

Grupo Éxito

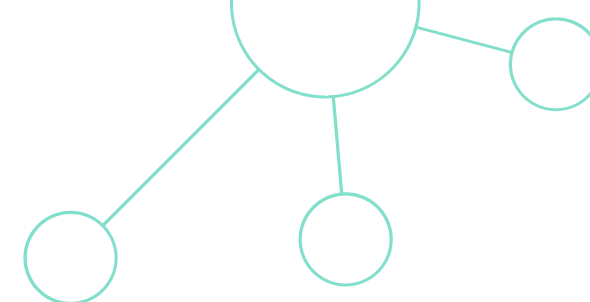
Presentación Corporativa

2024





Declaración



El siguiente material es una Presentación de antecedentes generales sobre Almacenes Éxito (la “Compañía”). La información contenida en este documento es un resumen y no pretende ser la información completa de la Compañía. Esta Presentación ha sido preparada únicamente con fines informativos y no debe interpretarse como una recomendación para los inversionistas. No ha sido aprobada por ninguna autoridad reguladora o supervisora y no constituye ni forma parte de ninguna oferta, solicitud o invitación de ninguna forma para la suscripción o adquisición de acciones o cualquier otro valor, y ni esta Presentación ni ninguna información o declaración aquí contenida busca constituir la base de cualquier contrato o compromiso, y no puede ser invocado en relación con ellos.

Esta presentación es solo para su información. Cierta información contenida en este documento se ha obtenido de varias fuentes de datos externas y dicha información no se ha verificado de forma independiente y está sujeta a cambios. La información incluida en esta Presentación está sujeta a actualización, finalización, revisión y enmienda y dicha información puede cambiar materialmente. Ninguna persona tiene la obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación y cualquier opinión expresada en relación con la misma está sujeta a cambios sin previo aviso.

Las declaraciones contenidas en esta Presentación relacionadas con las perspectivas comerciales de la Compañía, las proyecciones de resultados operativos/financieros, las perspectivas de crecimiento de la Compañía y las estimaciones macroeconómicas y de mercado son meras previsiones y se basan en las creencias, planes y expectativas de la Administración en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas dependen en gran medida de los cambios en el mercado, el desempeño económico general de Colombia, Uruguay y Argentina, la industria y los mercados internacionales y, por lo tanto, están sujetas a cambios.

Esta Presentación contiene declaraciones prospectivas. Las palabras “puede”, “hará”, “sería”, “debería”, “cree”, “anticipa”, “desea”, “espera”, “estima”, “pretende”, “prevé”, “planea”, “predice”, “proyectos”, “objetivos” y palabras y expresiones similares (o sus negativos) tienen por objeto identificar estas declaraciones prospectivas. Las declaraciones a futuro pueden contemplar predicciones futuras que son meras estimaciones y no garantías de desempeño futuro. Cualquier proyección, pronóstico, estimación u otra declaración a futuro en esta Presentación sólo ilustra un desempeño hipotético bajo suposiciones específicas de eventos o condiciones y no son indicadores confiables de resultados o desempeño futuros.

Nota: Cifras expresadas en millones (M) o billones (B) de pesos colombianos (COP) y en escala larga (billones ~1.000.000.000.000) a menos que se indique lo contrario.



