



# 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".



# Nota sobre Declarações Prospectivas

- *Este documento contém algumas declarações prospectivas baseadas em dados, suposições e estimativas que a Companhia acredita serem razoáveis; entretanto, não são dados históricos e não devem ser interpretados como garantia de sua ocorrência futura. As palavras “antecipa”, “acredita”, “planeja” e expressões semelhantes, no que se refere à Companhia, têm como objetivo identificar declarações prospectivas. Declarações sobre a declaração ou pagamento de dividendos, a implementação das principais estratégias operacionais e financeiras e planos de despesas de capital, a direção das operações futuras e os fatores ou tendências que afetam a condição financeira, a liquidez ou os resultados das operações, as expectativas em relação aos planos ESG da empresa, iniciativas, projeções, metas, compromissos, expectativas ou perspectivas, incluindo metas e objetivos relacionados a ESG, são exemplos de declarações prospectivas. Embora a administração da Companhia acredite que as expectativas e suposições nas quais tais declarações prospectivas se baseiam sejam razoáveis, não deve ser depositada confiança indevida nas declarações prospectivas.*
- *O Grupo Éxito opera em um ambiente competitivo e em rápida mudança, portanto, não é capaz de prever todos os riscos, incertezas ou outros fatores que puderem afetar seus negócios, seu impacto potencial em seus negócios ou até que ponto a ocorrência de um risco ou uma combinação de riscos pode ter resultados significativamente diferentes daqueles incluídos em qualquer declaração prospectiva. Fatores importantes que podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes daqueles indicados por tais declarações prospectivas, ou que possam contribuir para tais diferenças, incluem, sem limitação, os riscos e incertezas estabelecidos na seção “Item 3. Informações Chave – D “Fatores de Risco” na declaração de registro da Companhia no Formulário 20-F arquivado na Securities and Exchange Commission em 20 de julho de 2023.*
- *As declarações prospectivas contidas neste documento são feitas somente a partir desta data. Exceto conforme exigido por qualquer lei, regras ou regulamentos aplicáveis, o Grupo Éxito se isenta expressamente de qualquer obrigação ou compromisso de divulgar publicamente quaisquer atualizações de quaisquer declarações prospectivas contidas neste comunicado de imprensa para refletir qualquer mudança em suas expectativas ou qualquer mudança em eventos, condições ou circunstâncias nas quais se baseia qualquer declaração prospectiva contida neste comunicado à imprensa.*
- *As reconciliações de medidas financeiras não IFRS neste webcast estão incluídas nos apêndices desta apresentação via webcast.*



# Agenda

- **Palavras do nosso CEO, Sr. Carlos Calleja**
- **Destaques Financeiros e Operacionais do 2T/1S24**
- **Desempenho Financeiro 2T/1S24**
- **Conclusões e sessão de perguntas e respostas**



# Palavras do nosso CEO Sr. Carlos Calleja





# Destiques Financeiros e Operacionais



+100 pbs na margem EBITDA recorrente QoQ apesar das tendências difíceis do consumidor na Colômbia e Argentina e efeitos inflacionários na estrutura de custos/despesas

# Destaque Consolidados<sup>1</sup> 2T24

**Receita Líquida**  
**COP \$5.1 B**

(-0.9% y/y, +6.5% excluindo o efeito cambial)

**SSS<sup>2</sup>**  
**+4.8%**

**EBITDA Recorrente<sup>3</sup>**  
**COP \$341,931 M**

(-13.5%, margem de 6.7%; -9.5 excluindo o efeito cambial)

**Prejuízo Líquido**  
**COP \$18,735 M**

## Destaques Financeiros

- **Crescimento no 2T das vendas no retail em LC:** Col -0,1%, Uru +4,4%, Arg +192,2%. Desempenho positivo de outras receitas (+7,0% excluindo o efeito cambial) impulsionado por negócios complementares
- **Top Line 1S:** -2.1%, +7.2% excluindo o efeito cambial
- **Lucro bruto:** margem de -3,0% a 25,6% durante o 2T, -5,4% a 25,3% no 1S, refletiu o investimento em preço e pressões inflacionárias sobre os custos
- **EBITDA recorrente<sup>3</sup>:** (-13,5% 2T, -17,7% 1S) refletiu investimento em preço, pressões inflacionárias nas estruturas de custo/despesa e impactos cambiais negativos
- **O resultado líquido** impulsionado pelo imposto de renda foi compensado por variações dos resultados operacionais na Colômbia e na Argentina
- **O fluxo de caixa livre** atingiu COP \$ 130.000 M (+41,3% a/a)



## Investimento & Expansão

- **Capex de COP \$ 163.567 M durante 1S24**  
72% alocado para expansão<sup>5</sup>
- **Expansão de lojas LTM<sup>5</sup> : 44 lojas**  
(Col 37, Uru 6, Arg 1)
- **A Colômbia : 2 lojas Éxito**
- Estratégia de expansão com foco em conversões para as bandeiras Éxito e Carulla
- **O Uruguai:** 1 loja (*Banner Six or Less*)



**630 lojas**

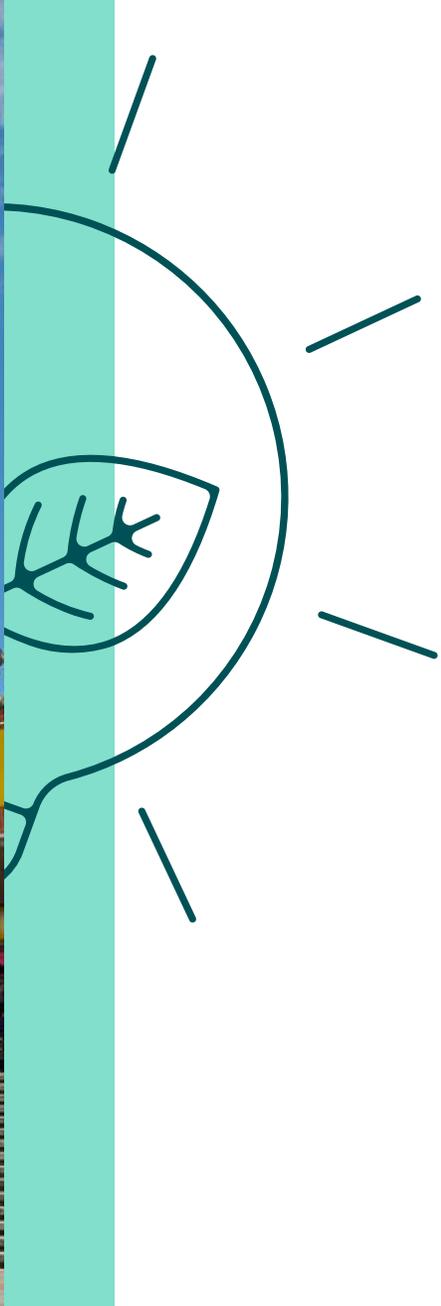
1.03 M m<sup>2</sup> (-0.8%)



## Destaques Operacionais e de Governança Corporativa

- **Desempenho omnicanal:**
  - **Participação 2T24:** 11,3% (Col 14,5%, Uru 3,1% e Arg 3,7%)
  - **Vendas +3,3% no 2T | +6,0% no 1S**
- **Os Viva Malls** aumentaram as receitas em 8,0% e o EBITDA recorrente em 8,2% a/a (+16 pbs) durante o 2T24 e 8,2% e 10,8% a/a (+135 pbs), respectivamente, durante 1S24
- Esforços em eficiências, incluindo o fechamento de lojas não lucrativas para aumentar a lucratividade

Notas: (1) Resultados consolidados da Colômbia, o Uruguai e a Argentina, eliminações e o efeito cambial de -6,9% na Receita Líquida e -4,5% no EBITDA Recorrente durante o 2T24 e de -8,7% na Receita Líquida e -6,6% no EBITDA Recorrente durante o 1S24. (2) Excluindo FX. (3) O EBITDA Recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes. (4) A venda de projetos de desenvolvimento imobiliário (estoque) foi nula vs COP \$18,000 durante o 2T23. (5) Expansão LTM de inaugurações, reformas, conversões e remodelações.



