

INFORME DE GESTIÓN DEL PRESIDENTE Y LA JUNTA DIRECTIVA 2024



Señores y Señoras accionistas:

En el presente Informe de Gestión se registran los principales resultados del año 2024 con los indicadores más relevantes en cada uno de los países en los que opera Grupo Éxito: Colombia, Uruguay y Argentina de manera separada y consolidada, así como los asuntos más significativos en materia de sostenibilidad, gobierno corporativo y control interno, transacciones entre partes relacionadas, propiedad intelectual y cumplimiento normativo.

Los resultados aquí expresados son el fruto de un trabajo riguroso que se viene desarrollando con los diferentes equipos de la región para lograr una evolución de la compañía que le permita mejorar sus indicadores, los cuales esperamos se vean reflejados en mejores réditos para los accionistas que han creído en la empresa.

Colombia - Grupo Éxito



Durante el 2024 la actividad económica del país presentó una gradual recuperación con respecto al 2023, como consecuencia de algunas medidas macroeconómicas que jalonaron una mejoría en los resultados de la compañía. La inflación en Colombia cerró en 5,2%, mientras que la inflación de alimentos pasó del 5,0% en el 2023 al 3,3% en 2024. Por su parte, las tasas de interés del Banco de la República llegaron a un 9,5% al cierre de año, lo que permitió que la categoría de no alimentos mostrara leves señales de recuperación a partir del tercer trimestre del año. A septiembre de 2024 el PIB creció un 2,0%; el índice de confianza del consumidor en diciembre terminó en -3,4 puntos porcentuales, logrando un alza de 13,9 puntos porcentuales versus el 2023 y el consumo de los hogares tuvo un crecimiento anual del 2,0%, mostrando signos de recuperación tras un periodo de casi dos años. En medio de este contexto, los siguientes fueron los resultados de la operación de Grupo Éxito en Colombia.



Nutrimos de
oportunidades
a Colombia

Los ingresos de la operación en Colombia aumentaron 2,7% frente al 2023 y llegaron a los \$16.3 billones de pesos, representando el 74% de los ingresos consolidados de Grupo Éxito. Este resultado es fruto de las estrategias diseñadas por la compañía para ofrecer alternativas de ahorro y surtido a sus clientes

en medio de un entorno retador; del buen desempeño del negocio inmobiliario y del sólido desempeño de la omnicanalidad. Al cierre del 2024, Grupo Éxito Colombia registró un incremento de 0,6 puntos (60 puntos básicos) en participación de mercado mismos metros.



El EBITDA recurrente creció 4,7% y alcanzó \$1.2 billones de pesos, con un margen sobre los ingresos de 7,3%. Este resultado estuvo apalancado por la contribución positiva de los negocios complementarios y un importante programa de excelencia operacional centrado en mejoras logísticas, renegociación de contratos y ajustes en estructura que lograron una mejoría en la reducción de gastos de 46 puntos básicos, mostrando un crecimiento prácticamente neutro versus el 2023 de +0,1% y estando por debajo de los niveles de inflación reportados en el país, lo que representó un importante avance hacia una operación más eficiente sin afectar los niveles de servicio. El positivo desempeño del cuarto trimestre (ventas +4,1% y EBITDA +30,5%) impulsaron el resultado del año hacia terrenos positivos.

La compañía presentó avances importantes en las diferentes iniciativas comerciales:

● **Unificación gradual de las marcas para consolidar la operación entorno a las marcas Éxito y Carulla,** dos marcas aspiracionales, líderes y emblemáticas que están en el corazón, la mente y la preferencia de los colombianos, teniendo dentro de su propuesta lo mejor de las marcas origen. La transición se está realizando de manera paulatina, teniendo como premisa conservar el ADN de las marcas, considerando también la ubicación de las tiendas, la cercanía y el conocimiento de los clientes. Al finalizar el año fueron 26 las tiendas intervenidas (16 conversiones a la marca Carulla y 10 a Éxito) cuyas ventas crecieron un 12,0%; y la apertura de dos tiendas Éxito y una Carulla.