Grupo Calleja: Nuevo controlante de Grupo Éxito





Grupo Calleja toma el control de Grupo Éxito

Distribución del flotante¹: BDR's 83.3%, ADR's 9.4% y BVC 7.3%

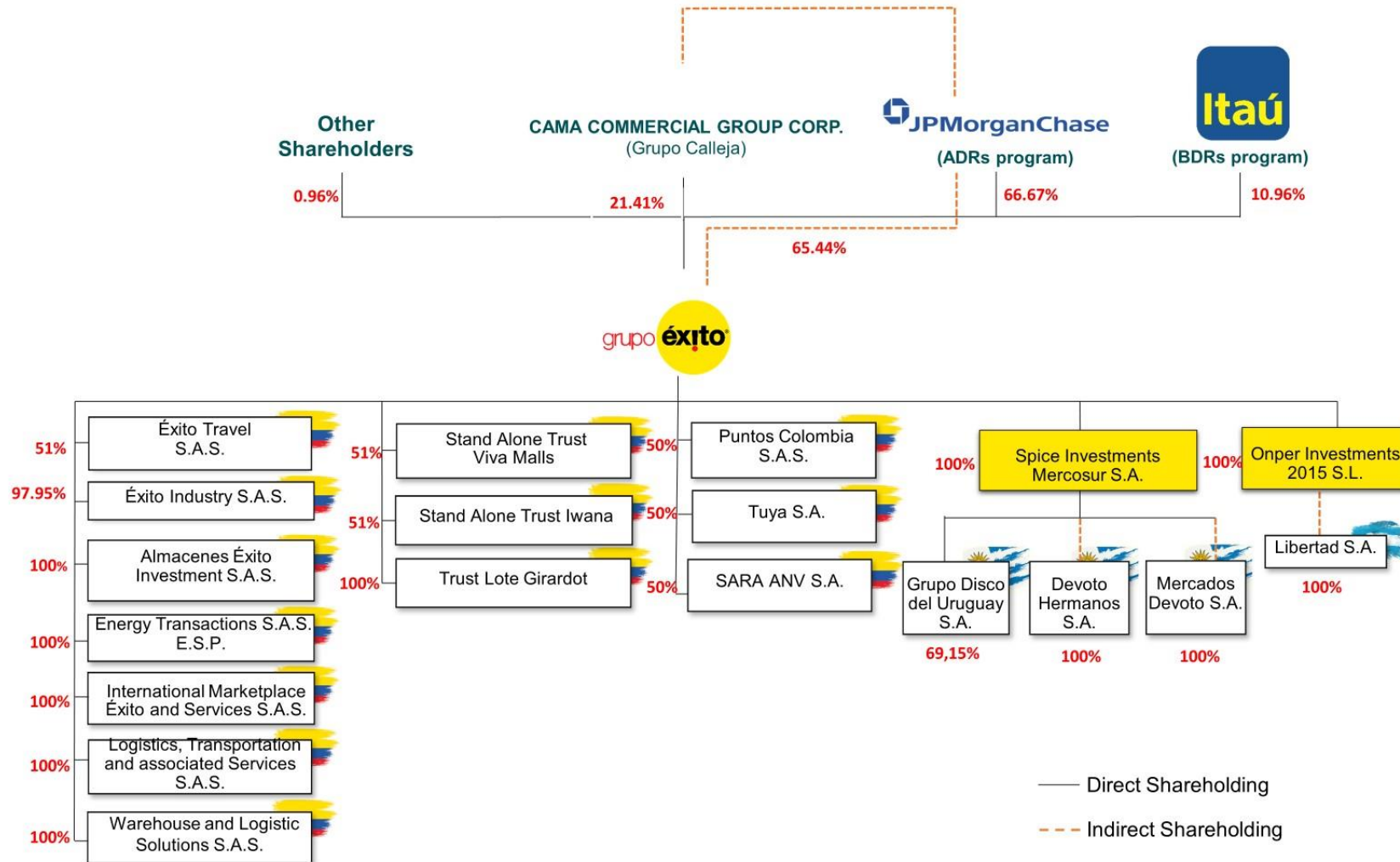


- Base de Accionistas¹ está representada por cerca de 42,000 tenedores de títulos distribuidos en 3 mercados

Aspectos clave de Grupo Calleja en El Salvador

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

Estructura de propiedad





Actualización de la Estrategia Corporativa



Equipo Directivo



Juan Carlos
Calleja
Presidente Grupo Éxito



Carlos Mario Giraldo
Gerente General
Colombia



Jean Christophe
Tijeras
Gerente General
Uruguay



Ramón Quagliata
Gerente General
Argentina

Principales objetivos y motores de creación de valor

Estrategia centrada en el cliente



Valor diferenciado

- Aumentar el surtido de productos / portafolio de “insuperables”
- Ofertas y descuentos específicos
- Mejorar las ventas por m2



Experiencia Omnicanal

- Liderar la venta digital de alimentos
- Crear ventajas competitivas para servir mejor al cliente
- Fortalecer las capacidades internas



Oportunidades del negocio inmobiliario

- Fortalecer Viva Malls en Colombia
- Fortalecer los activos actuales en Argentina y la estrategia retail/inmobiliaria



Eficiencias en costos y gastos

- Control de gastos a todos los niveles
- Foco en mejorar los niveles de pérdida desconocida
- Negociaciones sistémicas con los proveedores clave
- Estructura operativa más ágil

Iniciativas para afrontar los retos e impulsar los resultados

Realidad

Colombia

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

Uruguay

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

Argentina

- Desempeño resiliente y mejor tendencia en los últimos años

Retos

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

Foco:

- Mejorar el surtido, las ventas por m² y los planes de eficiencia
- Conversión gradual de la base de tiendas a las marcas Éxito y Carulla
- **Mayor implementación de los modelos Wow y FreshMarket**

Foco:

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

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

Foco:

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



Grupo Éxito: Datos clave





Grupo Éxito: sólida Plataforma retail en Sur América

Resultados Consolidados¹

Ingresos Operacionales
\$21.1 B (USD \$4.9 B)

Participación Omnicanal²
10.6%

EBITDA recurrente
\$1,638 M (USD \$379 M)
Margen 7.8%

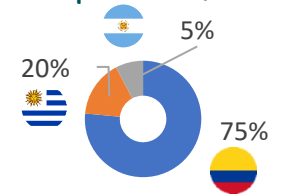


Colombia
Ingresos Op: **\$15.8 B**
Margen EBITDA: 7.2%
Tiendas: 522

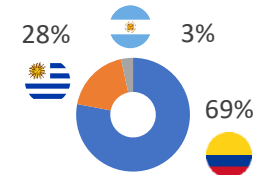
Uruguay
Ingresos Op: **\$4.2 B**
Margen EBITDA: 10.7%
Tiendas: 98