# Desempenho Financeiro

# As operações internacionais impulsionaram o desempenho das vendas (+6,5% no 2T, +7% no 1S de crescimento excluindo o efeito cambial)

## Desempenho do Top line

### Colômbia

### Uruguai

### Argentina

### Consolidado

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	% Var		2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX		2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX		2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX
Vendas Líquidas	3.500.431	3.505.457	(0,1%)		959.307	1.036.584	(7,5%)	4,4%		392.729	359.927	9,1%	192,2%		4.852.467	4.901.361	(1,0%)	6,5%
Outras receitas Operacionais	198.382	194.912	1,8%		9.398	8.692	8,1%	22,0%		14.670	14.159	3,6%	177,5%		222.450	217.759	2,2%	7,0%
<b>Total Receitas Operacionais</b>	<b>3.698.813</b>	<b>3.700.369</b>	<b>(0,0%)</b>		<b>968.705</b>	<b>1.045.276</b>	<b>(7,3%)</b>	<b>4,6%</b>		<b>407.399</b>	<b>374.086</b>	<b>8,9%</b>	<b>191,7%</b>		<b>5.074.917</b>	<b>5.119.120</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>6,5%</b>
Em milhões de pesos colombianos	1H24	1H23	% Var		1H24	1H23	% Var	% var exc. FX		1H24	1H23	% Var	% var exc. FX		1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
Vendas Líquidas	7.203.776	7.135.800	1,0%		1.996.350	2.198.053	(9,2%)	6,1%		688.445	805.347	(14,5%)	206,8%		9.888.571	10.138.593	(2,5%)	7,0%
Outras receitas Operacionais	419.095	387.718	8,1%		17.910	18.347	(2,4%)	14,0%		24.480	30.703	(20,3%)	186,2%		461.485	436.681	5,7%	12,1%
<b>Total Receitas Operacionais</b>	<b>7.622.871</b>	<b>7.523.518</b>	<b>1,3%</b>		<b>2.014.260</b>	<b>2.216.400</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>6,1%</b>		<b>712.925</b>	<b>836.050</b>	<b>(14,7%)</b>	<b>206,1%</b>		<b>10.350.056</b>	<b>10.575.274</b>	<b>(2,1%)</b>	<b>7,2%</b>

### A Colômbia

- IPC 7,18% LT-junho (vs 12,13% a/a); vendas no retail excl. gás e veículos -4,4% a/a-maio
- A inflação interna de alimentos ficou 1,4 p.p. abaixo do nível nacional de 5,27%
- A categoria de alimentos cresceu 2,4% durante o trimestre impulsionada por frescos (+4,5%)
- A categoria de não alimentos (-6,5% no 2T) continuou impactada por pressões no consumo de altas taxas de juros
- Receita líquida +2,0% vs 1S23, excluindo taxas de desenvolvimento de imóveis e vendas de propriedades, impulsionadas por negócios complementares

### O Uruguai

- IPC 4,96% LT-junho (vs 5,98% a/a), inflação de alimentos de 4,54%
- Vendas no retail e SSS em LC: +4,4%, +2,3%, impulsionado por:
  - ✓ Ambiente político e econômico sólido
  - ✓ Categoria não alimentar (+9,7%) impulsionada por atividades comerciais em torno da “Copa América”
  - ✓ 32 lojas Fresh Market (+2,2% de crescimento vs 2T23; 59,2% de participação nas vendas totais).
  - ✓ As lojas Fresh Market atingiram participação de 60,2% nas vendas e cresceram 4,3% vs 1S23.

### A Argentina

- IPC 271,5% LT-junho (vs 115,6% a/a)
- Contexto macroeconômico desfavorável para crescimento de vendas
- Vendas no retail e SSS em LC: +192,2%, +202,4%
- Imóveis +177,5% em LC (níveis de ocupação de 94,5%)
- Participação do formato C&C nas vendas totais de 16,1% durante o 1S24

Notas: Os dados em COP incluem um efeito cambial de -11,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% na Argentina, respectivamente durante o 2T24, e efeito cambial de -14,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -72,1% na Argentina, respectivamente durante o 1S24, calculado com a taxa de câmbio de fechamento. SSS em moeda local, inclui o efeito das conversões e exclui o efeito calendário -0,01% durante o 2T24 e -0,05% durante o 1S24 na Colômbia (-0,01% e -0,29% no Éxito, 0,0% e 0,72% na Carulla e 0,0% e 0,65% nos segmentos LC, respectivamente no 2T24 e 1S24), -2,1% no Uruguai e -6,4% na Argentina durante o 2T24, e 0,48% no Uruguai e 0,97% na Argentina durante o 1S24.

# Foco no unificação de banners , variedade de produtos e Estratégia alta e baixa em Preços

# Foco estratégico na Colômbia



## Unificação de banners sob as bandeiras de Éxito e Carulla

*“Operação eficiente sob as marcas mais queridas”*

**3 anos**

Planeados para transformar lojas nas principais bandeiras da Colômbia

**40**

lojas a serem convertidas durante 2024 (50% por bandeira)

**12**

lojas convertidas YTD (potencial de 150 lojas)



## Melhoria da variedade para ter uma oferta completa para os clientes

*“Portfólio mais forte para capturar participação na carteira”*

**100**

lojas com nova variedade em três regiões

**+80**

novas marcas incluídas (carne, laticínios, pão, etc.)

**+25%**

aumento de SKUs disponíveis na prateleira



Eletro: de ponta  
Vestuário: novas marcas e itens básicos



## Alavancas de inovação dos modelos Wow e Fresh Market

*“As melhores alavancas da Wow e Fresh para outras lojas”*

**18 lojas**

Alavancas implementadas em 9 lojas Éxito e 9 lojas Carulla

**Wow**

Saúde e bem-estar, “Cocina de Mercado”, Animais de estimação, Especialista em eletrodomésticos e boutique de vestuário

**Fresh**

Nova variedade em carnes, padaria artesanal e adega de bebidas

# Forte estratégia comercial focada em oferecer economia aos clientes

# Foco estratégico na Colômbia



**Estratégia alta e baixa em aliança com fornecedores**

*“Better price perception in key buying moments”*

**Dia do pagamento**

Atividades promocionais para capturar compras de alto valor

**Reabastecimento**

Ofertas selecionadas para aumentar os produtos comprados com frequência



**Preços imbatíveis em marcas próprias e nacionais**

*“Alta competitividade para aumentar o tráfego nas lojas”*

**+1,000**

produtos oferecidos pelo menor preço do mercado

**~10%**

participação nas vendas

**200**

Marcas participantes



**Eventos promocionais Éxito bem-sucedidos para todos os banners**

*“Oferecer oportunidades de economia para todos os clientes”*

**Fev - Mar**

Aniversário

**Jun - Jul**

Mega Prima

**Set - Out**

Dias de Preço Especiais



**Dias temáticos semanais para categorias-chave**

*“Aumentar o tráfego na loja visando o aumento das vendas”*

**Terça-feira**

Frutas & Vegetais

**Quarta-feira**

Carne & Aves

**Sexta-feira**

Lanches & Licores



## Plano de economia e otimização de processos

*“Uma operação mais enxuta para melhorar a agilidade e a lucratividade”*

**2.6%**

De crescimento de SG&A, abaixo da inflação e com tendência de melhora q/q

**31 M USD**

em poupanças já captadas

### Atividades principais

- ✓ Plano de reestruturação
- ✓ Eficiências em logística
- ✓ Redução do consumo de energia
- ✓ Renegociação de contrato de TI

### Outras alavancas de otimização

- ✓ Controle de despesas em todos os níveis
- ✓ Foco em melhorar os níveis de perda
- ✓ Negociações sistêmicas com fornecedores-chave
- ✓ Uma estrutura operacional mais enxuta

# Crescimento impulsionado pelo Carulla e pela categoria de alimentos

## Desempenho 2T/1S24 por segmento



	2Q24			
Variações	grupo <b>éxito</b>	<b>éxito</b>	<b>Carulla</b>	Baixo custo e outros (1)
SSS	-0,4%	-1,2%	7,3%	-5,7%
Total	-0,1%	-1,0%	7,1%	-4,0%
<b>Total MCOP</b>	<b>3.500.431</b>	<b>2.322.599</b>	<b>625.203</b>	<b>552.629</b>

	1H24			
Variações	grupo <b>éxito</b>	<b>éxito</b>	<b>Carulla</b>	Baixo custo e outros (1)
SSS	0,4%	-0,2%	7,1%	-4,5%
Total	1,0%	0,3%	6,9%	-2,3%
<b>Total MCOP</b>	<b>7.203.776</b>	<b>4.842.984</b>	<b>1.232.189</b>	<b>1.128.603</b>