La transición se está realizando de manera paulatina, teniendo como premisa conservar el ADN de las marcas, considerando también la ubicación de las tiendas, la cercanía y el conocimiento de los clientes. Al finalizar el año fueron 26 las tiendas intervenidas (16 conversiones a la marca Carulla y 10 a Éxito) cuyas ventas crecieron un 12,0%; y la apertura de dos tiendas Éxito y una Carulla.



● **Incremento de surtido en tiendas de todas las regiones del país,** con más de 2.000 nuevas referencias por almacén, provenientes de más de 80 marcas, lo que significa un incremento de más del 30% en los productos existentes en la góndola, los cuales representan un 5,1% en las ventas de PGC.

con más de 2.000 nuevas referencias por almacén, provenientes de más de 80 marcas, lo que significa un incremento de más del 30% en los productos existentes en la góndola, los cuales representan un 5,1% en las ventas de PGC.



● **Implementación de las principales palancas de los formatos Éxito Wow y Carulla FreshMarket,** para un total de 15 tiendas intervenidas durante el 2024.

para un total de 15 tiendas intervenidas durante el 2024.



● **Amplio portafolio con activaciones promocionales de High and Low** a lo largo de todo el año y en el momento que los clientes más lo necesitan.



- **Renovación de los días temáticos transversales a todas las marcas:** “Martes del campo” con un incremento en ventas en frutas y verduras del más del 28% comparado con el mismo día antes de la estrategia. “Miércoles de carnes frescas” con un incremento en ventas en carnes de res, cerdo, pollo y pescado del más del 54% comparado con el mismo día antes de la estrategia. “Viernes de celebración” en los que se ofrecen descuentos especiales en las categorías de licores y pasabocas. con un incremento en ventas del más del 45% comparado con el mismo día antes de la estrategia.



- **Fortalecimiento de productos con “Precio Insuperable”** como alternativa de ahorro y alivio para el bolsillo de los colombianos con un portafolio de más de 1.000 productos de marca propia y marcas nacionales líderes del país, que tuvieron un crecimiento en ventas del 14,0%, que a su vez representan un aumento del 50% en las ventas para las marcas nacionales participantes en la estrategia.



Gracias a la implementación de las diferentes estrategias comerciales, la operación en Colombia ganó 0,6 puntos en participación de mercado mismos metros, obteniendo crecimientos en las principales ciudades del país como Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali, tanto en el segmento de alimentos como el de no alimentos (según medición Nielsen). Durante el cuarto trimestre del año la compañía fue el *retail* número uno en crecimiento de participación de mercado.

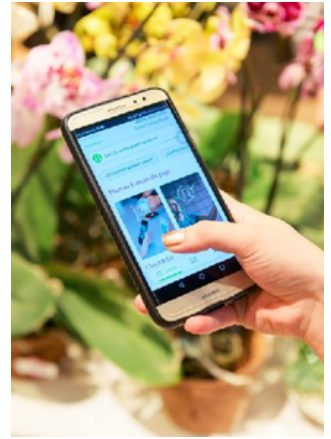
Durante el 2024, los niveles de inversión de Grupo Éxito Colombia fueron coherentes con su estrategia y la generación de caja. Invertimos cerca de \$200 mil millones de pesos, destinados principalmente a las conversiones de tiendas a las marcas Carulla y Éxito, así como al mantenimiento de las tiendas y la logística.

- **Omnicanalidad:** las ventas omnicanal en Colombia alcanzaron los \$2.3 billones de pesos, con una participación del 14,7% sobre el total de ventas (comparado con un 14,1% del año anterior) y superando las 23 millones de órdenes. Las ventas fueron impulsadas por el desempeño de las categorías de alimentos, las cuales crecieron un 11%, logrando una participación del 13,4% sobre el total de la venta de dicha categoría.



Se resalta el desempeño de las aplicaciones Éxito y Carulla, las cuales superaron los \$180 mil millones de pesos en ventas, creciendo un 27% frente a 2023 y consolidándose como una de las grandes palancas de crecimiento.

Con respecto a la monetización del tráfico, se destaca el desempeño y contribución del negocio inmobiliario con 33 activos y concesionarios de operación *retail*, que suman 807.843 m² de GLA y que continúa con sólidos niveles de ocupación, superiores al 98%. El mayor tráfico favoreció el desempeño de los arrendatarios y de los ingresos a la compañía por arrendamientos.