Argentina
Ingresos Op: **\$1.0 B**
Margen EBITDA: 4.7%
Tiendas: 36

Participación/ventas

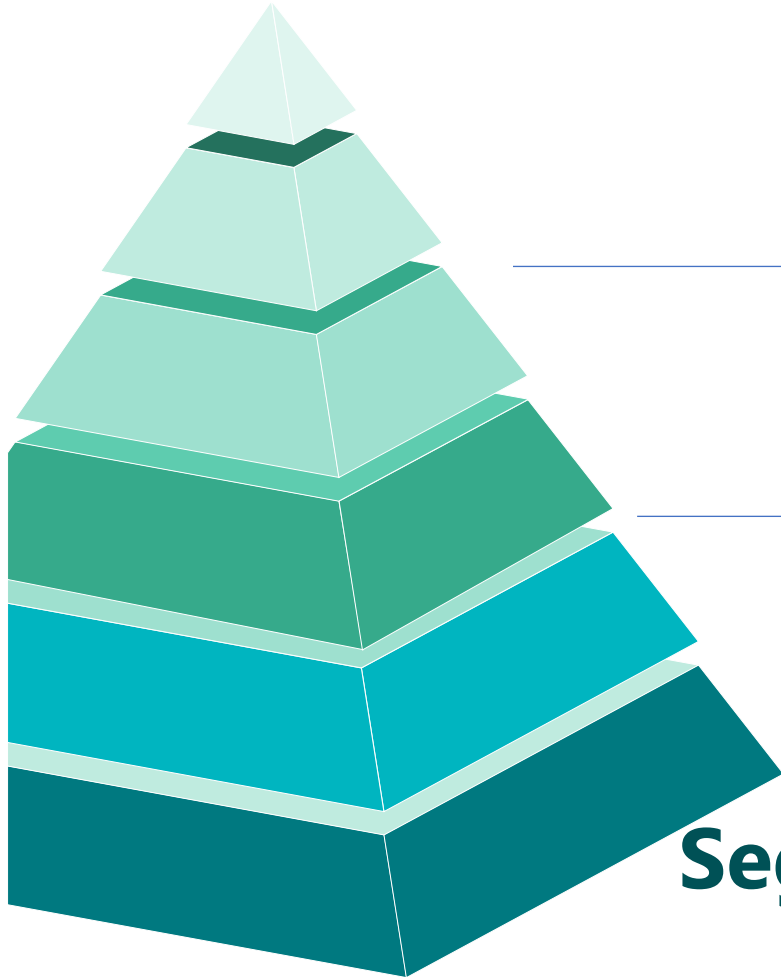


Participación/EBITDA



Segmentación de marcas por país

Cobertura de la pirámide poblacional



Premium



Medio



Bajo



Segmentación
por país



Ecosistema de Grupo Éxito

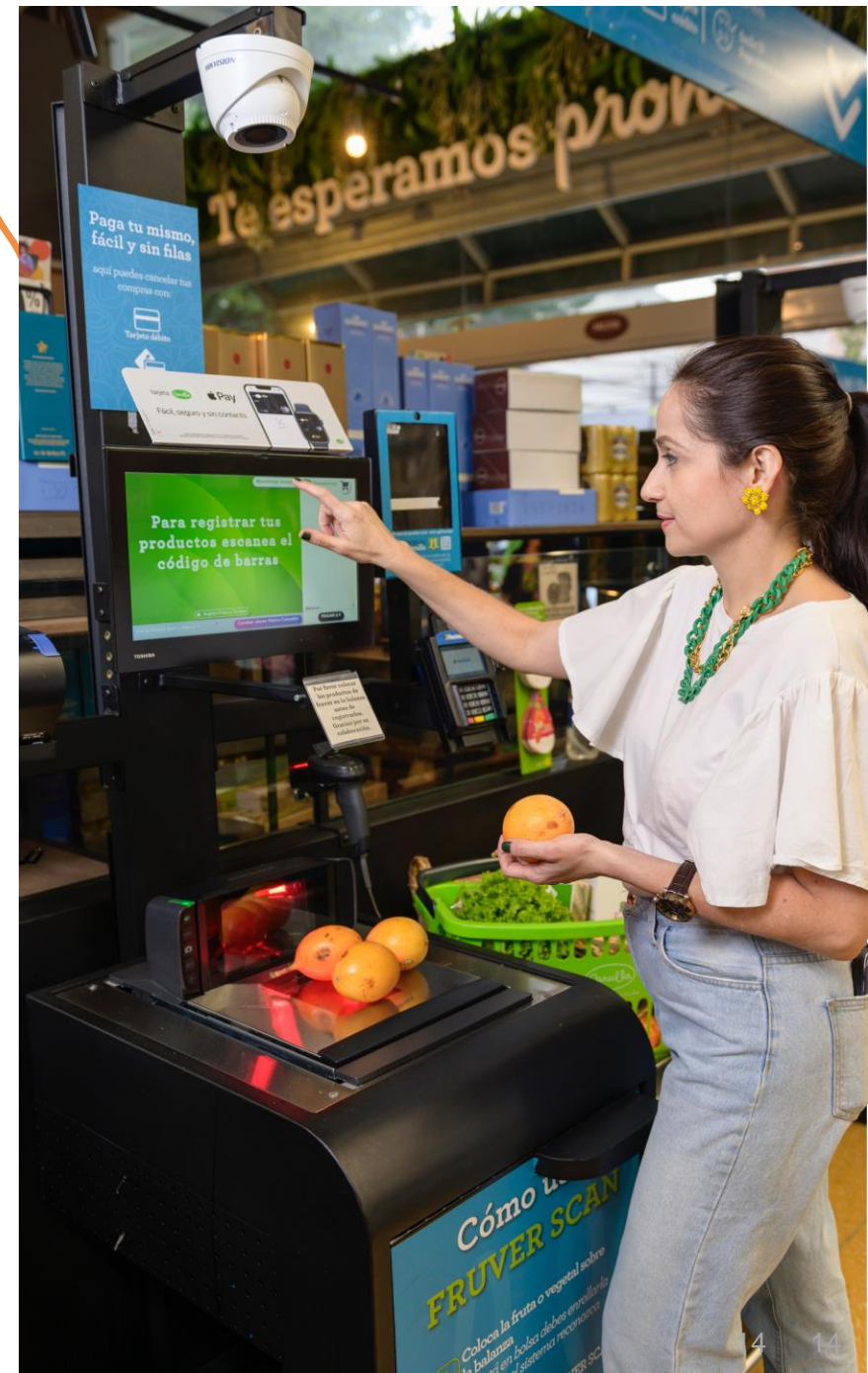
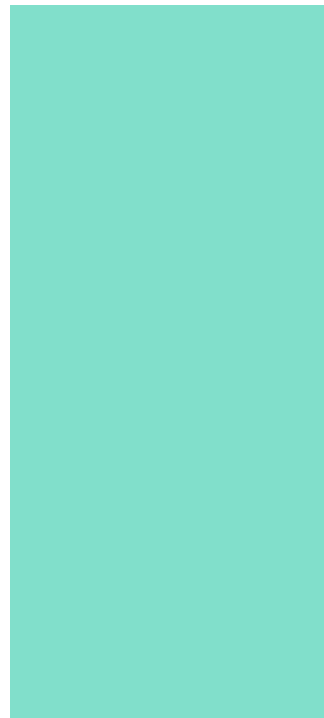
Liderando el retail a través de la innovación e integración de los negocios en un ecosistema global con grandes sinergias



