



# Resultados Financieros Grupo Éxito

## 2T24

### 13 de agosto de 2024

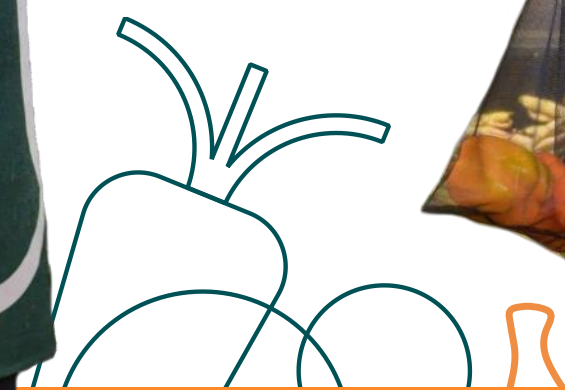


MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM



"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".

comercializamos en nuestras t



# 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", "estima", "espera", "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.*
- *Las conciliaciones de las medidas financieras no NIIF en este webcast se incluyen en los apéndices de esta presentación webcast.*



## Agenda

- Palabras de nuestro CEO, D. Carlos Calleja
- 2T/1S24 Aspectos Financieros y Operativos Destacados
- Desempeño Financiero 2T/1S24
- Conclusiones y sesión de preguntas y respuestas



# Palabras de nuestro CEO Sr. Carlos Calleja





# Aspectos operativos y financieros destacados

+100 pb en el margen EBITDA recurrente T/T a pesar de las difíciles tendencias de y los efectos inflacionarios en la estructura costos/gastos

## 2T24 Hechos destacados consolidados<sup>1</sup>

### Ingresos Operacionales

**\$5.1 B**

(-0.9% a/a, +6.5% excluyendo TC)

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

**+4.8%**

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

**\$341,931 M**

(-13.5%, 6.7% margen; -9.5% excluyendo TC)

### Pérdida neta

**COP \$18,735 M**



### Financieros

- **Crecimiento de las ventas en ML en el 2T:** Col -0.1%, Uru +4.4%, Arg +192.2%. Evolución positiva de otros ingresos (+7,0% excluyendo TC) impulsados por negocios complementarios

- **Ingresos 1S:** -2.1%, +7.2% excluyendo TC

- **Margen bruto:** -3.0% margen 25.6% durante el 2T, -5.4% a 25.3% en el 1S, reflejando la inversión en precios y las presiones inflacionarias sobre los costos

- **EBITDA recurrente<sup>3</sup>:** (-13,5% en el 2T, -17,7% en 1S) reflejo la inversión en precios, las presiones inflacionarias y los impactos negativos de TC

- **Resultado neto** impulsado por el impuesto, fue compensada por variaciones de los resultados operacionales en Colombia y Argentina

- **Flujo de caja libre** alcanzó COP \$130.000 M (+41,3% a/a)



### Inversión y expansión

- **Capex de COP \$163.567 M durante el 1S24**  
El 72% se destinó a la expansión<sup>4</sup>

- **Expansión tiendas 12M<sup>4</sup>: 44 stores**  
(Col 37, Uru 6, Arg 1)

- **Colombia:** 2 tiendas Éxito

- Estrategia de expansión enfocada en conversiones a banners de Éxito y Carulla

- **Uruguay:** 1 tienda (Formato Six or Less)



**630 stores**

1.03 M metros cuadrados (-0.8%)



### Operacionales y Gobierno Corporativo

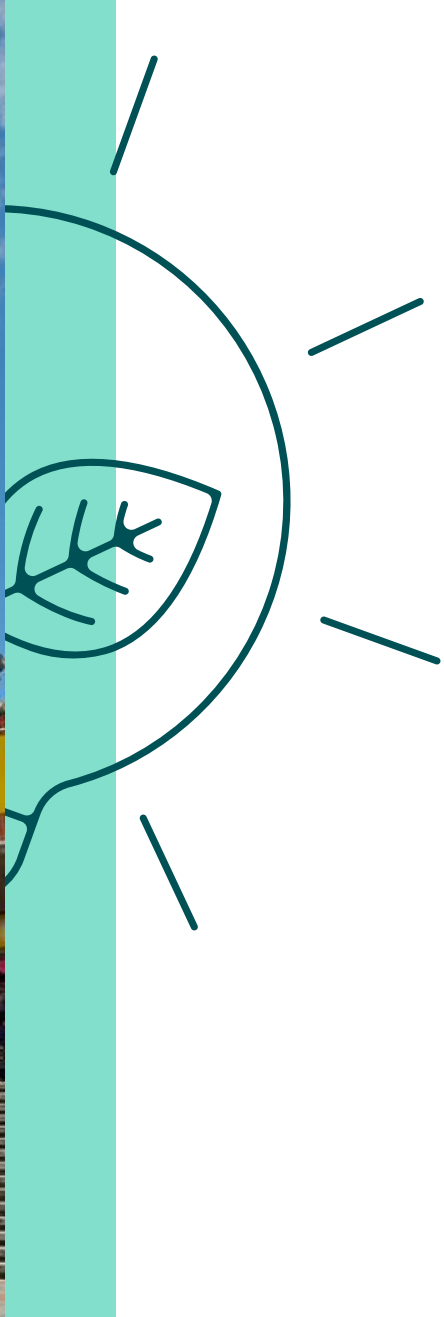
- **Rendimiento omnicanal:**

- **Participación 2T24: 11.3%**(Col 14.5%, Uru 3.1% y Arg 3.7%)

- **Ventas +3.3% en 2T | +6.0% en 1S**

- **Viva Malls** crecieron sus ingresos un 8,0% y el EBITDA recurrente un 8,2% interanual (+16 pbs) durante el 2T24 y un 8,2% y un 10,8% interanual (+135pbs), respectivamente, durante el 1S24

- Esfuerzos en eficiencia, incluido el cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad



# Desempeño Financiero

# Las operaciones internacionales impulsaron las ventas (+6,5% en el 2T, +7% en el 1S excluyendo TC)

## Desempeño de ingresos operacionales

### Colombia

in COP M	2024	2023	% Var
Ventas netas	3,500,431	3,505,457	(0.1%)
Otros Ingresos Operacionales	198,382	194,912	1.8%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,698,813</b>	<b>3,700,369</b>	<b>(0.0%)</b>