Viva Envigado se consolida como el centro comercial y empresarial más grande de Colombia con 159.000 m² de GLA, tras la llegada de IKEA a este centro comercial. La ubicación estratégica y la conectividad con las vías principales de la ciudad hicieron de Viva Envigado el lugar ideal para que IKEA lo eligiera. Asimismo, se inauguró Jardín Nómada, que con 5.000 m² de área construida y 2.180 m² de GLA, ofrece a los visitantes 130 nuevos espacios de coworking, así como lugares para el disfrute de la gastronomía y los encuentros sociales y familiares.

Por tercer año consecutivo Viva Malls fue certificada por el ICONTEC como Carbono Neutro, gracias a su compromiso con la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y al desarrollo de una estrategia de mitigación y compensación de los mismos.



Tuya, el negocio financiero de Grupo Éxito Colombia, tuvo un año de recuperación paulatina gracias al manejo del riesgo para proteger los fundamentales del negocio y reducir su índice de cartera vencida. Tuya alcanzó 1.3 millones de tarjetas de crédito y cerca de \$2.1 billones de pesos en cartera.

Puntos Colombia se consolidó como el programa de lealtad más grande de Colombia. Durante el 2024, creció sus ingresos el 10,6% y el EBITDA registró una tasa sobre los ingresos del 6,3%. Puntos Colombia alcanzó más de 7.8 millones de clientes con *habeas data*, y más de 4.900 marcas aliadas. Durante 2024 se redimieron 42.306 millones de puntos, el 61% de ellos en nuestras marcas aliadas.





Las marcas propias de la compañía siguen siendo fundamentales para su estrategia comercial. Gracias a ellas, Grupo Éxito puede ofrecer a sus clientes productos exclusivos, de alta calidad y con precios que se adaptan a los diferentes presupuestos. De ellas resaltamos que por tercer año consecutivo las marcas propias de Moda Éxito Arkitect, Bronzini y People recibieron la certificación Moda Sostenible CO2CERO en la categoría Oro. Este reconocimiento reafirma el compromiso de Grupo Éxito con la sostenibilidad y la responsabilidad social, promoviendo la confección de moda por manos colombianas, generando empleo local y digno. De las casi 22 millones de prendas marca propia, el 94% se confeccionó en Colombia, en 215 pequeñas empresas que generaron más de 10.700 empleos directos, 75% de ellos ocupado por mujeres.

Operaciones internacionales

El comportamiento macroeconómico de los otros países donde Grupo Éxito opera presentó importantes retos durante el 2024. En el caso de Argentina una serie de medidas de ordenamiento macroeconómico para disminuir la inflación, terminaron reflejándose en un menor consumo impactando directamente el resultado operacional.

Las operaciones en Uruguay y Argentina significaron el 26% de los ingresos consolidados del Grupo Éxito.

Uruguay – Grupo Disco Uruguay



La inflación en el 2024 cerró en 5,5% y logró mantenerse todo el año en el rango meta fijado por el Banco Central de Uruguay (BCU). De acuerdo con el último informe de cuentas nacionales del BCU la actividad económica en el tercer trimestre del 2024 aumentó 4,1% respecto al año anterior. Al cierre del tercer trimestre el consumo avanzó 1,3%, con un aumento en el gasto de los hogares de 0,8%.

Las ventas de la compañía en Uruguay crecieron un 5,8% versus el 2023 en moneda local, por encima de la inflación. Este resultado fue apalancado por el buen dinamismo comercial mantenido a lo largo del año, así como la contribución de las 33 tiendas bajo el modelo Fresh Market, las cuales alcanzaron una participación del 60% de las ventas en el país. Por su parte, las ventas omnicanal alcanzaron un crecimiento del 18,9% comparado con el año anterior y ahora representan el 3,0% de las ventas.



El margen EBITDA recurrente alcanzó una tasa sobre ingresos del 11,4%, mejorando 76 puntos básicos versus el año anterior, reflejando así la buena evolución de las ventas y una optimización en su margen bruto de 58 puntos básicos comparado con el 2023.