### Éxito

- Fresco +4,7% durante 1S24
- Vendas de não alimentos -3,9% durante 1S24 principalmente afetadas por eletro (-3,4% no 2T24 vs -4,8% no 1Q24)
- Vendas de 32 lojas Éxito WOW representaram 36,3% nas vendas do segmento durante o 2T24 (+37 pb vs 2T23)
- 2 e 3 inaugurações e conversões, respectivamente, durante o 2T24
- 5 conversões durante o 1S24

### Carulla

- Um sólido crescimento de vendas, impulsionado por:
- Alimentos +7,3% e onicanal +26,9% no 1S24
  - Participação onicanal de 28,5% nas vendas do retail no 1S24
  - 31 lojas Fresh Market representaram uma participação de 63,7% nas vendas do segmento (+81 pb vs 2T23)
  - 2 conversões de lojas durante o 2T24

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

- Crescimento das vendas do Surtimayorista impulsionado por FMCG (3,1%) durante o 1S24
- As vendas da Misurtii cresceram 1,7X vs 1S23
- O desempenho refletiu uma base maior da venda de propriedade (+1,7% quando excluído no 1S) e o foco na otimização do portfólio de lojas nas bandeiras Éxito e Carulla

Notas: SSS em moeda local, inclui o efeito das conversões e exclui o efeito calendário de -0,01% no 2T24 e -0,05% no 1S24 na Colômbia (-0,01% e -0,29% no Éxito, 0,0% e 0,72% em Carulla e 0,0% e 0,65% nos segmentos LC, respectivamente no 2T24 e 1S24. (1) O segmento inclui vendas no retail das marcas Surtimax, Super Inter e Surtimayorista, aliados, vendedores institucionais e terceirizados, e a venda de projetos de desenvolvimento imobiliário (estoque) foi nula durante o 2T24 vs COP \$ 18,000 no 2T23 e COP \$ 2,800 durante o 1S24 vs \$ 47,200 no 1S23

Participação onicanal (+44 pbs para 14,6%) impulsionada pela sólida tendência de vendas de alimentos (+14%, 13,3% de participação nas vendas) durante o 1S24

## Desempenho onicanal<sup>1</sup>



**2T24**

**COP \$516,482 M**

Em vendas do Retail (+0.9%)



**14.5%**

De participação nas vendas do Retail



**5.8 M**

De pedidos (+24%)



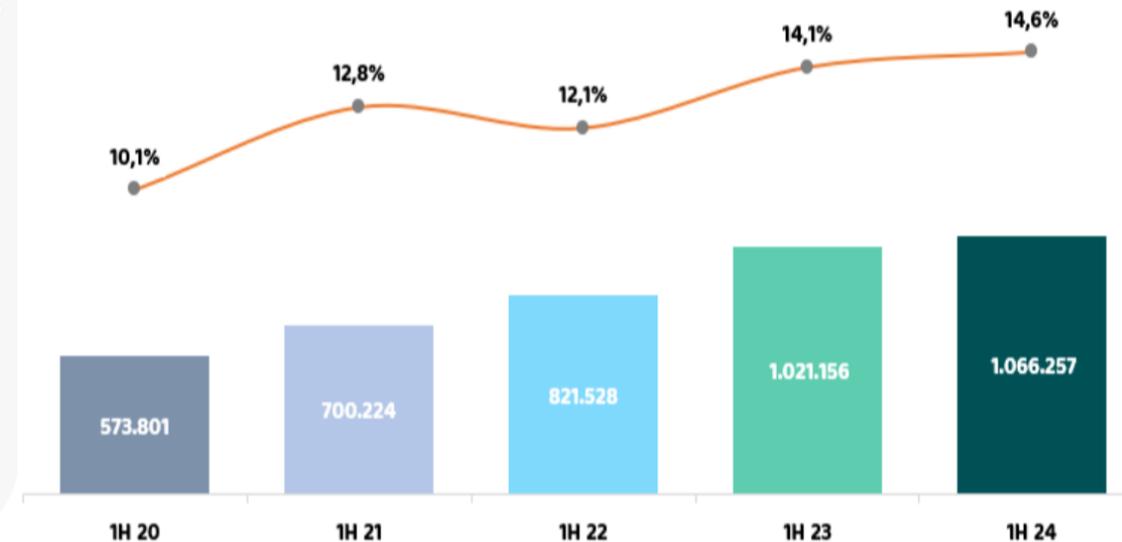
**13.3%**

De participação nas vendas de alimentos

### Destaques

- **Aplicativos: COP \$ 40.000 M (+33,1%)** e COP \$ 84.000 M (+38,5%) em vendas durante o 2T24 e 1S24; **369.000 pedidos (+55%)** e 1S24
- **O aplicativo Misurtii aumentou as vendas em 72% para COP \$ 48.000 M** durante o 1S24; **81.200 pedidos (+31%)**
- **Participação nas vendas de produtos não alimentares de 17,7% no 1S24**

Vendas onicanal e participação nas vendas



**1S24**

**COP \$1.1 B**

Em vendas do Retail (+4.4%)

**14.6%**

De participação nas vendas do Retail

**11.4 M**

De pedidos (+28%)

(1) Inclui .com, marketplace, entrega em domicílio, Shop&Go, Click&Collect, catálogos digitais e B2B virtual; a base foi ajustada com novos canais incluídos: SOC e Midescuento.



## Negócio Imobiliário



Unidade de negócios imobiliários na Colômbia, incluindo Viva Malls

**787.600 m<sup>2</sup> de GLA** Taxa de ocupação de **97,4%**  
(33 ativos) (vs. 96,6% a/a)

**Receitas recorrentes de alugueis e taxas**  
(4,6% consol, +8,5% Col durante o 1S24)

A receita imobiliária caiu 11,4% na Colômbia devido a uma base maior de taxas e vendas de imóveis<sup>2</sup> de COP \$ 51,700 M

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



Os Viva Malls aumentaram a receita em 8,2% durante o 1S24 e o EBITDA recorrente em 10,8% (+135 PBs) no nível consolidado a/a



**Jardín Nómada-Viva Envigado**

Um conceito sustentável, inovador e pioneiro na região

Renda garantida de alugueis e fluxo de caixa estável

Em milhões de pesos colombianos	1H24	1H23	% Var
Total Receitas Operacionais	202.464	187.116	8,2%
EBITDA Recorrente	115.645	104.352	10,8%
Margem EBITDA Recorrente	57,1%	55,8%	135 bps

Taxa de ocupação de **561.214 m<sup>2</sup> de GLA**  
**98,3%** (17 ativos)



**5.000 m<sup>2</sup> de paisagem**



**16 marcas novas**



**+130 espaços de coworking**



**Inauguração durante o 2H24**

Nota: (1) Fonte: Mall & Retail, artigo sobre o Mapa Nacional de Shopping Centers de 2024. (2) A venda de projetos de desenvolvimento imobiliário (estoque) foi de COP \$ 2,800 M durante o 1S24 contra \$ 47,200 M no 1S23. (3) Os Viva Malls são uma JV com o Fondo Inmobiliario Colombia (FIC) na qual o Grupo Éxito tem 51% de participação e consolida o negócio; Os Viva Malls têm uma margem de EBITDA recorrente menor quando comparada ao cálculo de players puramente imobiliários, pois a receita líquida não inclui o ajuste de custos e despesas de acordo com o IFRS 15 e o pagamento do imposto sobre a propriedade acumulado em janeiro.