Nota: Cifras a 2023.



Segmentos Retail, marca propia y negocios complementarios Colombia



Equipo directivo - Colombia



Carlos Mario Giraldo
Presidente
General



José Gabriel Loaiza
Presidente Operativo
Colombia



Ivonne Windmuller
Vicepresidenta
Financiera



Jorge Jaller
Vicepresidente
Retail



Sebastian Perez
Vicepresidente de
Omnicanalidad e Innovación



Juan Lucas Vega
Vicepresidente
Inmobiliario



Segmentos actuales del retail Colombia

Éxito

Carulla

Bajo costo

Marcas



Formatos

Hipermercados,
Supermercados &
conveniencia

Supermercados &
conveniencia

Cash and Carry

Supermercados de
Proximidad

Propuesta de
Valor

Relación precio/calidad
Todo en un solo lugar
Servicio al cliente de alta
calidad

Experiencia superior
Lo mejores productos Frescos
Productos premium y
saludables

Foco en clientes
institucionales
Precios bajos

Alta participación de marca
propia
Diferenciación en frescos
Precios bajos

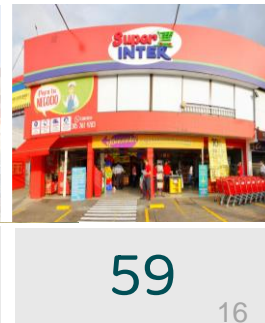
Participación
en ventas

68%

16%

16%

Tiendas





Alimentos & no alimentos

Marca Propia

Productos de precio insuperable



18%
Participación/ ventas

+1,000
PLUS



Marcas



- Productos básicos y de valor
- Control de precios dos veces a la semana
- Posición de mejor precio

Alimentos y no alimentos



+35% en ventas



+60 proveedores locales



Negocios complementarios

Creación y valor compartido

1 en Poder de marca según Kantar



7 M

Clientes activos (+10.7%
A/A)



\$ 172,000 M

Redimidos

Tuya 1.6 M tarjetas emitidas



\$3.3 B

Portafolio de
créditos



AAA rating

Otorgado por 13
años consecutivos
por **FitchRatings**

Presente en 1/3 de los hogares

- Lanzamiento de Puntos Pay en la app: transferencia de puntos, pagos QR y acumulación o canje de puntos
- Calificado #1 como la mejor tienda de Marketplace por Vtex
- Lanzamiento del negocio de Servicios de Medios
- 224 marcas corporativas (emisión/redención de puntos)

- 12% participación sobre las ventas de la Compañía en Colombia
- Niveles de provisiones y cobertura de riesgos



Negocios Complementarios

Creación y valor compartido

Negocio inmobiliario¹



Viva Malls



- ✓ 17 activos
- ✓ 561,000 m2 de área arrendable (GLA)
- ✓ (71% de participación sobre el GLA del negocio inmobiliario total)
- ✓ 98.6% tasa de ocupación

- #1 operador de centros comerciales en Colombia
- VIVA Malls: Negocio conjunto con FIC², 51% participación
- Margen EBITDA recurrente³ de 66.7%
- Ingresos garantizados de arrendamientos y flujo de caja estable

El negocio complementario más importante y el que más contribuye a los márgenes

794,000 m2 de área bruta arrendable (GLA)
(33 activos)

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

Ingresos por rentas y tasas administrativas (+11.6% consol, +18.6 Col en 2023)



Estrategia Omnicanal

2023

\$1.9 B
En ventas (+10.1%)