Dentro de los principales asuntos en el país se destacan la expansión del área de ventas en las tiendas Devoto Shangrilá en Ciudad de la Costa y la transformación de su propuesta comercial en Fresh Market, atendiendo al crecimiento poblacional de la zona. El Disco de Parada 5 en Punta del Este también duplicó su superficie, adaptándose al aumento de la población permanente en el principal balneario del país. Se destaca también la celebración de los 25 años de la inauguración de Géant, el primer hipermercado del país, con un enfoque en la reinversión y renovación de la marca. Durante 2024 se actualizó la propuesta para alinearla con las nuevas tendencias de consumo, creando un espacio que integra todas las soluciones bajo un mismo techo.

Géant ahora ofrece la mayor variedad de surtido en el mercado, con un diseño innovador, inteligente y amigable que responde a las necesidades de los clientes, todo mientras mantiene su propuesta de precios competitivos y ofertas destacadas. Gracias a este relanzamiento, se logró logrado un crecimiento al doble del promedio de otros formatos.

Argentina - Libertad



Argentina inició en 2024 un proceso de estabilización de su macroeconomía. El programa implementado por la nueva administración ha obtenido buenos resultados en materia fiscal y de inflación. Si bien las medidas llevaron a una desaceleración del consumo, estas permitieron que la inflación pasara de 211% al cierre de 2023 a 117,8% al cierre de 2024.



Libertad aumentó sus ingresos 62,2% en moneda local en un entorno de contracción del país, donde las ventas se vieron fuertemente impactadas por la desaceleración del consumo que fueron parcialmente compensadas por la buena dinámica del negocio inmobiliario, que alcanzó niveles de ocupación del 94,6%.

El EBITDA recurrente se ubicó en -\$31.974 millones de pesos colombianos, con un margen sobre los ingresos de -2,1%. Este resultado estuvo impactado negativamente por la desaceleración en los niveles de ingreso y por las fuertes presiones inflacionarias en los costos y gastos.



Durante el 2024 se realizaron importantes avances en la estrategia para el país, se implementó la estrategia de precios *High and Low* a todas las tiendas y se amplió el surtido con un incremento de más de 9.000 productos, lo que permitió disminuir la tasa de faltantes del 56% en enero al 19% en diciembre de 2024, reflejando el compromiso de ofrecer una estrategia de valor a precios competitivos a los clientes.



Como resultante de estas estrategias se recuperaron más de 146.500 clientes y se incorporaron más de 40.000 nuevos clientes en 2024.

Con relación al negocio inmobiliario en Argentina, este cerró el año con una utilidad neta positiva de aproximadamente USD \$6 millones de dólares, una tasa de ocupación del 94,6% y una tasa de cobro superior al 95%. Adicionalmente, se está ejecutando un plan de crecimiento y eficiencia operativa en el que se suman 6.500 m² de GLA, logrando un crecimiento del 3,5% en comparación al 2023. A su vez, se trabaja en la maximización de la rentabilidad de los activos a través de propuestas de valor para los socios, incorporando inversiones de terceros por un monto cercano a los USD \$8 millones de dólares.

Resultados financieros consolidados

Los ingresos consolidados de Grupo Éxito alcanzaron los \$21.9 billones de pesos, con un crecimiento del 3,6% y 6,0% excluyendo efectos de tasas de cambio, los cuales estuvieron apalancados en el buen desempeño de la operación en Uruguay, el desempeño resiliente del *retail* en Colombia y el resultado positivo del negocio inmobiliario. Estos factores lograron compensar un contexto retador para el negocio del *retail* en Argentina, especialmente afectado por medidas macroeconómicas que buscaban contener los altos niveles de inflación.

El EBITDA recurrente del Grupo alcanzó más de \$1.6 billones de pesos, representando un margen del 7,4%, decreciendo en comparación con el año anterior (-0,9%) y creciendo el 2,0% al excluir los efectos de tasas de cambio. Este resultado se explica principalmente por la menor contribución de Argentina. Así mismo, la utilidad neta fue \$54.786 millones de pesos, resultado que fue afectado negativamente por el reconocimiento del alto efecto inflacionario argentino, la menor contribución por la desaceleración del consumo, las presiones inflacionarias sobre los costos/gastos y los impactos cambiarios, especialmente en el primer semestre del año. Así mismo, el resultado estuvo impactado por los mayores gastos no recurrentes explicados por el proceso de reestructuración en Colombia.