### Uruguay

2024	2023	% Var	% var exc. FX
959,307	1,036,584	(7.5%)	4.4%
9,398	8,692	8.1%	22.0%
<b>968,705</b>	<b>1,045,276</b>	<b>(7.3%)</b>	<b>4.6%</b>

### Argentina

2024	2023	% Var	% var exc. FX
392,729	359,927	9.1%	192.2%
14,670	14,159	3.6%	177.5%
<b>407,399</b>	<b>374,086</b>	<b>8.9%</b>	<b>191.7%</b>

### Consolidado

2024	2023	% Var	% var exc. FX
4,852,467	4,901,361	(1.0%)	6.5%
222,450	217,759	2.2%	7.0%
<b>5,074,917</b>	<b>5,119,120</b>	<b>(0.9%)</b>	<b>6.5%</b>

in COP M	1H24	1H23	% Var
Ventas netas	7,203,776	7,135,800	1.0%
Otros Ingresos Operacionales	419,095	387,718	8.1%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>7,622,871</b>	<b>7,523,518</b>	<b>1.3%</b>

1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
1,996,350	2,198,053	(9.2%)	6.1%
17,910	18,347	(2.4%)	14.0%
<b>2,014,260</b>	<b>2,216,400</b>	<b>(9.1%)</b>	<b>6.1%</b>

1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
688,445	805,347	(14.5%)	206.8%
24,480	30,703	(20.3%)	186.2%
<b>712,925</b>	<b>836,050</b>	<b>(14.7%)</b>	<b>206.1%</b>

1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
9,888,571	10,138,593	(2.5%)	7.0%
461,485	436,681	5.7%	12.1%
<b>10,350,056</b>	<b>10,575,274</b>	<b>(2.1%)</b>	<b>7.2%</b>

### Colombia

- IPC 7,18% Junio (vs 12,13% a/a); Ventas minoristas excluyendo gasolina y vehículos -4.4% interanual a mayo
- La inflación interna de los alimentos se ubicó 1,4 p.p. por debajo del nivel nacional de 5,27%
- Categoría de alimentos creció un 2,4% durante el trimestre, impulsada por los frescos (+4,5%)
- Categoría no alimentos (-6,5% en el 2T) continuó impactada por las presiones en el consumo por las altas tasas de interés
- Ingresos Op +2.0% vs 1S23, excluyendo el desarrollo de bienes raíces y ventas de propiedades, impulsados por negocios complementarios

### Uruguay

- IPC 4,96% Junio (vs 5,98% a/a), 4,54% inflación de alimentos
- Ventas totales y VMM en ML: +4,4%, +2,3%, impulsadas por:
  - ✓ Entorno político y económico sólido
  - ✓ No alimentos (+9,7%) impulsados por las iniciativas en torno a la Copa América
  - ✓ 32 tiendas Fresh Market (+2.2% crecimiento vs 2T23; 59.2% de participación sobre ventas)
  - ✓ Tiendas Fresh Market alcanzaron una participación del 60,2% en ventas creciendo +4,3% vs el 1S23

### Argentina

- IPC 271,5% Junio (vs 115,6% a/a)
- Contexto macroeconómico desfavorable para el crecimiento de las ventas
- Ventas totales y VMM en ML: +192,2%, +202,4%
- Inmobiliario +177.5% en LC (niveles de ocupación de 94.5%)
- Participación del formato Minimayorista en ventas totales 16.1% durante el 1S24

Notas: Los datos en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay a la Utilidad Neta y al EBITDA Recurrente y -62.7% en Argentina, respectivamente durante el 2T24 y un efecto cambiario de -14.4% en Uruguay a la Utilidad Neta y al EBITDA Recurrente y -72.1% en Argentina, respectivamente durante el 1S24. SSS en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y exc. el efecto calendario -0.01% durante el 2T24 y -0.05% durante 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 LC, respectivamente en el 2T24 y el 1S24), -2.1% en Uruguay y -6.4% en Argentina durante el 2T24, y 0.48% en Uruguay y 0.97% en Argentina durante el 1S24.



Enfoque en la unificación de la marca, la expansión del surtido, los ahorros a través de promociones altas-bajas y estrategias de precios competitivos

# Enfoque estratégico en Colombia



## Unificación de Marcas bajo Éxito y Carulla

*"Operación eficiente bajo las marcas más queridas"*

**3 años**

Para convertir tiendas a las principales marcas en Colombia

**40**

Tiendas a convertir durante 2024 (50% por marca)

**12**

tiendas convertidas en lo que va de año (potencial de 150 tiendas)



## Mejora del surtido para tener una oferta completa a los clientes

*"El surtido más fuerte para capturar cuota de cartera"*

**100**

Tiendas con nuevo surtido en tres regiones

**+80**

Nuevas marcas incluidas (carne, lácteos, pan, etc)

**+25%**

Aumento de los PLUs disponibles en estanterías



Electro: gama alta  
Ropa: nuevas marcas y básicos



## Inversión inteligente en palancas innovadoras de los modelos Wow y Fresh Market

*"Las mejores palancas de Wow y Fresh a otras tiendas"*

**18 tiendas**

Implementaron palancas innovadoras (9 Éxito y 9 Carulla)

**Wow**

Salud y bienestar, Cocina del Mercado, Mascotas, electro especialista y ropa "boutique"

**Fresh**

Nuevo surtido en bodega de carnes, panadería artesanal y licores

Fuerte estrategia comercial enfocada en ofrecer ahorros a los clientes

## Enfoque estratégico en Colombia



### Estrategia High-Low con los proveedores

"Mejor percepción de precios en momentos clave de compra"

**Día de pago**

Actividades promocionales para captar alto ticket de compra

**Re-Surtidos**

Ofertas seleccionadas para aumentar los productos comprados con frecuencia



### Precios insuperables en marca propia y nacional

"Alta competitividad para aumentar el tráfico en las tiendas"