19.3 M
Pedidos (+44%)



12.7%
Participación sobre las ventas



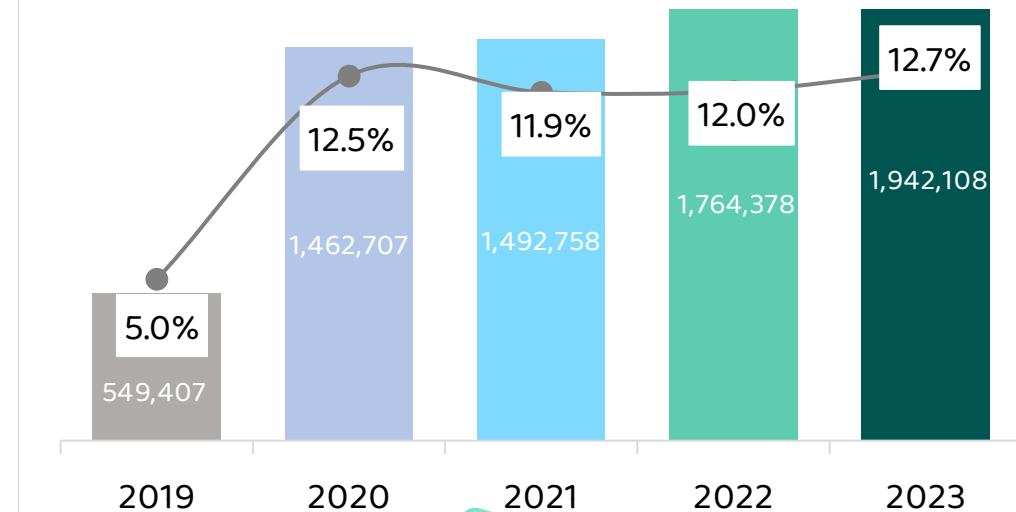
+22%
Ventas de alimentos (11.9% participación)

Hechos destacados

- 12.7% participación en las ventas, a pesar de dos días sin IVA en la base impactando no alimentos (-7%)
- Marketplace: +15.3% en 2023, 28% participación en las ventas omnicanal de no alimentos (GMV)
- Apps: \$45,000 M (+34%) en 4T; \$142,000 M (+57%) en ventas en 2023



Ventas Omnicanal y participación sobre ventas





Operaciones Internacionales

98 tiendas

Ubicadas en las áreas de mayor densidad poblacional



30 Supermercados



66 Supermercados y tiendas de conveniencia



2 hipermercados

- País con el mayor ingreso per cápita en la región


- Estabilidad macroeconómica

- Operación con una amplia experiencia en supermercados de alto valor


- La operación más rentable del Grupo



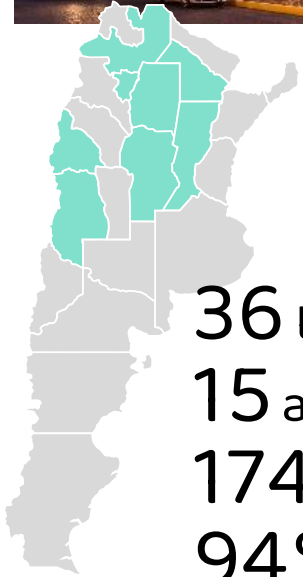
Fresh Market

 32 tiendas

 59% del total de las ventas

 +3.2 p.p vs tiendas no renovadas

Estrategia dual: Retail / Neg inmobiliario



36 tiendas
15 activos inmobiliarios
174,000 m² de GLA
94% de ocupación



15 Hypermarkets



10 Cash and Carry

246.3%
crecimiento en
ventas
+35 pb vs inflación

- 3^{er} operador de centros comerciales
- 4.7% margen EBITDA
- Generación de caja positiva
- +2.4X ventas Omnicanal
- 3.6% participación en ventas

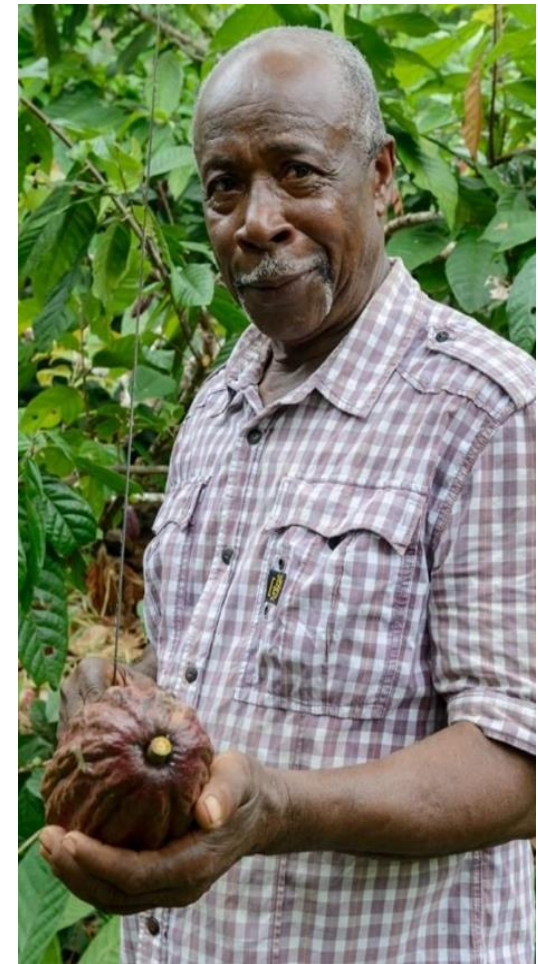
sta etiqueta

frutas y verduras que comercializamos en nuestras



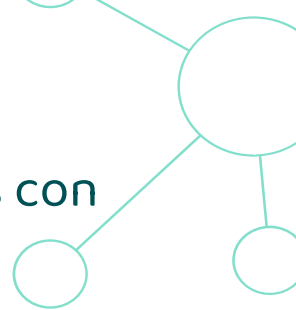
Estrategia de sostenibilidad

Nutrimos de oportunidades a **Colombia**



Estrategia ASG

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



Trabajar por la erradicación de la desnutrición infantil crónica en Colombia al 2030

- Comunicar y sensibilizar
- Generar recursos y alianzas
- Influir en las políticas públicas
- Trabajar estrechamente con la Fundación Éxito
- ODS #2 Hambre cero