La utilidad neta consolidada creció el 23% en el cuarto trimestre, generando un resultado positivo en el año de \$54.786 millones de pesos.



Nuestra posición de caja bruta alcanzó los \$0.9 billones de pesos manteniéndose en niveles similares al año anterior, gracias a los planes de acción implementados para controlar el gasto, al trabajo realizado en capital de trabajo y a la priorización de las inversiones realizadas. Grupo Éxito cerró el 2024 con un nivel de apalancamiento financiero sano, el cual refleja la estacionalidad natural del negocio y con un ratio de Deuda Bruta/EBITDA que cumple con los *covenants* financieros establecidos.

Para más información sobre los resultados financieros, le invitamos a consultar los [Estados Financieros Consolidados](#) y [Separados](#).

Sostenibilidad

La estrategia de Sostenibilidad de Grupo Éxito Colombia está compuesta por seis retos estratégicos. A continuación, algunos de los resultados más relevantes en esta materia durante el 2024:



● Fundación Éxito, comprometida con su objetivo de contribuir a la erradicación de la desnutrición crónica en Colombia para 2030, benefició a más de 68.000 niños(as) de Colombia en 32 departamentos y 199 municipios del país, a través de programas de nutrición y apoyo complementario. Además, entregó más de 182.000 paquetes alimentarios a niños(as) y sus familias, contribuyendo a que tengan mejores condiciones para su crecimiento y desarrollo físico y cognitivo.

● A través de nuestro programa Cultivando Oportunidades, el 88% de las frutas y verduras que comercializamos provino de agricultores nacionales, y el 88% de esta compra se realizó de manera directa y sin intermediarios.



● Cerca del 94% de las prendas marca propia que comercializamos se confeccionó en Colombia, a través de 215 talleres que generaron más de 10.700 empleos de los cuales el 75% es ocupado por mujeres.



● Invertimos cerca de \$48.000 millones de pesos en beneficios para nuestros(as) colaboradores(as) en áreas clave como salud, educación, vivienda y recreación, por mencionar algunas. Además, brindamos formación a más de 31.000 colaboradores(as) en diversos conocimientos.

● En nuestra operación, recolectamos 18.850 toneladas de material reciclable, además de 909 toneladas provenientes de nuestros clientes, alcanzando un total de 19.759 toneladas recicladas. Además, los Centros Comerciales Viva renovaron su certificación Carbono Neutro otorgada por el ICONTEC, gracias a su gestión y compromiso con la sostenibilidad.



Cada uno de estos logros es el resultado del esfuerzo conjunto de nuestros colaboradores, clientes, proveedores y aliados.

Para más información sobre los retos estratégicos en materia de sostenibilidad, le invitamos a consultar el [Informe de Sostenibilidad](#).

Gobierno Corporativo y Control Interno

Grupo Éxito reafirmó la ética como pilar esencial en sus relaciones con los diferentes grupos de interés, promoviendo una cultura de integridad y buen gobierno. Se destaca la comunicación transparente y abierta con sus accionistas e inversionistas y el compromiso con la revelación de información al mercado.

La compañía definió su perfil de riesgos estratégicos considerando aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales, estableciendo medidas para mitigar impactos negativos, aprovechar oportunidades y proteger su valor.

Adicionalmente, la empresa realizó un análisis cuantitativo y cualitativo del riesgo de mercado al que está expuesta como consecuencia de sus inversiones y actividades sensibles a variaciones de mercado. Para mayor detalle consultar la nota 39 de los estados financieros consolidados y separados.

La gestión de riesgos es parte clave de la estrategia corporativa, alineada con factores internos y externos para anticiparse y responder eficazmente a posibles eventos. Además, su control interno organizacional no solo garantiza el cumplimiento normativo, sino que fortalece la eficiencia, la integridad de la información y la toma de decisiones, protegiendo la reputación corporativa.