O EBITDA recorrente refletiu uma tendência melhor q/q, apesar do contexto macro desafiador na região e de uma base mais alta na Colômbia

## Desempenho Operacional

Colômbia				Uruguai				Argentina				Consolidado			
Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	% Var	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX	2Q24	2Q23	% Var	% var exc. FX
Total Receitas Operacionais	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%
Rendimento Bruto	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>Margem Bruta</i>	22,0%	22,7%	(64) bps	36,6%	35,6%	98 bps		32,2%	34,5%	(230) bps		25,6%	26,2%	(55) bps	
Total Despesas	(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>Despesas/Receitas Operacionais</i>	(19,7%)	(19,2%)	(50) bps	(27,8%)	(26,3%)	(154) bps		(34,1%)	(34,2%)	10 bps		(22,4%)	(21,7%)	(66) bps	
EBITDA Recorrente	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>Margem EBITDA Recorrente</i>	6,2%	7,3%	(107) bps	11,2%	11,3%	(11) bps		0,6%	1,8%	(117) bps		6,7%	7,7%	(99) bps	

Em milhões de pesos colombianos	1H24	1H23	% Var	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX	1H24	1H23	% Var	% var exc. FX
Total Receitas Operacionais	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%
Rendimento Bruto	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>Margem Bruta</i>	21,7%	22,6%	(86) bps	36,4%	35,5%	82 bps		32,5%	33,9%	(145) bps		25,3%	26,2%	(89) bps	
Total Despesas	(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>Despesas/Receitas Operacionais</i>	(20,2%)	(19,6%)	(57) bps	(27,2%)	(25,9%)	(137) bps		(34,3%)	(33,4%)	(83) bps		(22,5%)	(22,0%)	(51) bps	
EBITDA Recorrente	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>Margem EBITDA Recorrente</i>	5,3%	6,7%	(135) bps	11,5%	11,6%	(17) bps		0,7%	2,5%	(178) bps		6,2%	7,4%	(118) bps	

### A Colômbia

- **GP:** crescimento consistente da receita imobiliária recorrente (+11,4% 2T24), compensado pelo investimento em preço e uma base não recorrente maior de venda de imóveis<sup>2</sup> (efeito de 28 bps)
- **EBITDA recorrente<sup>1</sup>:** O SG&A cresceu abaixo da inflação e do aumento em dois dígitos do salário mínimo, a partir de planos internos de eficiência e apesar de uma base imobiliária mais alta (efeito de 58 bps durante o 1S24)

### O Uruguai

- **GP:** custos logísticos melhorados e melhor negociação com fornecedores para eventos promocionais
- **EBITDA recorrente<sup>1</sup>:** afetados por salários mais altos e custos de ocupação
- Permaneceu como a operação mais rentável do Grupo

### A Argentina

- **GP:** refletiu maior concorrência de preços em meio às tendências inflacionárias e de menor consumo, o efeito mix e uma maior participação do formato C&C (14,2%)
- **EBITDA recorrente<sup>1</sup>:** impactado principalmente pela evolução desafiadora das vendas e pressões sobre a margem bruta

### Consolidado

- **GP:** refletiu uma tendência de menor consumo, investimento em preços e uma maior base imobiliária.
- **EBITDA recorrente<sup>1</sup>:** Ganhos de margem bruta do Uruguai em LC compensados pelo efeito mix e maiores despesas das operações internacionais

Nota: O perímetro da Colômbia inclui a Almacenes Éxito S.A. e suas subsidiárias. Os dados em COP incluem um efeito cambial de -11,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% na Argentina, respectivamente, durante o 2T24, e de -8,7% e -6,6%, respectivamente, durante o 1S24. (1) O EBITDA Recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas)<sup>15</sup> operacionais não recorrentes. (2) A venda de projetos de desenvolvimento imobiliário (estoque) de COP \$ 2.800 M durante o 1S24 vs \$ 47.200 M no 1S23.

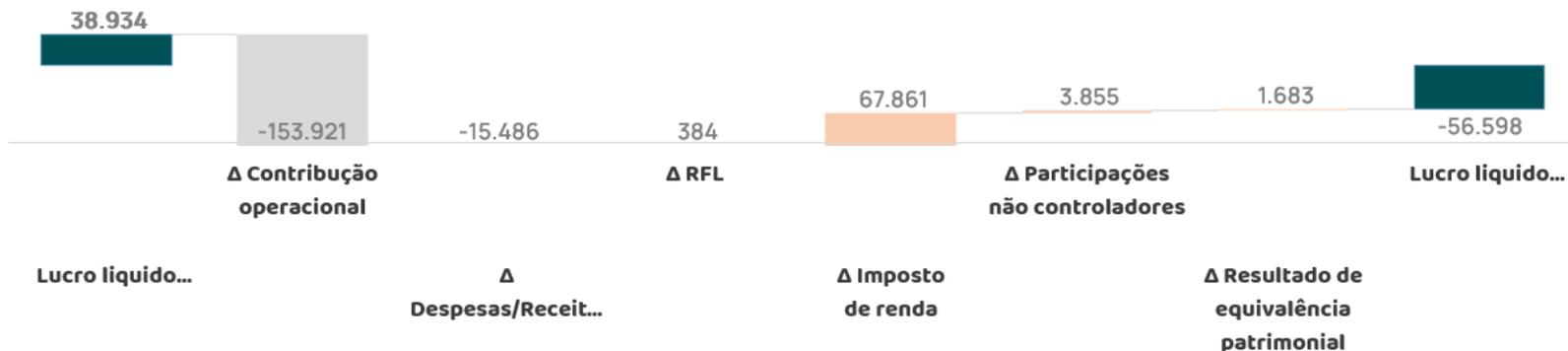
O resultado líquido em relação ao trimestre anterior mostrou sinais de recuperação gradual do controle de custos e despesas na Colômbia

## Resultado líquido da participação do Grupo

### 2Q24 variação no Resultado Neto



### YTD Variación del Resultado Neto



### Destaques

Prejuízo líquido no 2T24 refletiu:

As variações positivas das linhas não operacionais e da contribuição do lucro líquido do Uruguai foram compensadas por:

- Desempenho operacional na Colômbia e Argentina afetado por ventos contrários macro e do consumidor, e
- A participação da TUYA no lucro foi afetada por maiores provisões para perdas de crédito esperadas em relação ao 2T23.

O prejuízo líquido no 1S24 refletiu:

- Menor contribuição operacional pela desaceleração do consumo, pressões inflacionárias sobre custos/despesas e impactos cambiais, e
- Maiores despesas não recorrentes explicadas pelo processo de reestruturação na Colômbia.

# Melhoria na geração de fluxo de caixa apesar de um NFD ligeiramente maior (COP\$ 59.000 M) devido à maior variedade

## Alavancagem e Caixa em nível de holding<sup>1</sup> no 2T24

### Destaques de alavancagem e caixa

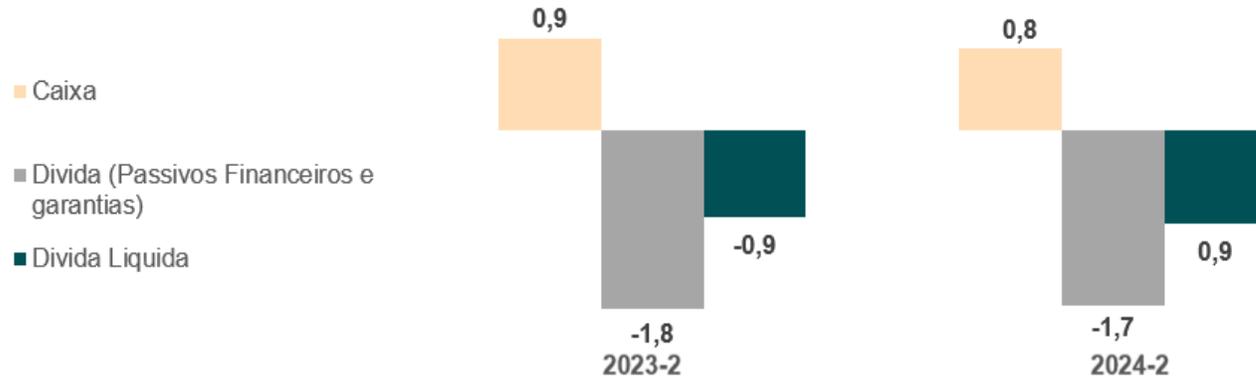
#### Fluxo de Caixa livre<sup>2</sup>:

- Atingiu COP \$ 130.000 M apesar da desaceleração econômica
- Foco na otimização do investimento para priorizar a disponibilidade de caixa
- Desempenho operacional afetado por ventos contrários macro

#### Capital de giro:

Níveis de estoque mais altos (64,4 dias; -1,13 dias a/a), totalizaram perto de COP\$ 72.000 M

- Os estoques aumentaram devido às compras sazonais e ao foco estratégico no aumento da variedade
- Capital de giro equilibrado devido ao melhor desempenho em contas a pagar de acordos com fornecedores para impulsionar as vendas