Protección ambiental

- Acciones para gestionar el cambio climático
- Habilitar la economía circular para los envases y el plástico
- Iniciativas para la movilidad sostenible y el sector inmobiliario
- Protección de la biodiversidad
- ODS #13 Acción por el clima



Promover prácticas de Comercio sostenible

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



Construir confianza con grupos de interés

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



Promoción de la diversidad e inclusión

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



Fomentar estilos de vida más saludables y equilibrados

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

Anexos

Notas:

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

Glosario:

- Resultados Colombia: consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus subsidiarias en el país.
- Resultados consolidados : Almacenes Éxito y subsidiarias colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina.
- EBITDA ajustado: Utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más resultados de asociadas y compañías conjuntas.
- UPA: Utilidad por acción calculada sobre una base completamente diluida .
- Resultado Financiero: impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, Tipo de cambio y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros .
- Flujo de caja libre (FCL) = Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de operación más Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión más Variación de cuentas por cobrar en nombre de terceros más Pasivos por arrendamiento pagados más Intereses sobre pasivos por arrendamiento pagados (usando variaciones de los últimos 12 M para cada línea); el flujo de caja ha sido re expresado para alinearlo con los estados financieros.
- GLA: Gross Leasable Area.
- (GMV): Valor bruto de mercancía
- Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin subsidiarias colombianas e internacionales.
- Ingresos Operacionales: Ingresos totales relacionados con ventas retail y otros ingresos .
- Ventas: ventas relacionadas con el negocio retail
- Otros Ingresos: Ingresos relativos a los Negocios complementarios (inmobiliario, seguros, viajes, etc.) y otros ingresos.
- EBITDA recurrente: Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Utilidad operacional ajustada por otros ingresos (gastos) no recurrentes .
- Utilidad operacional recurrente (ROI) : Utilidad bruta ajustada por gastos de administración y ventas y D&A .
- VMM: ventas mismos metros incluyendo el efecto de conversiones de tiendas y excluyendo el efecto calendario



1T24 Información financiera

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

Desempeño de los ingresos operacionales

Colombia

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

Uruguay

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

Argentina

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

Consolidado

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

Colombia

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

Uruguay

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

Argentina

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

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

Desempeño operacional

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

Colombia

Uruguay

Argentina

Consolidado

- UB: reflejó un resultado resiliente de los ingresos inmobiliarios recurrentes (+5,6%), compensado por la inversión en precios y una mayor base no recurrente de la venta de inmuebles² (efecto de 67 pb)
- EBITDA recurrente¹: los GA&V crecieron por debajo de la inflación y del aumento doble dígito del salario mínimo, debido a planes internos de eficiencia y a pesar de una mayor base inmobiliaria (efecto de 81 pb)

- UB: la sólida evolución de las ventas en ML llevó a una dilución de los costos
- EBITDA recurrente¹: disminuyó por el efecto del pago único de los cánones de los contratos de arrendamiento (margen del 12,1% si se excluye)
- Se mantiene como la operación más rentable del Grupo

- UB: reflejó una menor demanda en medio de la tendencia inflacionaria, un efecto de mezcla y una mayor participación del formato C&C
- EBITDA recurrente¹: afectado principalmente por los gastos impulsados por los aumentos salariales (+252%)

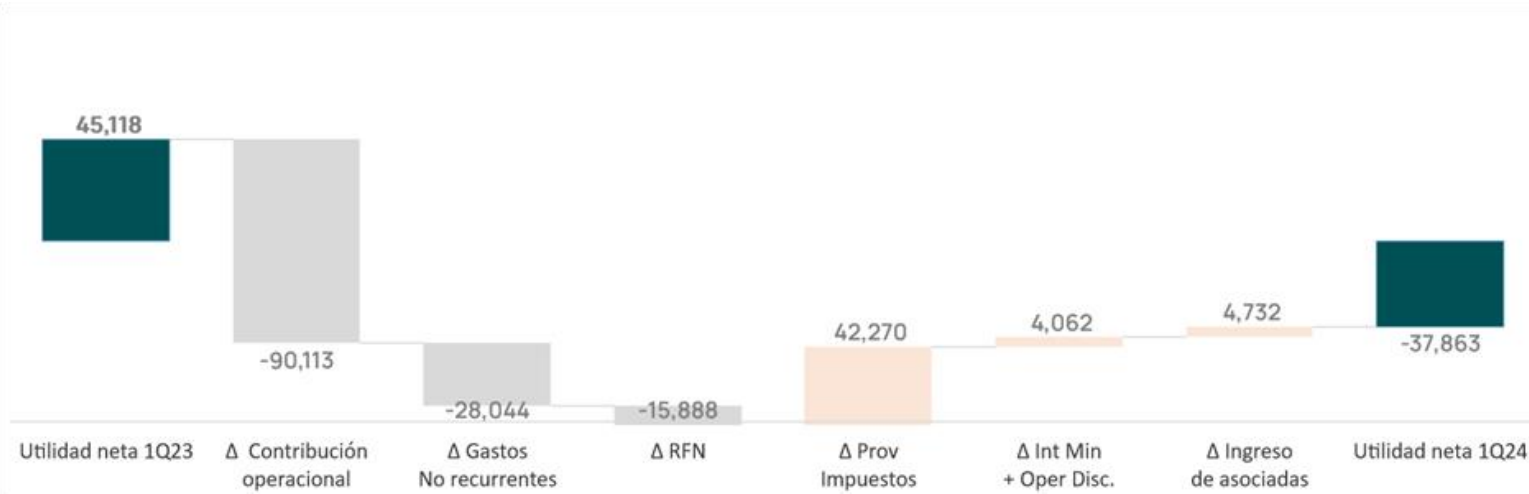
- UB: reflejó la menor tendencia de consumo, la inversión en precios y una mayor base inmobiliaria
- EBITDA recurrente¹: las ganancias de margen bruto de Uruguay en ML se compensaron por el efecto mezcla y los mayores gastos de las operaciones internacionales.