**+1,000**

Productos ofrecidos al precio más bajo del mercado

**~10%**

Participación en las ventas

**200**

Marcas participantes



### Exitosos eventos promocionales de Éxito en todas las marcas

"Proporcionar oportunidades de ahorro para todos los clientes"

**Feb - Mar**

Aniversario

**Jun - Jul**

Mega Prima

**Sep - Oct**

Días de precios especiales



### Días temáticos semanales para categorías clave

"Aumentar el tráfico en la tienda con el objetivo de aumentar las ventas"

**Martes**

Frutas y verduras

**Miércoles**

Carne y Pollo

**Viernes**

Aperitivos y licores

## Enfoque estratégico en Colombia



### Plan de ahorro y optimización de procesos

*"Una operación más ágil para mejorar la agilidad y la rentabilidad"*

**2.6%**

Crecimiento de los gastos por debajo de la inflación y con una tendencia mejorada intertrimestral

**31 M USD**

en ahorros ya capturados

### Main activities

- ✓ Plan de reestructuración
- ✓ Eficiencias en la logística
- ✓ Reducción del consumo de energía
- ✓ Renegociación de contratos de TI

### Otras palancas de optimización

- ✓ Control de gastos a todos los niveles
- ✓ Enfoque en mejorar los niveles de merma
- ✓ Negociaciones con proveedores clave
- ✓ Una estructura operativa más ágil

# Crecimiento impulsado por Carulla y la categoría de alimentos

## Desempeño 2T/1S24 por segmento



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%
<b>Total MCOP</b>	<b>3,500,427</b>	<b>2,322,599</b>	<b>625,203</b>	<b>552,625</b>	<b>7,203,772</b>	<b>4,842,984</b>	<b>1,232,189</b>	<b>1,128,599</b>

### Éxito

- Fresco +4,7% durante el 1S24
- Ventas no alimentos -3.9% durante el 1S24 afectadas por electro (-3.4% en 2T24 vs -4.8% en 1T24)
- Las ventas de 32 tiendas Éxito WOW representaron 36.3% sobre las ventas del segmento durante el 2T24 (+37 pb vs 2T23)
- 2 aperturas y 3 conversiones durante el 2T24
- 5 conversiones durante 1H24

### Carulla

- Un sólido crecimiento de las ventas, impulsado por:
- Alimentos (+7,3%) y omnicanalidad (+26,9%) durante el 1S24
  - Participación omnicanal del 28,5% en ventas en el 1S24
  - 31 tiendas Fresh Market representaron el 63.7% de las ventas del segmento (+81 pb vs 2T23)
  - 2 conversiones de tiendas durante el 2T24

### Low-cost & Other<sup>1</sup>:

- Crecimiento de ventas de Surtimayorista impulsado por PGC(+3,1%) durante el 1S24
- Las ventas de Misurtii crecieron 1,7x frente al 1S23
- El desempeño reflejó una mayor base de la venta de propiedades (+1,7% cuando se excluye en 1H) y la estrategia de optimización del portafolio de tiendas enfocada en los banners Éxito y Carulla

Notas: SSS en moneda local, incluyen el efecto de las 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 LC, respectivamente en los segmentos 2T24 y 1S24). (1) El segmento incluye Ventas Minoristas 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 \$18K en el 2T23 y COP \$2.8K durante el 1S24 vs \$47.2K en el 1S23.

Participación omnicanal (+44pb alcanzando 14,6%) impulsada por la sólida tendencia de las ventas de alimentos (+14%, 13,3% participación ) en 1S24

# Desempeño Omnicanal<sup>1</sup>



2Q24

**\$516,482 M**

En Ventas (+0,9%)



**14.5%**

Participación en las ventas



**5.8 M**

Ordenes (+24%)



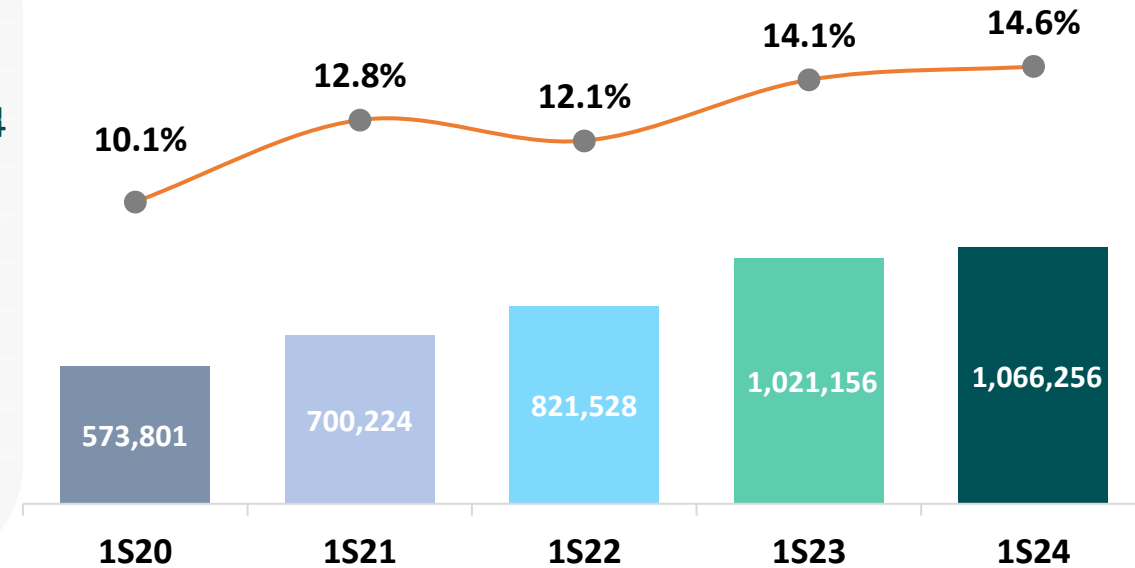
**13.3%**

Participación en Ventas de Alimentos

## Hechos destacados

- **Apps: \$40,000 M (+33.1%) y \$84,000 M (+38.5%)** en ventas durante el 2T24 y el 1S24; **369.000 pedidos (+55%)** durante el 1S24
- La app **Misurtii** creció sus ventas en un 72% a **\$48.000 M** durante el 1S24; **81.200 pedidos (+31%)**
- **Participación en ventas de no alimentos 17.7%** durante el 1S24

## Ventas omnicanal y participación en las ventas



1S24

**\$1.1 B**

En Ventas (+4.4%)

**14.6%**

Participación en ventas

**11.4 M**

Ordenes (+28%)

(1) Incluyen .com, marketplace, entrega a domicilio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitales y B2B virtual; la base se ajustó con nuevos canales incluidos: SOC y Midescuento.