Em mil milhões de pesos colombianos	2Q24-LTM	2Q23-LTM	Variação
<b>EBITDA</b>	<b>775</b>	<b>939</b>	<b>-17,4%</b>
Amortizações e juros de passivos de arrendamento	(429)	(384)	11,9%
<b>Resultados operacionais antes do WK</b>	<b>203</b>	<b>426</b>	<b>-52,5%</b>
Mudança no Imposto	(10)	(81)	-87,4%
Mudança no capital de giro	143	(84)	NA
CapEx	(325)	(441)	-26,2%
<b>Fluxo de caixa livre antes dos investimentos</b>	<b>10</b>	<b>(180)</b>	<b>-105,5%</b>
Dividendos recebidos	120	271	-55,9%
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>130</b>	<b>92</b>	<b>41,3%</b>

Nota: Números expressos em escala longa, COP bilhões representam 1.000.000.000.000. (1) Holding: resultados da Almacenes Éxito S.A sem Colômbia ou subsidiárias internacionais. (2) Fluxo de caixa livre (FCF) = Fluxos de caixa líquidos usados em atividades operacionais + Fluxos de caixa líquidos usados em atividades de investimento + Variação de cobranças em nome de terceiros + Passivos de arrendamento pagos + Juros sobre passivos de arrendamento pagos (usando variações dos últimos 12 M para cada linha); o fluxo de caixa foi reexpresso para ser alinhado com as demonstrações financeiras. (3) A taxa repo do Banco Central reduziu 150 pbs para 11,75% durante o 2T24 na Colômbia (vs. 13,25% no 2T23 e 13% no 4Q23).



# Conclusões



# Um desempenho resiliente do top line em LC e melhoria gradual da tendência do EBITDA recorrente q/q a partir de eficiências de longo prazo

## Conclusões Financeiras e Operacionais do 2T24

- Avanços no projeto de unificação sob os banners Éxito e Carulla.
- Uma forte estratégia comercial para promover economia aos clientes e impulsionar as vendas na Colômbia por meio de: i. foco no unificação de banners, ii. variedade de produtos, e iii. Estratégia alta e baixa em Preços.
- As iniciativas da empresa mostraram ganhos de participação de mercado LFL ao longo do segundo trimestre e primeiro semestre do ano, de acordo com a Nielsen.
- Melhoria da competitividade de preços na Colômbia, já que a inflação interna de alimentos ficou 1,4 p.p. abaixo do nível nacional de 5,27% YT-Jun.
- Desempenho omnicanal sólido (14,5% de participação nas vendas) impulsionado pelas vendas de alimentos (+8,0%, 13,3% de participação nas vendas) durante o 2T24.
- Desempenho imobiliário resiliente na Colômbia e na Argentina, com níveis de ocupação de 97,4% e 94,5%, respectivamente.
- O EBITDA recorrente e o Resultado Líquido mostraram sinais de recuperação em relação ao 1Q24, a partir do rígido controle de custos e dos planos de ação implementados principalmente na Colômbia, onde as despesas cresceram abaixo da inflação, em 2,6%.
- Resultados estáveis e sólidos no Uruguai, operação mais rentável do Grupo, contribuíram para o desempenho consolidado.
- Dívida financeira líquida e posição de caixa resilientes, impulsionadas pela evolução do fluxo de caixa livre de 41,3% a/a, apesar das pressões macroeconômicas em toda a região.

# Apêndices

# Glossário e Notas

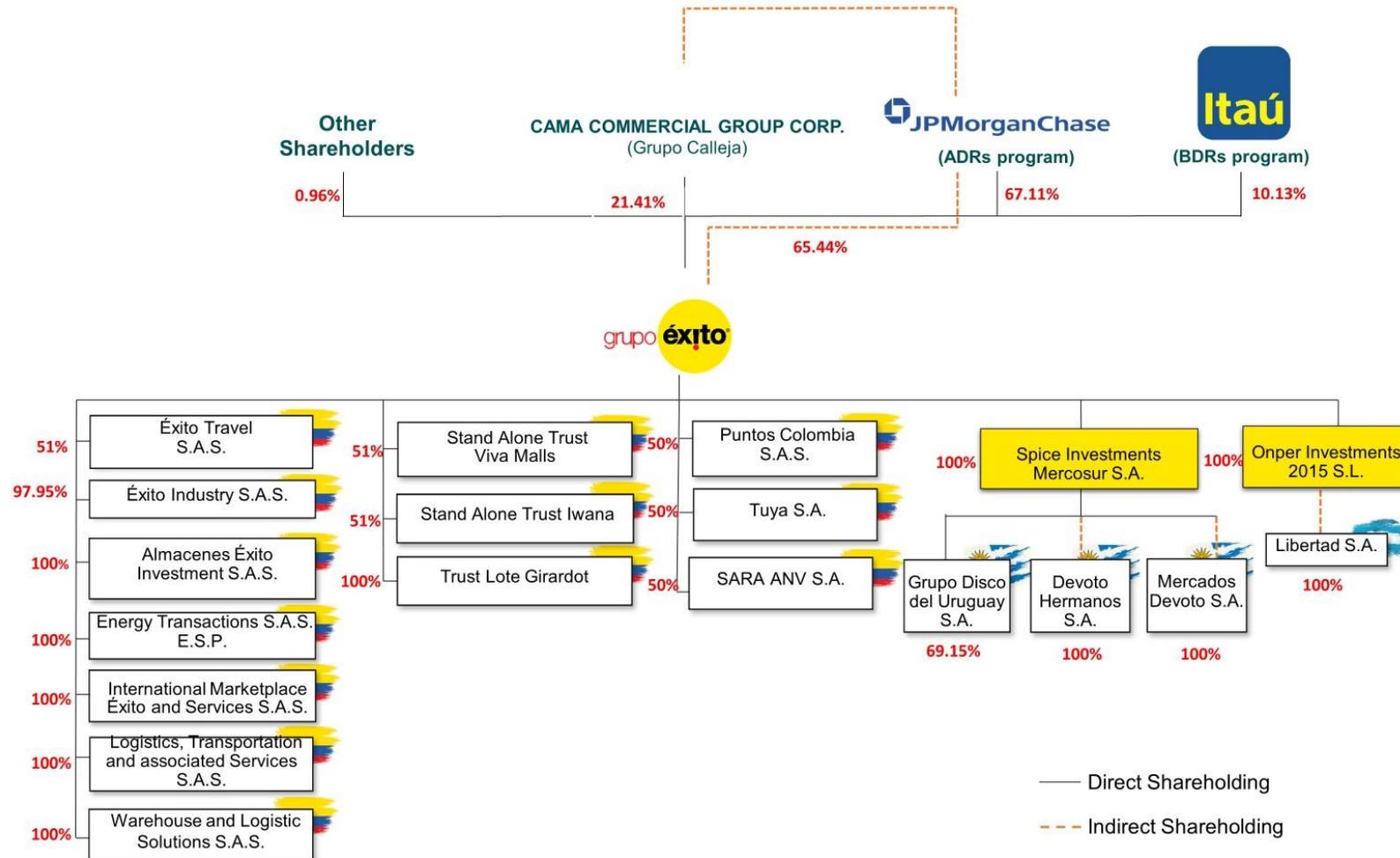
## Notas:

- Números expressos em escala longa, COP bilhões representam 1.000.000.000.000.
- Crescimentos e variações expressos em relação ao mesmo período do ano anterior, exceto quando indicado de outra forma.
- Somas e porcentagens podem refletir discrepâncias devido a arredondamentos de números.
- Todas as margens são calculadas como porcentagem da Receita Líquida
- Porcentagens representam proporções relativas e, como tal, não podem ser adicionadas ou subtraídas diretamente umas das outras porque não são valores numéricos absolutos.