Nota: El perímetro de Colombia incluye Almacenes Éxito S.A. y sus filiales. Los datos en pesos incluyen un efecto TC de -17% en Uruguay en Ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente durante el 1T24 y de -79,8% en Argentina, respectivamente, calculado con la tasa de cambio de cierre. (1) El EBITDA recurrente se refiere a la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ajustado por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. (2) La venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de \$2.8 mil M durante 1T24 vs \$29.2 mil M en 1T23.

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

Resultado Neto del Grupo

Variación del Resultado Neto



Hechos destacados

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

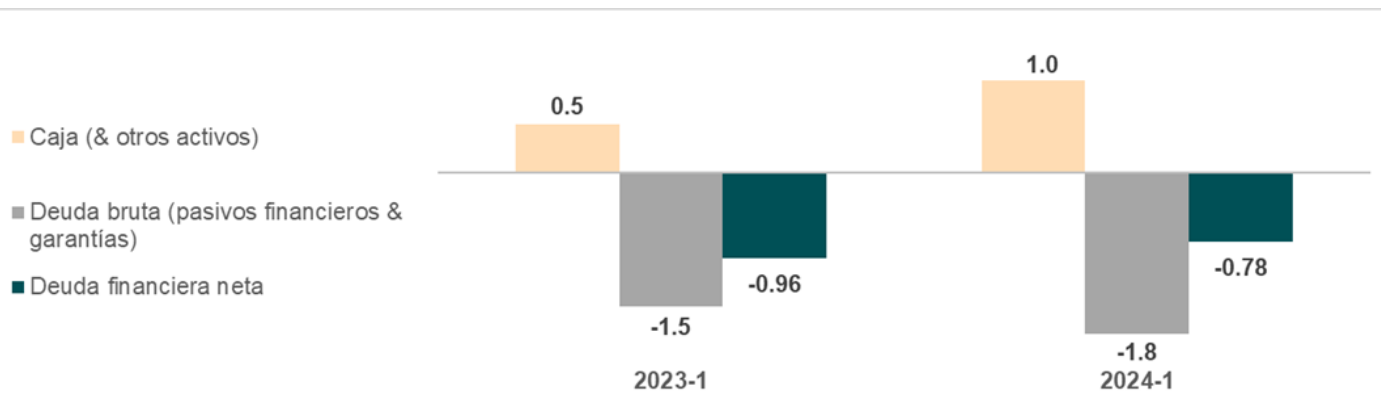
- ✓ Desempeño operativo afectado por rezago en el consumo y presiones inflacionarias sobre los gastos
- ✓ Mayores gastos no recurrentes en Colombia por el proceso de reestructuración, incluyendo el cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad y una estructura corporativa más liviana.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

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

1T24 Deuda y caja a nivel holding¹

Hechos destacados del endeudamiento y caja

- Generación de flujo de caja libre del 254% (a/a) ascendió a \$291.000 M.
- Mejora del capital de trabajo gracias a:
 - Menores niveles de inventario a 60 días (-4,7 días a/a, por un valor cercano a \$114.000 M).
 - Mejora estacional en cuentas por pagar.
- Enfoque en la optimización de la inversión para priorizar la disponibilidad de caja.
- La Deuda Financiera Neta se redujo en \$183.000 M gracias a la mejora en el capital de trabajo y a pesar de las presiones por los niveles aún altos de las tasas repo³.



En miles de millones de pesos	1T24-12M	1T23-12M	Variación
Ebitda IFRS 16	820	966	-15.1%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(419)	(371)	12.9%
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	270	442	-38.9%
Movimientos por impuestos	(17)	(92)	-81.2%
Movimientos por capital de trabajo	376	(53)	NA
Inversión en capital	(380)	(439)	-13.4%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	249	(142)	-275.3%
Dividendos recibidos	157	257	-38.8%
Flujo de caja libre	406	115	254.2%

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

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

1T24 Conclusiones financieras y operacionales

- Sólido comportamiento de los ingresos por país en moneda local a pesar de la desaceleración del consumo en toda la región y una mayor base de ingresos por desarrollo inmobiliario y ventas de activos en Colombia¹.
- Las ventas de alimentos crecieron por encima de la inflación en Colombia y Uruguay.
- Impulso del Omnicanal (14,6% de participación en las ventas, el nivel más alto alcanzado en Colombia).
- Los gastos crecieron por debajo de la inflación en Colombia a pesar del aumento salarial a doble dígito y el plan de reestructuración, por un estricto control de costos y planes de acción implementados.
- La Deuda Financiera Neta se redujo en \$183.000 M por la mejora del capital de trabajo (-4.7 días de inventario a/a, \$114.000 M).
- La generación de flujo de caja libre de 254% a/a ascendió a \$291.000 M.