### Negocio Inmobiliario



Unidad de negocio inmobiliario en Colombia incluyendo Viva Malls

**787,600 m2 de área bruta arrendable**  
(33 activos)

**Ocupación al 97.4%**  
(vs. 96.6% a/a)

**Ingresos por arrendamientos y tasas administrativas**

(4,6% consol, +8,5% Col durante el 1S24)

Los ingresos inmobiliarios disminuyeron 11,4% en Colombia debido a una mayor base de honorarios y ventas de propiedades<sup>2</sup> de \$51.7K M

### Viva Malls<sup>3</sup>



VM creció sus ingresos un 8,2% durante el 1S24 y el EBITDA recurrente un 10,8% (+135 pb) a nivel consolidado interanual



Jardín Nómada-Viva Envigado

Un concepto sostenible e innovador en la región

Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable

En millones de pesos	1H24	1H23	% Var
Ingresos	202,464	187,116	8.2%
EBITDA Recurrente	115,645	104,352	10.8%
Margen EBITDA Recurrente	57.1%	55.8%	135 bps

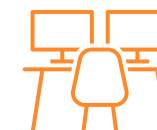
**Tasa de ocupación** **561,214 m2 de área bruta arrendable**  
**98.3%** (17 activos)



**5.000 m2 de paisaje**



**16 Nuevas marcas**



**+130 espacios de coworking**



**Apertura 2H24**

Nota: (1) Fuente: Mall & Retail, artículo Mapa Nacional de Centros Comerciales 2024. (2) La venta de proyectos de dlo. inmobiliario fue de COP \$2,8K durante el 1S24 vs \$47,2K en el 1S23. (3) Viva Malls es una empresa conjunta el FIC en la que Grupo Éxito tiene una participación del 51% y consolida el negocio; Viva Malls tiene un margen EBITDA recurrente más bajo en comparación con el cálculo de los actores inmobiliarios puros, ya que los ingresos netos no incluyen el ajuste de costos y gastos de acuerdo con la NIIF 15 y el pago del impuesto a la propiedad devengado en enero.

# El EBITDA recurrente reflejó una mejor tendencia t/t a pesar del desafiante contexto macroeconómico en toda la región y una mayor base en Colombia

## Desempeño operacional

in COP M	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
	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	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
	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>	

### Colombia

- **MB:** crecimiento constante de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+11.4% 2T24), compensado por la inversión en precios y una mayor base por la venta de propiedades<sup>2</sup> (Efecto de 28 puntos básicos)
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** Los gastos crecieron por debajo de la inflación, a partir de planes de eficiencia y a pesar de una mayor base inmobiliaria (58 pb durante el 1S24)

### Uruguay

- **MB:** Mejora de los costos logísticos y mejores negociaciones con los proveedores
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** afectados por el aumento de salarios y los costos de ocupación
- Se mantuvo como la operación más rentable del Grupo

### Argentina

- **MB:** reflejará una mayor competencia de precios en medio de las tendencias inflacionarias y de menor consumo, el efecto mix y una mayor participación del formato Minimayorista (14,2%)
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** Afectado por la desafiante evolución de las ventas y las presiones sobre el margen bruto

### Consolidated

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

Nota: Colombia incluye a Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias. Los datos en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -11,4% en Uruguay a los ingresos netos y al EBITDA recurrente y -62,7% en Argentina, respectivamente, durante el 2T24, y de -8,7% y -6,6%, respectivamente durante el 1S24. (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 dllo inmobiliario por COP \$2.800 M durante el 1S24 vs \$47.200 en el 1S23.

# El resultado neto mostró signos de recuperación gradual t/t, principalmente por el control de costos y gastos en Colombia

## Resultado Neto del Grupo

### Hechos destacados

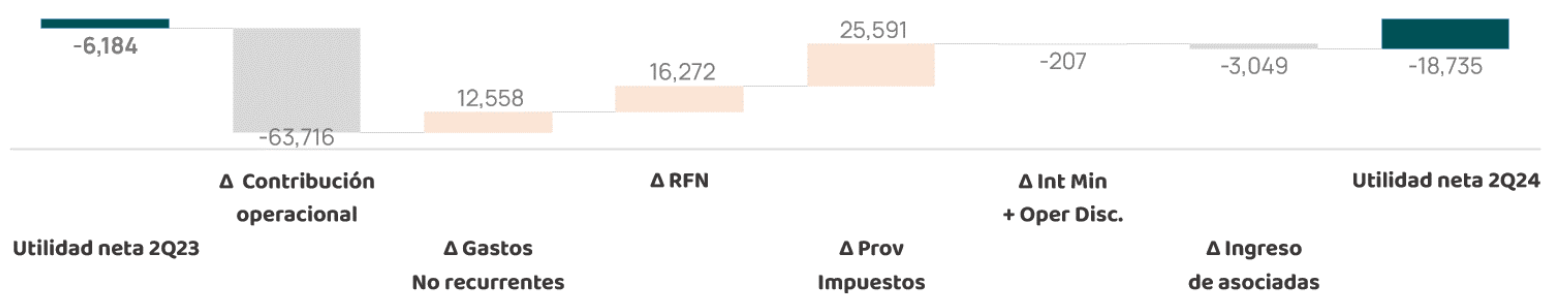
#### Pérdida neta durante el 2T24 reflejó:

- Las variaciones positivas de las líneas no operativas y la contribución de la utilidad neta de Uruguay:
  - El desempeño operativo en Colombia y Argentina se vio afectado por los vientos en contra macroeconomicos y de consumo, y
  - La participación de TUYA en la utilidad afectada por mayor ajuste de valor por pérdidas crediticias esperadas versus 2T23.