## Glossário:

- **Os resultados da Colômbia** incluem a consolidação de Almacenes Éxito S.A. e suas subsidiárias no país.
- **Os resultados consolidados:** incluem os resultados de Almacenes Éxito, subsidiárias colombianas e internacionais no Uruguai e na Argentina.
- **EBITDA Ajustado:** Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização, mais resultados de associados e Joint venture.
- **EPS:** Lucro por Ação calculado de forma totalmente diluída.
- **Resultado Financeiro:** impactos de juros, derivadas, avaliação de ativos/passivos financeiros, variações cambiais e outros relacionados a caixa, dívidas e outros ativos/passivos financeiros.
- **Fluxo de caixa livre (FCF)** = Fluxos de caixa líquidos utilizados nas atividades operacionais mais Fluxos de caixa líquidos utilizados nas atividades de investimento mais Variação de cobranças por conta de terceiros mais Passivos de alugueis pagos mais Juros sobre passivos de alugueis pagos (usando variações dos últimos 12 M para cada linha); o fluxo de caixa foi reexpresso para ficar alinhado com as demonstrações financeiras.
- **GLA:** Área Bruta para aluguel.
- **GMV:** Valor Bruto da Mercadoria.
- **Holding:** inclui os resultados de Almacenes Éxito sem suas subsidiárias colombianas e internacionais.
- **Receita Líquida:** Receita total relativa às vendas do retail e outras receitas.
- **Vendas de Retail:** Vendas relacionadas ao negócio do retail.
- **Outras Receitas:** Receitas relativas a negócios complementares (imobiliário, seguros, viagens etc.) e outras receitas.
- **EBITDA Recorrente:** Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização Lucro operacional ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes.
- **Lucro Operacional Recorrente (ROI):** Lucro Bruto ajustado pelas despesas SG&A e D&A.
- **SSS:** níveis de vendas-mesmas-lojas, incluindo o efeito das conversões de lojas e excluindo o efeito calendário.

# Estrutura de Propriedade





# Equipe de Direção



**Juan Carlos Calleja**  
CEO Grupo Éxito



**Carlos Mario Giraldo**

Diretor Geral  
A Colômbia



**Jean Christophe Tijeras**

Diretor Geral  
O Uruguai



**Ramón Quagliata**

Diretor Geral  
A Argentina

# Estratégia ESG

Seis pilares com propósitos claros, foco estratégico e contribuição, alinhados aos objetivos de Desenvolvimento Sustentável



## Trabalhar para a erradicação da desnutrição infantil crônica na Colômbia até 2030

- Comunicar e conscientizar
- Gerar recursos e alianças
- Influenciar políticas públicas
- Trabalhar em estreita colaboração com a Fundación Éxito
- **SDG #2** Fome zero



## Proteção ambiental

- Ações para controlar o câmbio climático
- Facilitar a economia circular de embalagens e plástico
- Iniciativas para mobilidade sustentável e imóveis
- Proteção da biodiversidade
- **SDG #13** Ação climática



## Promover práticas de comércio sustentáveis

- Promover cadeias de suprimentos sustentáveis
- Desenvolver aliados e fornecedores
- Manter compras locais e diretas
- **SDG #8 / #12** Trabalho decente e crescimento econômico/consumo e produção responsáveis



## Construir confiança com stakeholders

- Promover as melhores práticas de governança corporativa
- Respeitar os direitos humanos
- Construir padrões de ética e transparência
- Facilitar ambientes diversos e inclusivos
- Promover a comunicação
- **SDG #16** Paz, justiça e instituições fortes



## Promover a diversidade e a inclusão

- Promover o diálogo social
- Desenvolver nosso pessoal no ser e no fazer
- Apoiar a igualdade de gênero
- **SDG #5 e #8** Igualdade de gênero, trabalho decente e crescimento econômico



## Incentivar uma alimentação mais saudável e estilos de vida equilibrados

- Educar sobre hábitos e vida saudável
- Comércio de bens e serviços incentivando estilos de vida saudáveis
- **SDG #3** Boa saúde e bem-estar

# Declaração de Renda Consolidada

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	% Var	1H24	1H23	% Var
Vendas a varejo	4.852.467	4.901.361	(1,0%)	9.888.571	10.138.593	(2,5%)
Outras receitas Operacionais	222.450	217.759	2,2%	461.485	436.681	5,7%
<b>Total Receitas Operacionais</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>
Custo de Vendas	(3.746.958)	(3.753.326)	(0,2%)	(7.674.308)	(7.750.062)	(1,0%)
Custo Depreciação e Amortização	(28.255)	(26.366)	7,2%	(54.091)	(52.865)	2,3%
<b>Rendimento Bruto</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>Margem Bruta</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>
Despesas O&AV	(986.028)	(970.404)	1,6%	(2.031.704)	(2.042.536)	(0,5%)
Despesa Depreciação e Amortização	(149.603)	(141.235)	5,9%	(297.398)	(283.427)	4,9%
<b>Total Despesas</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>Despesas/Receitas Operacionais</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>Rendimento Operacional Recorrente (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>Margem 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>
(Despesas)/Receitas Não-Recorrentes	(15.910)	(28.468)	(44,1%)	(49.164)	(33.678)	46,0%
<b>Rendimento 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>Margem 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 Financeiro Líquido	(115.028)	(131.300)	(12,4%)	(197.738)	(198.122)	(0,2%)
Resultado de equivalência patrimonial	(26.362)	(23.313)	13,1%	(48.422)	(50.105)	(3,4%)
<b>Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro</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>
Imposto de renda	28.431	2.840	N/A	29.993	(37.868)	179,2%
<b>Lucro líquido das operações continuadas</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>
Participações não controladores	(53.939)	(53.732)	0,4%	(83.822)	(87.677)	(4,4%)
<b>Lucro (perda) líquido Grupo</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>Margem líquido</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 Recorrente</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>Margem EBITDA Recorrente</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>Margem 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>Margem 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>
Ações	1.297,864	1.297,864	0,0%	1.297,864	1.297,864	0,0%
<b>Lucro por ação</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 da Colômbia, Uruguai e a Argentina, eliminações e efeito cambial de -11,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% na Argentina durante o 2T24 e de -8,7% e -6,6%, respectivamente, durante o 1S24, calculados com a taxa de câmbio de fechamento e efeito cambial de -14,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente durante o 1S24 e -72,1% na Argentina, respectivamente. (1) O EBITDA Recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes. O EBITDA Ajustado refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização mais os resultados de Associadas e Joint Ventures. O EPS considera a média ponderada do número de ações em circulação (IAS 33), correspondente a 1.297.864.359 ações.

# Declaração de Renda e CapEx por país

Demonstração do Resultado do Exercício	Colômbia	Uruguai	Argentina	Consolidado	Colômbia	Uruguai	Argentina	Consolidado
Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q24	2Q24	2Q24	1H24	1H24	1H24	1H24
Vendas a varejo	3.500.431	959.307	392.729	4.852.467	7.203.776	1.996.350	688.445	9.888.571
Outras receitas Operacionais	198.382	9.398	14.670	222.450	419.095	17.910	24.480	461.485
<b>Total Receitas Operacionais</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>
Custo de Vendas	(2.858.788)	(612.483)	(275.687)	(3.746.958)	(5.914.497)	(1.277.551)	(482.260)	(7.674.308)
Custo Depreciação e Amortização	(25.479)	(2.118)	(658)	(28.255)	(50.568)	(4.213)	690	(54.091)
<b>Rendimento Bruto</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>Margem Bruta</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>
Despesas O&AV	(609.372)	(247.401)	(129.255)	(986.028)	(1.300.610)	(505.484)	(225.610)	(2.031.704)
Despesa Depreciação e Amortização	(117.551)	(22.193)	(9.859)	(149.603)	(235.528)	(43.285)	(18.585)	(297.398)
<b>Total Despesas</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>Despesas/Receitas Operacionais</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>Rendimento Operacional Recorrente (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>Margem 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>
(Despesas)/Receitas Não-Recorrentes	(17.231)	347	974	(15.910)	(52.324)	256	2.904	(49.164)
<b>Rendimento 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>Margem 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 Financeiro Líquido</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 Recorrente</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>Margem EBITDA Recorrente</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>em milhões 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>em moeda local</i>	33.579	186	326		93.639	666	582	

Notas: Resultados consolidados da Colômbia, o Uruguai e a Argentina, eliminações e efeito cambial de -11,4% de efeito cambial no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% no EBITDA da Argentina durante o 2T24 e de -8,7% e -6,6%, respectivamente, durante o 1S24, calculados com a taxa de câmbio de fechamento e -14,4% de efeito cambial no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente durante o 1S24 e -72,1% na Argentina, respectivamente. O EBITDA Recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes. O perímetro da Colômbia inclui a consolidação da Almacenes Éxito S.A. e suas subsidiárias no país.