La administración certifica que el Sistema de Control Interno no presentó falencias que hayan impedido registrar, procesar, resumir y/o presentar adecuadamente la información financiera; tampoco sufrió fraudes significativos que hayan afectado su condición, calidad e integridad. La revelación de información financiera fue verificada y cumplió con la normatividad vigente, asegurando que la información al 31 de diciembre fuera adecuada y pertinente, y que no tuviera imprecisiones y/o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial de la compañía.

Para más información sobre Gobierno Corporativo y el Sistema de Control Interno de la compañía, le invitamos a consultar el [Informe de Gobierno Corporativo](#) en el presente Informe integrado periódico de fin de ejercicio.



Transacciones entre partes relacionadas

El detalle sobre tales transacciones puede ser consultado en la nota 9 de los Estados Financieros Separados.

Propiedad intelectual y cumplimiento normativo

La compañía cuenta con un portafolio de más de 1.200 registros de signos distintivos, en diferentes clases de la Clasificación Internacional de Niza. Los registros se encuentran en 35 países, de los cuales más de 690 se encuentran en Colombia, incluyendo, entre otras, las marcas Éxito y Carulla, asociadas al negocio minorista; Frescampo y Taeq, asociadas al negocio de alimentos; Arkitect, Bronzini y Finlandek, asociadas a la industria de la moda, textil y decoración del hogar. Asimismo, se ha otorgado licencia a su filial en Uruguay para utilizar sus marcas textiles en ese país. Al 31 de diciembre de 2024, no se cuenta con patentes registradas.

En materia de propiedad intelectual se dio cumplimiento a la normatividad aplicable para Colombia y para los demás países en los que se tiene presencia comercial; se cuenta igualmente con las correspondientes licencias de uso de signos distintivos y demás derechos de autor respecto de los cuales no se es titular. En relación con el derecho de autor, se informa que se dio cumplimiento a las normas aplicables en la materia y a las condiciones definidas en los contratos de uso de licencias de software.

En atención al compromiso corporativo por garantizar la protección de los datos personales de todos nuestros grupos de interés, desarrollar una gestión proactiva de los riesgos asociados a la gestión de datos y la construcción de un programa integral, la compañía ha desarrollado actividades encaminadas al cumplimiento de la normativa vigente aplicable y la implementación de las mejores prácticas en la materia, teniendo como principio el reconocimiento de la privacidad y el respeto por el derecho fundamental de habeas data.

Finalmente, se informa que no se ha limitado, de manera alguna, la libre circulación de las facturas emitidas por los proveedores de bienes o servicios y que la compañía no se encuentra incurso en investigaciones relacionadas con prácticas restrictivas de la competencia.



Mensajes de cierre

Gracias al compromiso y al esfuerzo de los equipos de trabajo y de nuestros proveedores, ya empezamos a ver mejoría en los resultados en las ventas y en la utilidad de Grupo Éxito.



Confiamos en que si bien aún no son los resultados que necesitamos, esperamos que las cifras que hoy vemos del último trimestre del 2024 y del cierre del año, marquen la senda de una recuperación gradual y consistente. Sentimos que vamos por el camino correcto.

En Grupo Éxito, seguimos comprometidos con una evolución que nos permita asegurar la sostenibilidad de la empresa hoy, en 50 y en 100 años más. Este compromiso nos impulsa a transformar la experiencia del *retail*, a dignificar la vida de nuestras comunidades y a adaptarnos con resiliencia a los desafíos del mercado.

Tenemos claro el arduo trabajo que queda por delante para lograr el objetivo de mejorar los resultados, marcando una diferencia positiva en Colombia, Uruguay y Argentina, con la vista siempre puesta en nuestros clientes y la búsqueda permanente de la competitividad de nuestros negocios, la rentabilidad de la operación y poder así contribuir a la construcción de una región con mayores oportunidades.

Los desafíos actuales son una oportunidad para ser más fuertes, más innovadores y más cercanos. Los resultados alcanzados han sido posibles gracias al trabajo y compromiso de los más de 40 mil colaboradores en Colombia, Uruguay y Argentina, quienes día a día edifican esta organización a través de una dedicación admirable.

Estamos comprometidos hoy, mañana y siempre para seguir construyendo empresa en Colombia, Uruguay y Argentina de la mano de nuestros colaboradores, clientes, proveedores e inversionistas.

Carlos Calleja Hakker
Presidente Grupo Éxito