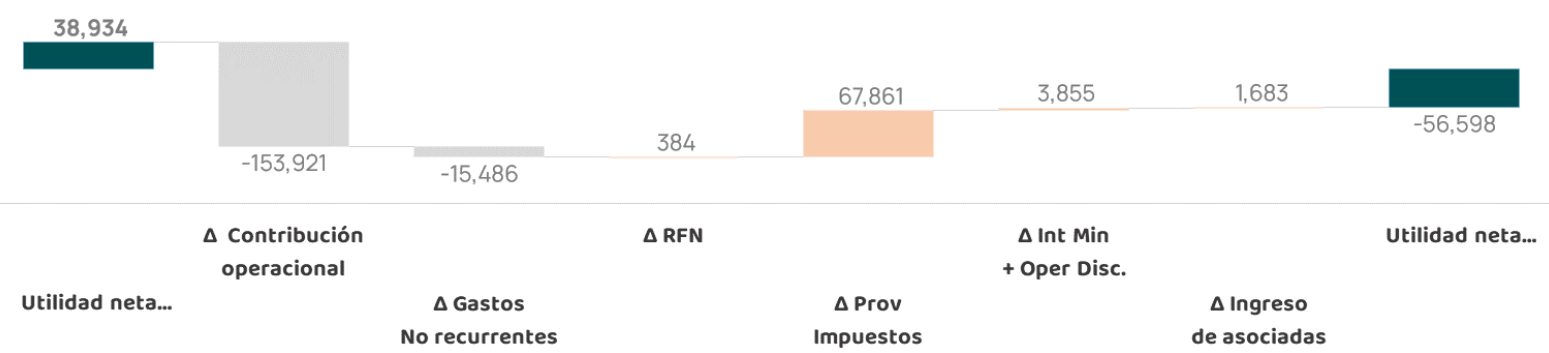
#### Pérdida neta durante el 1S24 reflejó:

- Menor contribución debido a 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.

2Q24 Variación del Resultado Neto



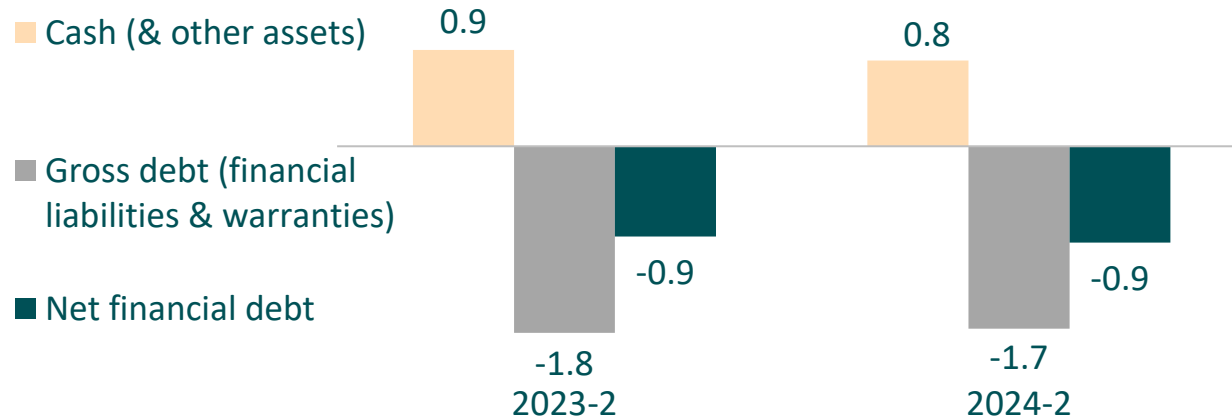
YTD Variación del Resultado Neto



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



# Mejora en la generación de flujo de caja a pesar de una DFN ligeramente mayor (\$59.000 M) por un mayor surtido



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

## 2T24 Deuda y caja a nivel holding<sup>1</sup>

### Hechos destacados del endeudamiento y la caja

#### Flujo de caja libre<sup>2</sup>:

- Alcanzó \$130.000 M a pesar de la desaceleración económica
- Foco en optimizar la inversión para priorizar la disponibilidad de efectivo
- El rendimiento operativo se ve afectado por el viento en contra macroeconómico

#### Capital de trabajo:

- Niveles de inventario más altos(64,4 días; -1,13 días a/a), ascendieron a cerca de \$72.000 M
- Los inventarios aumentaron debido a las compras estacionales y al enfoque de la estrategia en aumentar el surtido
- Capital de trabajo equilibrado debido a un mejor desempeño en las cuentas por pagar de los acuerdos con proveedores para impulsar las ventas

Nota: Los números expresados 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); El flujo de efectivo se ha reexpresado para alinearlos 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).



# Conclusions



# Un sólido rendimiento de los ingresos en ML y una mejora gradual de la tendencia del EBITDA recurrente t/t gracias a las eficiencias a largo plazo

## 2T24 Conclusiones financieras y operacionales

- Avances en el proyecto de unificación bajo las marcas Éxito y Carulla.
- Una fuerte estrategia comercial para impulsar las ventas en Colombia mediante: i. enfocarse en la unificación de marca, ii. Fortalecer la expansión del surtido, y iii. Ofreciendo ahorros a través de promociones agresivas de alto y bajo y estrategias de precios competitivos.
- Las iniciativas de la compañía han mostrado aumentos en la cuota de mercado de LFL 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 vs 1T24, gracias al control de costos y los planes de acción implementados principalmente en Colombia, donde los gastos crecieron por debajo de la inflación en 2.6%.
- Los resultados estables y sólidos en Uruguay, la operación más rentable del Grupo, contribuyeron al desempeño.
- 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.