# Balanço Consolidado

Em milhões de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>Ativo</b>	<b>17.615.259</b>	<b>16.339.761</b>	<b>7,8%</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>5.412.684</b>	<b>5.283.091</b>	<b>2,5%</b>
Caixa e bancos	1.282.504	1.508.205	(15,0%)
Estoque	2.801.059	2.437.403	14,9%
Contas a receber	581.702	704.931	(17,5%)
Ativos para impostos	648.154	524.027	23,7%
Ativos detidos para venda	19.846	12.413	59,9%
Outros	79.419	96.112	(17,4%)
<b>Ativo não circulante</b>	<b>12.202.575</b>	<b>11.056.670</b>	<b>10,4%</b>
Ágio	3.308.219	3.080.622	7,4%
Outros ativos intangíveis	408.668	366.369	11,5%
Ativo imobilizado	4.278.095	4.069.765	5,1%
Propriedades de investimento	1.799.383	1.653.345	8,8%
Direito de uso	1.765.471	1.361.253	29,7%
Investimentos em coligadas e JVs	275.386	232.558	18,4%
Ativo fiscal diferido	297.358	197.692	50,4%
Outros	69.995	95.066	(26,4%)

<b>Passivo</b>	<b>9.744.572</b>	<b>8.917.952</b>	<b>9,3%</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>7.478.488</b>	<b>7.144.623</b>	<b>4,7%</b>
Fornecedores	4.638.683	5.248.777	(11,6%)
Responsabilidades com arrendamento	278.295	282.180	(1,4%)
Empréstimo a curto prazo	2.114.131	1.029.394	105,4%
Outros passivos financeiros	97.432	139.810	(30,3%)
Responsabilidades com impostos	84.462	107.331	(21,3%)
Outros	265.485	337.131	(21,3%)
<b>Passivo não circulante</b>	<b>2.266.084</b>	<b>1.773.329</b>	<b>27,8%</b>
Fornecedores	20.881	37.349	(44,1%)
Responsabilidades com arrendamento	1.711.195	1.285.779	33,1%
Empréstimo a longo prazo	185.031	236.811	(21,9%)
Outras provisões	11.390	11.630	(2,1%)
Obrigação fiscal diferida	290.992	156.098	86,4%
Responsabilidades com impostos	7.786	8.091	(3,8%)
Outro	38.809	37.571	3,3%
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>7.870.687</b>	<b>7.421.809</b>	<b>6,0%</b>

# Fluxo de Caixa Consolidado

Em milhões de pesos colombianos	Jun 2024	Jun 2023	Var %
<b>Lucro</b>	<b>27.224</b>	<b>126.611</b>	<b>(78,5%)</b>
Resultado operacional antes da variação do capital de giro	583.475	743.994	(21,6%)
Fluxo de Caixa Líquido gerado pelas Atividades Operacionais	(562.857)	(414.454)	35,8%
Fluxo de Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento	(226.680)	(269.014)	(15,7%)
Fluxo de Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Financiamento	545.193	397.152	37,3%
<b>(Redução) Aumento de Caixa e Equivalentes de caixa</b>	<b>(244.344)</b>	<b>(286.316)</b>	<b>(14,7%)</b>
Variação Cambial sobre Caixa e Equivalentes de caixa	18.643	(53.407)	(134,9%)
<b>(Redução) líquido de Caixa e Equivalentes de caixa</b>	<b>(225.701)</b>	<b>(339.723)</b>	<b>(33,6%)</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes de caixa</b>	<b>1.508.205</b>	<b>1.733.673</b>	<b>(13,0%)</b>
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes de caixa</b>	<b>1.282.504</b>	<b>1.393.950</b>	<b>(8,0%)</b>

# Declaração de Renda do Holding<sup>1</sup>

em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	% Var	1H24	1H23	% Var
Vendas a varejo	3.504.742	3.508.364	(0,1%)	7.213.231	7.140.696	1,0%
Outras receitas Operacionais	96.918	102.384	(5,3%)	223.019	208.356	7,0%
<b>Total Receitas Operacionais</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>
Custo de Vendas	(2.859.153)	(2.830.218)	1,0%	(5.908.441)	(5.758.180)	2,6%
Custo Depreciação e Amortização	(24.053)	(23.132)	4,0%	(47.701)	(45.688)	4,4%
<b>Rendimento Bruto</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>Margem Bruta</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>
Despesas O&AV	(586.911)	(579.867)	1,2%	(1.228.079)	(1.185.966)	3,6%
Despesa Depreciação e Amortização	(114.871)	(113.102)	1,6%	(229.991)	(220.300)	4,4%
<b>Total Despesas</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>Despesas/Receitas Operacionais</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>Rendimento Operacional Recorrente (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>Margem 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>
(Despesas)/Receitas Não-Recorrentes	(14.859)	(33.763)	(56,0%)	(50.004)	(38.204)	30,9%
<b>Rendimento 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>Margem 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 Financeiro Líquido</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>Lucro (perda) líquido Grupo</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>Margem líquido</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 Recorrente</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>Margem EBITDA Recorrente</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: Resultados do Almacenes Éxito sem filiais na Colômbia. O EBITDA recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes.

# Balanço do Holding<sup>1</sup>

Em milhões de pesos colombianos	Jun 2024	Dec 2023	Var %
<b>Ativo</b>	<b>14.265.269</b>	<b>13.580.684</b>	<b>5,0%</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>4.139.166</b>	<b>4.015.527</b>	<b>3,1%</b>
Caixa e bancos	821.809	980.624	(16,2%)
Estoque	2.231.888	1.993.987	11,9%
Contas a receber	371.449	436.942	(15,0%)
Ativos para impostos	601.402	496.180	21,2%
Outros	112.618	107.794	4,5%
<b>Ativo não circulante</b>	<b>10.126.103</b>	<b>9.565.157</b>	<b>5,9%</b>
Ágio	1.453.077	1.453.077	0,0%
Outros ativos intangíveis	183.235	190.346	(3,7%)
Ativo imobilizado	1.917.710	1.993.592	(3,8%)
Propriedades de investimento	64.894	65.328	(0,7%)
Direito de uso	1.548.599	1.556.851	(0,5%)
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	4.684.218	4.091.366	14,5%
Outros	274.370	214.597	27,9%

<b>Passivo</b>	<b>7.712.301</b>	<b>7.480.007</b>	<b>3,1%</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>5.996.428</b>	<b>5.692.731</b>	<b>5,3%</b>
Fornecedores	3.594.352	4.144.324	(13,3%)
Responsabilidades com arrendamento	293.872	290.080	1,3%
Empréstimo a curto prazo	1.567.928	578.706	170,9%
Outros passivos financeiros	244.534	149.563	63,5%
Responsabilidades com impostos	59.852	100.449	(40,4%)
Outros	235.890	429.609	(45,1%)
<b>Passivo não circulante</b>	<b>1.715.873</b>	<b>1.787.276</b>	<b>(4,0%)</b>
Responsabilidades com arrendamento	1.478.292	1.481.062	(0,2%)
Empréstimo a longo prazo	185.031	236.812	(21,9%)
Outras provisões	11.143	11.499	(3,1%)
Obrigação fiscal diferida	-	-	0,0%
Outros	41.407	57.903	(28,5%)
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>6.552.968</b>	<b>6.100.677</b>	<b>7,4%</b>

# Dívida por país e vencimento

30 Jun 2024, (milhões de pesos colombianos)	Holding (2)	Colômbia	Uruguai	Argentina	Consolidado
Dívida de curto prazo	1.812.462	1.662.592	514.975	33.996	2.211.563
Dívida de longo prazo	185.031	185.031	0	0	185.031
<b>Total dívida bruta (1)</b>	<b>1.997.494</b>	<b>1.847.623</b>	<b>514.975</b>	<b>33.996</b>	<b>2.396.594</b>
Caixa e equivalentes de caixa	821.809	983.842	274.823	23.839	1.282.504
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(1.175.685)</b>	<b>(863.782)</b>	<b>(240.151)</b>	<b>(10.157)</b>	<b>(1.114.090)</b>