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

- Cambio de control al Grupo Calleja.
- Una estrategia clara para afrontar los principales retos:
 - Fortalecimiento de la estrategia comercial para impulsar el crecimiento de los ingresos y mejorar las ventas por m² principalmente en Colombia,
 - Enfoque en la optimización del portafolio de tiendas hacia las marcas Éxito, Carulla, Disco, Devoto y Libertad,
 - Iniciativas de control de costos para lograr eficiencias
 - Una estructura corporativa más liviana.

Estado de Resultados Consolidados

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

Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	(29.2)	34.8	(183.9%)

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

Estado de resultados y CapEx por país

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

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

Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	17,291,241	16,339,761	5.8%
Activo corriente	5,359,656	5,283,091	1.4%
Caja y equivalentes de caja	1,410,742	1,508,205	(6.5%)
Inventarios	2,638,962	2,437,403	8.3%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	614,940	704,931	(12.8%)
Activos por impuestos	583,737	524,027	11.4%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	17,095	12,413	37.7%
Otros	94,180	96,112	(2.0%)
Activos No Corrientes	11,931,585	11,056,670	7.9%
Plusvalía	3,221,555	3,080,622	4.6%
Otros activos intangibles	393,921	366,369	7.5%
Propiedades, planta y equipo	4,197,005	4,069,765	3.1%
Propiedades de Inversión	1,746,654	1,653,345	5.6%
Derechos de uso	1,790,441	1,361,253	31.5%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	262,998	232,558	13.1%
Activo por impuesto diferido	239,232	197,692	21.0%
Activos por impuestos	-	-	0.0%
Otros	79,779	95,066	(16.1%)

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
PASIVOS	9,597,226	8,917,952	7.6%
Pasivo corriente	7,358,067	7,144,623	3.0%
Cuentas por pagar	4,496,384	5,248,777	(14.3%)
Pasivos por arrendamiento	281,436	282,180	(0.3%)
Obligaciones financieras	2,056,303	1,029,394	99.8%
Otros pasivos financieros	133,188	139,810	(4.7%)
Pasivos por impuestos	115,290	107,331	7.4%
Otros	275,466	337,131	(18.3%)
Pasivos no corrientes	2,239,159	1,773,329	26.3%
Cuentas por pagar	19,342	37,349	(48.2%)
Pasivos por arrendamiento	1,717,427	1,285,779	33.6%
Obligaciones financieras	206,368	236,811	(12.9%)
Otras provisiones	11,613	11,630	(0.1%)
Pasivo por impuesto diferido	238,421	156,098	52.7%
Pasivos por impuestos	7,670	8,091	(5.2%)
Otros	38,318	37,571	2.0%
PATRIMONIO	7,694,015	7,421,809	3.7%

Flujo de caja Consolidado

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

Estado de resultados a nivel Holding¹

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

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

Balance general a nivel Holding ⁽¹⁾

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	14,102,080	13,580,684	3.8%
Activo corriente	4,115,414	4,015,527	2.5%
Caja y equivalentes de caja	1,024,349	980,624	4.5%
Inventarios	2,082,605	1,993,987	4.4%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	342,972	436,942	(21.5%)
Activos por impuestos	549,137	496,180	10.7%
Otros	116,351	107,794	7.9%
Activos No Corrientes	9,986,666	9,565,157	4.4%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	186,950	190,346	(1.8%)
Propiedades, planta y equipo	1,947,879	1,993,592	(2.3%)
Propiedades de Inversión	65,111	65,328	(0.3%)
Derechos de uso	1,606,879	1,556,851	3.2%
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,488,316	4,091,366	9.7%
Otros	238,454	214,597	11.1%

en millones de pesos colombianos	Mar 2024	Dec 2023	Var %
PASIVOS	7,726,873	7,480,007	3.3%
Pasivo corriente	5,941,948	5,692,731	4.4%
Cuentas por pagar	3,443,702	4,144,324	(16.9%)
Pasivos por arrendamiento	299,795	290,080	3.3%
Obligaciones financieras	1,583,251	578,706	173.6%
Otros pasivos financieros	284,699	149,563	90.4%
Pasivos por impuestos	89,658	100,449	(10.7%)
Otros	240,843	429,609	(43.9%)
Pasivos no corrientes	1,784,925	1,787,276	(0.1%)
Pasivos por arrendamiento	1,527,191	1,481,062	3.1%
Obligaciones financieras	206,368	236,812	(12.9%)
Otras provisiones	11,484	11,499	(0.1%)
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0.0%
Otros	39,882	57,903	(31.1%)
PATRIMONIO	6,375,207	6,100,677	4.5%

(1) Holding: Almacenes Éxito sin filiales en Colombia

Deuda por país y vencimiento

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

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Mar de 2024 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-mar-24
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Mayo 2024	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Mayo 2024	100,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Variable	Abril 2024	135,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Febrero 2025	100,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Marzo 2025	150,000
Crédito rotativo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 2025	200,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Variable	Junio 2025	300,000
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	108,749
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	120,916
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	108,375
Total deuda bruta (3)	2,090,000			1,748,040

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes ni cartas de crédito. (2) Deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) - Tasa de Referencia del Mercado: 11,18%; otros cobros incluidos, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda a valor nominal.

Tiendas y área de ventas



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

María Fernanda Moreno R.
Directora de Relación con Inversionistas

+(57) 312 796 2298

mmorenor@grupo-exito.com

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

Teresita Alzate
Ejecutiva de Relación con Inversionistas

+(574) 6049696 Ext 306560

teresita.alzate@grupo-exito.com

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

www.grupoexito.com.co

exitoinvestor.relations@grupo-exito.com