# Anexos

# Notas y glosario

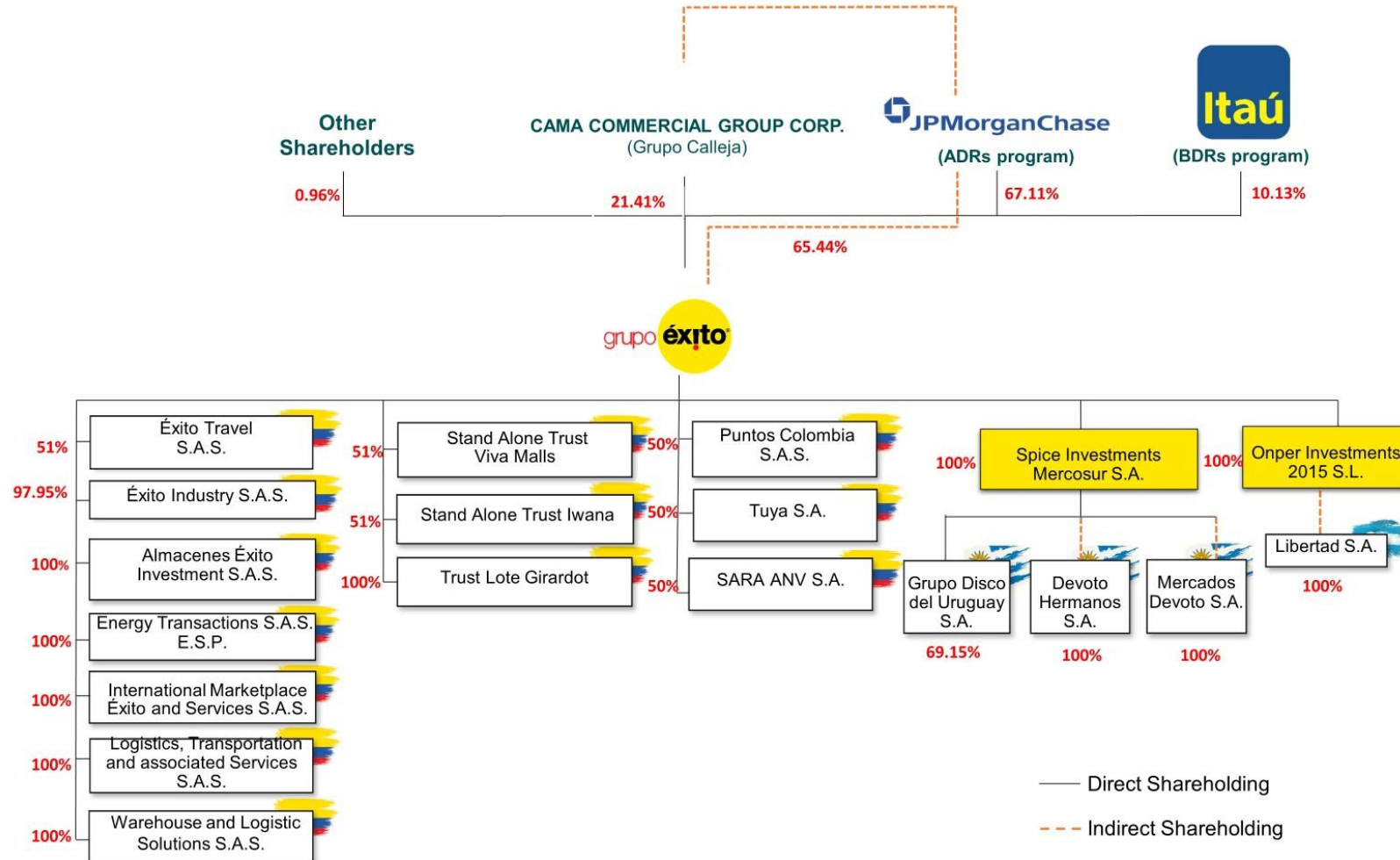
## Notas:

- Los números están expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000.
- El crecimiento y las variaciones se expresan 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 netos.
- 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 de 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, además de los resultados de Asociados y Negocios Conjuntos.
- **UPA:** Beneficio por acción calculado sobre una base totalmente diluida.
- **Resultado Financiero:** impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, cambios cambiarios y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- **Flujo de caja libre (FCL)=** Flujos de efectivo netos utilizados en actividades operativas más Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión más Variación de cobros en nombre de terceros más Pasivos por arrendamiento pagados más Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (utilizando variaciones para los últimos 12 M para cada línea); El flujo de efectivo se ha reexpresado para alinearlo con los estados financieros.
- **GLA:** Gross Leasable Area.
- **GMV:** Valor bruto de la mercancía.
- **Holding:** Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas e internacionales.
- **Ingresos Operacionales:** Ingresos totales relacionados con ventas minoristas y otros ingresos.
- **Ventas:** Ventas relacionadas con el negocio minorista.
- **Otros ingresos:** Ingresos relacionados con negocios complementarios (bienes raíces, seguros, viajes, etcétera) y otros ingresos.
- **EBITDA recurrente:** Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización Utilidad operativa ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.
- **Utilidad Operacional Recurrente (ROI):** Beneficio bruto ajustado por gastos de venta, generales y administrativos y D&A.
- **VMM:** niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en la tienda y excluyendo el efecto calendario.

# Estructura de propiedad





# Equipo Directivo



**Juan Carlos Calleja**

**CEO Grupo Éxito**



**Carlos Mario Giraldo**

**Gerente General  
Colombia**



**Jean Christophe Tijeras**

**Gerente General  
Uruguay**



**Ramón Quagliata**

**Gerente General  
Argentina**

# Estrategia ASG

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



## Trabajar hacia la erradicación de la desnutrición crónica infantil en Colombia para el año 2030

- Comunicar y concienciar
- Generar recursos y alianzas
- Influir en las políticas públicas
- Trabajar de cerca con Fundación Éxito
- **ODS #2** Hambre cero



## Protección ambiental

- Acciones para gestionar el cambio climático
- Permitir 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 comerciales sostenibles