30 Jun 2024, (Em milhões de pesos colombianos)	Valor nominal	Natureza do interesse rate	Data de Vencimento	30-jun-24
Curto Prazo - Bilateral	25.000	Fixa	Agosto de 2024	25.000
Curto Prazo - Bilateral	100.000	Fixa	Agosto de 2024	100.000
Meio Prazo - Bilateral	135.000	Flutuando	Abril de 2025	135.000
Linha de crédito rotativo - Bilateral	400.000	Flutuando	Fevereiro de 2025	400.000
Curto Prazo - Bilateral	100.000	Fixa	Fevereiro de 2025	100.000
Longo Prazo - Bilateral	200.000	Flutuando	Abril de 2025	150.000
Linha de crédito rotativo - Bilateral	200.000	Flutuando	Abril de 2025	200.000
Linha de crédito rotativo - Bilateral	300.000	Flutuando	Junho de 2025	300.000
Longo Prazo - Bilateral	290.000	Flutuando	Março de 2026	96.665
Longo Prazo - Bilateral	190.000	Flutuando	Março de 2027	103.645
Longo Prazo - Bilateral	150.000	Flutuando	Março de 2030	100.050
<b>Dívida bruta total (3)</b>	<b>2.090.000</b>			<b>1.710.360</b>

Nota: O perímetro Colômbia inclui a consolidação da Almacenes Éxito S.A. e suas subsidiárias no país. 1) Dívida sem garantias contingentes e cartas de crédito. (2) Holding de dívida bruta emitida 100% em pesos colombianos com taxa de juros abaixo de IBR3M + 2,0%, dívida no valor nominal. IBR 3M (Indicador Bancário de Referência) – Taxa de Referência de Mercado: 10,31%; outras cobranças incluídas e avaliação de cobertura positiva não incluída. (3) Dívida no valor nominal.

# Número de Lojas e Área de Vendas de Retail



Marca por país	Número de lojas	Área de vendas (m2)
<b>Colômbia</b>		
Exito	201	619.511
Carulla	114	87.861
Surtimax	73	26.361
Super Inter	53	49.850
Surtimayorista	62	53.752
<b>Total Colômbia</b>	<b>503</b>	<b>837.334</b>



<b>Uruguai</b>		
Devoto	67	41.981
Disco	30	35.934
Geant	2	16.411
Six or Less	1	330
<b>Total Uruguai</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>
--------------	------------	------------------

# Reconciliação de Contas

2Q24

## Efeitos da taxa de câmbio nos resultados

Total Receitas Operacionais	Crescimento em ML	Crescimento em COP	Efeito taxa de câmbio
Uruguai	4,6%	-7,3%	-11,4%
Argentina	191,7%	8,9%	-62,7%
Consolidado	6,5%	-0,9%	-6,9%

EBITDA Recorrente	Crescimento em ML	Crescimento em COP	Efeito taxa de câmbio
Uruguai	3,6%	-8,2%	-11,4%
Argentina	-0,6%	-62,9%	-62,7%
Consolidado	-9,5%	-13,5%	-4,5%

1H24

Total Receitas Operacionais	Crescimento em ML	Crescimento em COP	Efeito taxa de câmbio
Uruguai	6,1%	-9,1%	-14,4%
Argentina	206,1%	-14,7%	-72,1%
Consolidado	7,2%	-2,1%	-8,7%

EBITDA Recorrente	Crescimento em ML	Crescimento em COP	Efeito taxa de câmbio
Uruguai	4,6%	-10,4%	-14,4%
Argentina	-12,8%	-75,7%	-72,1%
Consolidado	-11,9%	-17,7%	-6,6%

## Efeitos do Fluxo de Caixa Livre nos resultados

	2024 Q2	2023 Q2	2023	2024 Q2 + 2023 - 2023 Q2
Fluxos de caixa líquidos fornecidos pelas atividades operacionais	- 889.458	- 643.908	835.550	590.000
Fluxos de caixa líquidos utilizados em atividades de investimento	11.942	- 104.392	- 321.930	205.596
Varição de recebimentos recebidos para terceiros	110.756	- 49.135	14.734	174.625
Pagamentos de passivos de arrendamento	- 147.371	- 137.081	- 276.413	286.703
Pagamentos de juros em passivos de arrendamento	- 75.014	- 61.641	- 129.305	142.678
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>(989.146)</b>	<b>(996.157)</b>	<b>122.636</b>	<b>129.647</b>

Nota: O EBITDA recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes. Os dados no COP incluem um efeito cambial de -11,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% na Argentina, respectivamente durante o 2T24 e um efeito cambial de -14,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -72,1% na Argentina, respectivamente durante o 2T24 calculado com a taxa de câmbio de fechamento. Os impactos cambiais são calculados como uma desvalorização entre moedas resultando em uma porcentagem. As porcentagens representam proporções relativas e, como tal, não podem ser adicionadas ou subtraídas diretamente umas das outras porque não são valores numéricos absolutos.

# Reconciliação de Contas

## EBITDA Recorrente e EBITDA Ajustado

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
<b>Rendimento Operacional (EBIT)</b>	<b>148.163</b>	<b>199.321</b>	<b>243.391</b>	<b>412.706</b>
(Despesas)/Receitas Não-Recorrentes	15.910	28.468	49.164	33.678
Custo Depreciação e Amortização	28.255	26.366	54.091	52.865
Despesa Depreciação e Amortização	149.603	141.235	297.398	283.427
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>341.931</b>	<b>395.390</b>	<b>644.044</b>	<b>782.676</b>

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
<b>Rendimento Operacional (EBIT)</b>	<b>148.163</b>	<b>199.321</b>	<b>243.391</b>	<b>412.706</b>
Resultado de equivalência patrimonial	(26.362)	(23.313)	(48.422)	(50.105)
Custo Depreciação e Amortização	28.255	26.366	54.091	52.865
Despesa Depreciação e Amortização	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>

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
<b>Rendimento Operacional (EBIT)</b>	<b>148.163</b>	<b>199.321</b>	<b>243.391</b>	<b>412.706</b>
Custo Depreciação e Amortização	28.255	26.366	54.091	52.865
Despesa Depreciação e Amortização	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: O EBITDA recorrente refere-se ao Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização ajustado por outras receitas (despesas) operacionais não recorrentes. Os dados em COP incluem um efeito cambial de -11,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -62,7% na Argentina, respectivamente durante o 2T24 e um efeito cambial de -14,4% no Uruguai na Receita Líquida e no EBITDA Recorrente e -72,1% na Argentina, respectivamente durante o 2T24 calculado com a taxa de câmbio de fechamento.

# Reconciliação de Contas

## Renda Recorrente do Negócio Imobiliário na Colômbia

Consolidado	2Q24	2Q23	Var	1H24	1H23	Var
Renda por concessionárias	23.307	22.244	4,8%	46.361	49.231	-5,8%
Administração de imóveis	14.850	13.347	11,3%	29.712	25.966	14,4%
Renda de aluguel e administração de imóveis	80.360	72.262	11,2%	156.774	148.972	5,2%
Alugueis de espaços físicos	28.497	25.834	10,3%	50.200	50.190	0,0%
<b>Receita imobiliária</b>	<b>147.014</b>	<b>133.687</b>	<b>10,0%</b>	<b>283.047</b>	<b>274.359</b>	<b>3,2%</b>
Taxas concessionárias não recorrente (-)	0	0	0,0%	0	0	0,0%
<b>Receita recorrente imobiliária</b>	<b>147.014</b>	<b>133.687</b>	<b>10,0%</b>	<b>283.047</b>	<b>274.359</b>	<b>3,2%</b>
Taxas concessionárias não recorrente	0	955	-100,0%	0	7.383	-100,0%
Vendas de projetos imobiliários	0	18.000	-100,0%	2.850	47.208	-94,0%
<b>Receita total imobiliária</b>	<b>147.014</b>	<b>152.642</b>	<b>-3,7%</b>	<b>285.897</b>	<b>328.950</b>	<b>-13,1%</b>

## Receita Líquida e EBITDA Recorrente dos Viva Malls na Colômbia

Em milhões de pesos colombianos	2Q24	2Q23	1H24	1H23
<b>Rendimento Operacional (EBIT)</b>	<b>62.331</b>	<b>57.696</b>	<b>84.821</b>	<b>75.336</b>
(Despesas)/Receitas Não-Recorrentes	575	29	584	445
Despesa Depreciação e Amortização	15.093	14.332	30.240	28.571
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>77.999</b>	<b>72.057</b>	<b>115.645</b>	<b>104.352</b>

**María Fernanda Moreno R.**  
Chefe de Relações com Investidores

+ (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”.



