,834	10.3%	50,200	50,190	0.0%
Ingresos inmobiliarios	147,014	133,687	10.0%	283,047	270,499	4.6%
Cuotas concesionarios no recurrentes (-)				0		
Ingresos inmobiliarios recurrentes	147,014	133,687	10.0%	283,047	270,499	4.6%
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	955	-100.0%	0	7,383	-100.0%
Ventas de proyectos inmobiliarios	0	18,000	-100.0%	2,850	47,208	-94.0%
Ingresos inmobiliarios totales	147,014	152,642	-3.7%	285,897	325,090	-12.1%

Ingresos y EBITDA Recurrente de Viva Malls en Colombia

en millones de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
Utilidad Operacional (EBIT)	62,331	57,696	84,821	75,336
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	575	29	584	445
Gasto Depreciación y Amortización	15,093	14,332	30,240	28,571
EBITDA Recurrente	77,999	72,057	115,645	104,352

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.

Declaración

Este documento contiene ciertas declaraciones prospectivas basadas en datos, suposiciones y estimaciones, que la Compañía cree que son razonables; Sin embargo, no se trata de datos históricos y no deben interpretarse como garantías de su ocurrencia futura. Las palabras "anticipa", "cree", "planea" y expresiones similares, en lo que se refiere a la Compañía, tienen la intención de identificar declaraciones prospectivas. Declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de las principales estrategias operativas y financieras y los planes de gastos 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 ESG de la empresa, incluidos los objetivos y metas relacionados con ESG, son ejemplos de declaraciones prospectivas. Aunque la gerencia 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 en rápida evolución; Por lo tanto, no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres u otros factores que pueden afectar 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. Los factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los indicados por dichas declaraciones prospectivas, o que podrían contribuir a dichas diferencias, incluyen, entre otros, los riesgos e incertidumbres establecidos en la sección "Punto 3. Información clave: D. Factores de riesgo" en la declaración de registro de la Compañía en el Formulario 20-F presentada ante la Comisión de Bolsa y Valores el 20 de julio de 2023.

Las declaraciones prospectivas contenidas en este documento se realizan solo a partir de la fecha del presente. Salvo que lo exija cualquier ley, norma o reglamento aplicable, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de divulgar públicamente cualquier actualización de las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado de prensa para reflejar cualquier cambio en sus expectativas o cualquier cambio en los eventos, condiciones o circunstancias en las que se basa cualquier declaración prospectiva contenida en este documento.

En los apéndices se incluyen las conciliaciones de las medidas financieras no NIIF en la transmisión por Internet.



MEMBER OF

**Dow Jones
Sustainability Indices**

In Collaboration with RobecoSAM 

Contactos de IR y PR

María Fernanda Moreno R.
Jefe de Relaciones con Inversores
+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

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

Claudia Moreno B.
Directora de Relaciones Públicas y Comunicaciones
+(57) 604 96 96 ext. 305174

claudia.moreno@grupo-exito.com

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

Descripción de la empresa

Grupo Éxito es la plataforma de retail de alimentos líder en Colombia y en Uruguay y tiene una presencia relevante en el noreste argentino. 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 lidera la omnicanalidad en la región y ha desarrollado un ecosistema integral enfocado en el omniciente, a quien 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 minoristas a través de estrategias de tráfico y monetización de activos, le ha permitido a Grupo Éxito ser pionero en ofrecer un portafolio rentable de negocios complementarios, tales como, sus bienes raíces con centros comerciales en Colombia y Argentina y servicios financieros como tarjeta de crédito, billetera virtual y redes de pago. La compañía también ofrece otros negocios en Colombia, como viajes, seguros, móviles y transferencias de dinero.

En 2019, Grupo Éxito lanzó oficialmente su estrategia de Transformación Digital y ha consolidado una potente plataforma con reconocidos sitios web exito.com y carulla.com en Colombia, devoto.com y geant.com en Uruguay y hiperlibertad.com en Argentina. Además, la Compañía ofrece servicios de click



and collect, 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 COP \$21.1 billones impulsados por una sólida ejecución minorista, una exitosa estrategia omnicanal en la región y la innovación en modelos minoristas. La Compañía operaba 649 tiendas a través de multiformatos y multimarcas: hipermercados bajo las marcas Éxito, Geant y Libertad; supermercados premium con Carulla, Disco y Devoto; proximidad bajo las marcas Carulla y Éxito, Devoto y Libertad Express. En formatos de bajo costo, la Compañía opera los banners Surtimax, Super Inter y Surtimayorista en Colombia y Mini Mayorista en Argentina.