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



## Generar confianza con grupos de interés

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



## Promover la diversidad y la inclusión

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



## Fomentar un estilo de vida más saludable y equilibrado

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



# 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%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,074,917</b>	<b>5,119,120</b>	<b>(0.9%)</b>	<b>10,350,056</b>	<b>10,575,274</b>	<b>(2.1%)</b>
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%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,299,704</b>	<b>1,339,428</b>	<b>(3.0%)</b>	<b>2,621,657</b>	<b>2,772,347</b>	<b>(5.4%)</b>
<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%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,135,631)</b>	<b>(1,111,639)</b>	<b>2.2%</b>	<b>(2,329,102)</b>	<b>(2,325,963)</b>	<b>0.1%</b>
<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>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>164,073</b>	<b>227,789</b>	<b>(28.0%)</b>	<b>292,555</b>	<b>446,384</b>	<b>(34.5%)</b>
<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%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>148,163</b>	<b>199,321</b>	<b>(25.7%)</b>	<b>243,391</b>	<b>412,706</b>	<b>(41.0%)</b>
<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%)
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>6,773</b>	<b>44,708</b>	<b>(84.9%)</b>	<b>(2,769)</b>	<b>164,479</b>	<b>(101.7%)</b>
Impuesto Renta	28,431	2,840	N/A	29,993	(37,868)	179.2%
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>35,204</b>	<b>47,548</b>	<b>(26.0%)</b>	<b>27,224</b>	<b>126,611</b>	<b>(78.5%)</b>
Participación de no Controlantes	(53,939)	(53,732)	0.4%	(83,822)	(87,677)	(4.4%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(18,735)</b>	<b>(6,184)</b>	<b>203.0%</b>	<b>(56,598)</b>	<b>38,934</b>	<b>(245.4%)</b>
<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>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>341,931</b>	<b>395,390</b>	<b>(13.5%)</b>	<b>644,044</b>	<b>782,676</b>	<b>(17.7%)</b>
<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>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>299,659</b>	<b>343,609</b>	<b>(12.8%)</b>	<b>546,458</b>	<b>698,893</b>	<b>(21.8%)</b>
<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>
<b>EBITDA</b>	<b>326,021</b>	<b>366,922</b>	<b>(11.1%)</b>	<b>594,880</b>	<b>748,998</b>	<b>(20.6%)</b>
<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%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>(14.4)</b>	<b>(4.8)</b>	<b>(203.0%)</b>	<b>(43.6)</b>	<b>30.0</b>	<b>(245.4%)</b>

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de -11,4% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente y de -62,7% en Argentina durante el 2T24 y de -8,7% y -6,6%, respectivamente, durante el 1S24, y -14,4% de efecto cambiario en Uruguay en Ingresos Netos 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.

# 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
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,698,813</b>	<b>968,705</b>	<b>407,399</b>	<b>5,074,917</b>	<b>7,622,871</b>	<b>2,014,260</b>	<b>712,925</b>	<b>10,350,056</b>
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)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>814,546</b>	<b>354,104</b>	<b>131,054</b>	<b>1,299,704</b>	<b>1,657,806</b>	<b>732,496</b>	<b>231,355</b>	<b>2,621,657</b>
<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)
<b>Total Gastos</b>	<b>(726,923)</b>	<b>(269,594)</b>	<b>(139,114)</b>	<b>(1,135,631)</b>	<b>(1,536,138)</b>	<b>(548,769)</b>	<b>(244,195)</b>	<b>(2,329,102)</b>
<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>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>87,623</b>	<b>84,510</b>	<b>(8,060)</b>	<b>164,073</b>	<b>121,668</b>	<b>183,727</b>	<b>(12,840)</b>	<b>292,555</b>
<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)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>70,392</b>	<b>84,857</b>	<b>(7,086)</b>	<b>148,163</b>	<b>69,344</b>	<b>183,983</b>	<b>(9,936)</b>	<b>243,391</b>
<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>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(94,812)</b>	<b>(9,178)</b>	<b>(11,038)</b>	<b>(115,028)</b>	<b>(189,526)</b>	<b>(11,750)</b>	<b>3,538</b>	<b>(197,738)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>230,653</b>	<b>108,821</b>	<b>2,457</b>	<b>341,931</b>	<b>407,764</b>	<b>231,225</b>	<b>5,055</b>	<b>644,044</b>
<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>
<b>CAPEX</b>								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>33,579</b>	<b>19,004</b>	<b>1,499</b>	<b>54,082</b>	<b>93,639</b>	<b>67,280</b>	<b>2,648</b>	<b>163,567</b>
<i>en moneda local</i>	33,579	186	326		93,639	666	582	

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de -11.4% Efecto cambiario en Uruguay a Utilidad Neta y a Recurrente 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.

# Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>17,615,259</b>	<b>16,339,761</b>	<b>7.8%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,412,684</b>	<b>5,283,091</b>	<b>2.5%</b>
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%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>12,202,575</b>	<b>11,056,670</b>	<b>10.4%</b>
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%)

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>9,744,820</b>	<b>8,918,200</b>	<b>9.3%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,478,736</b>	<b>7,144,871</b>	<b>4.7%</b>
Cuentas por pagar	4,638,931	5,249,025	(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%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,266,084</b>	<b>1,773,329</b>	<b>27.8%</b>
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%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,870,439</b>	<b>7,421,561</b>	<b>6.0%</b>

# Flujo de Caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Jun 2023	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>27,224</b>	<b>126,611</b>	<b>(78.5%)</b>
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%
<b>Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(244,344)</b>	<b>(286,316)</b>	<b>(14.7%)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio	18,643	(53,407)	(134.9%)
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(225,701)</b>	<b>(339,723)</b>	<b>(33.6%)</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>1,282,504</b>	<b>1,393,950</b>	<b>(8.0%)</b>

# Estado de resultados a nivel holding<sup>1</sup>

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%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,601,660</b>	<b>3,610,748</b>	<b>(0.3%)</b>	<b>7,436,250</b>	<b>7,349,052</b>	<b>1.2%</b>
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%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>718,454</b>	<b>757,398</b>	<b>(5.1%)</b>	<b>1,480,108</b>	<b>1,545,184</b>	<b>(4.2%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.9%</i>	<i>21.0%</i>	<i>(103) bps</i>	<i>19.9%</i>	<i>21.0%</i>	<i>(112) bps</i>
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%
<b>Total Gastos</b>	<b>(701,782)</b>	<b>(692,969)</b>	<b>1.3%</b>	<b>(1,458,070)</b>	<b>(1,406,266)</b>	<b>3.7%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.5%)</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(29) bps</i>	<i>(19.6%)</i>	<i>(19.1%)</i>	<i>(47) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>16,672</b>	<b>64,429</b>	<b>(74.1%)</b>	<b>22,038</b>	<b>138,918</b>	<b>(84.1%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>0.5%</i>	<i>1.8%</i>	<i>(132) bps</i>	<i>0.3%</i>	<i>1.9%</i>	<i>(159) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(14,859)	(33,763)	(56.0%)	(50,004)	(38,204)	30.9%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>1,813</b>	<b>30,666</b>	<b>(94.1%)</b>	<b>(27,966)</b>	<b>100,714</b>	<b>(127.8%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>0.1%</i>	<i>0.8%</i>	<i>(80) bps</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>1.4%</i>	<i>(175) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(108,099)</b>	<b>(118,485)</b>	<b>(8.8%)</b>	<b>(215,743)</b>	<b>(202,126)</b>	<b>6.7%</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(18,735)</b>	<b>(6,184)</b>	<b>203.0%</b>	<b>(56,598)</b>	<b>38,934</b>	<b>(245.4%)</b>
<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>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>155,596</b>	<b>200,663</b>	<b>(22.5%)</b>	<b>299,730</b>	<b>404,906</b>	<b>(26.0%)</b>
<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>

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

# Balance general a nivel holding<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>14,265,269</b>	<b>13,580,684</b>	<b>5.0%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>4,139,166</b>	<b>4,015,527</b>	<b>3.1%</b>
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%
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>10,126,103</b>	<b>9,565,157</b>	<b>5.9%</b>
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 conjunto	4,684,218	4,091,366	14.5%
Otros	274,370	214,597	27.9%

en millones de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,712,301</b>	<b>7,480,007</b>	<b>3.1%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,996,428</b>	<b>5,692,731</b>	<b>5.3%</b>
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%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,715,873</b>	<b>1,787,276</b>	<b>(4.0%)</b>
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%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,552,968</b>	<b>6,100,677</b>	<b>7.4%</b>

# Deuda por país 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
<b>Total deuda bruta <sup>(1)</sup> (2)</b>	<b>1,997,494</b>	<b>1,847,623</b>	<b>514,975</b>	<b>33,996</b>	<b>2,396,594</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	821,809	983,842	274,823	23,839	1,282,504
<b>Deuda Neta</b>	<b>(1,175,685)</b>	<b>(863,782)</b>	<b>(240,151)</b>	<b>(10,157)</b>	<b>(1,114,090)</b>

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
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>2,090,000</b>			<b>1,710,360</b>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) 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.

# Número de tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas Área de ventas (m2)	
	2Q24	
<b>Colombia</b>		
Exito	201	619,511
Carulla	114	87,861
Surtimax	73	26,361
Super Inter	53	49,850
Surtimayorista	62	53,752
<b>Total Colombia</b>	<b>503</b>	<b>837,334</b>
<b>Uruguay</b>		
Devoto	67	41,981
Disco	30	35,934
Geant	2	16,411
Six or Less	1	330
<b>Total Uruguay</b>	<b>100</b>	<b>94,656</b>
<b>Argentina</b>		
Libertad	15	88,082
Mayorista	12	14,872
<b>Total Argentina</b>	<b>27</b>	<b>102,954</b>
<b>TOTAL</b>	<b>630</b>	<b>1,034,944</b>



# Reconciliación de cuentas

2Q24

## Efectos de los tipos de cambio en los resultados

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

Total Ingresos Operacionales	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%

EBITDA Recurrente	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 en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay a los ingresos netos 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 netos 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 operación	-889,458	- 643,908	835,550	590,000
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	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
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>-989,146</b>	<b>- 996,157</b>	<b>122,636</b>	<b>129,647</b>

# Reconciliación de cuentas

## EBITDA Recurrente y EBITDA Ajustado

en millones de pesos colombianos	2024	2023	1H24	1H23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>148,163</b>	<b>199,321</b>	<b>243,391</b>	<b>412,706</b>
(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
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>341,931</b>	<b>395,390</b>	<b>644,044</b>	<b>782,676</b>

en millones de pesos colombianos	2024	2023	1H24	1H23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>148,163</b>	<b>199,321</b>	<b>243,391</b>	<b>412,706</b>
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
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>299,659</b>	<b>343,609</b>	<b>546,458</b>	<b>698,893</b>

en millones de pesos colombianos	2024	2023	1H24	1H23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>148,163</b>	<b>199,321</b>	<b>243,391</b>	<b>412,706</b>
Costo Depreciación y Amortización	28,255	26,366	54,091	52,865
Gasto Depreciación y Amortización	149,603	141,235	297,398	283,427
<b>EBITDA</b>	<b>326,021</b>	<b>366,922</b>	<b>594,880</b>	<b>748,998</b>

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 en COP a nivel consolidado incluyen un efecto cambiario de -11.4% en Uruguay a los ingresos netos 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 netos y al EBITDA recurrente y -72.1% en Argentina, respectivamente durante el 1S24, calculado con el tipo de cambio de cierre.

# Reconciliación de cuentas

## Ingresos Recurrentes del Negocio Inmobiliario en Colombia

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%
<b>Ingresos inmobiliarios</b>	<b>147,014</b>	<b>133,687</b>	<b>10.0%</b>	<b>283,047</b>	<b>270,499</b>	<b>4.6%</b>
Cuotas concesionarios no recurrentes (-)				0		
<b>Ingresos inmobiliarios recurrentes</b>	<b>147,014</b>	<b>133,687</b>	<b>10.0%</b>	<b>283,047</b>	<b>270,499</b>	<b>4.6%</b>
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%
<b>Ingresos inmobiliarios totales</b>	<b>147,014</b>	<b>152,642</b>	<b>-3.7%</b>	<b>285,897</b>	<b>325,090</b>	<b>-12.1%</b>

## Utilidad Neta y EBITDA Recurrente de Viva Malls en Colombia

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

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

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

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



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

