

Sesión de Preguntas y Respuestas 1T26.

Link llamada 1T26: https://youtu.be/He_Xhlep1tl

- 1. En el caso de Uruguay, y considerando que el proceso que inició primero en Colombia y posteriormente continuó en Uruguay y Argentina, ¿podrían precisar en qué etapa se encuentra actualmente Uruguay dentro de este proceso de eficiencias operacionales? En particular, si Colombia se considera cercano al 100% en eficiencia, ¿en qué nivel se ubicaría Uruguay en este trabajo de optimización de la base de gastos y costos?**

Fernando Carbajal: dentro del programa de ahorros y eficiencias que tenemos en todas las regiones donde operamos, más que establecer una métrica puntual —como decir que estamos en un nivel 6 o 7 sobre 10—, el mensaje que queremos transmitir es que, para el Grupo (Grupo Calleja y Grupo Éxito), la mejora continua es un enfoque del día a día.

Se trata de un círculo virtuoso que forma parte del crecimiento rentable que buscamos en el mediano y largo plazo. Es decir, no existe una fecha límite específica tras la cual el proceso se considera completado. Por el contrario, es una dinámica continua en la que, los equipos de las diferentes áreas están enfocados en identificar y capturar eficiencias.

En el caso particular de Uruguay, como habíamos mencionado, este proceso inició a partir del segundo semestre del 2025, retomando los planes que se ejecutaron previamente en Colombia y que generaron resultados positivos. Hasta el momento, una parte importante de estas iniciativas se han capitalizado y se ven en los resultados del negocio. Adicionalmente, es importante considerar que el primer trimestre en Uruguay se ve favorecido por factores estacionales asociados a la actividad turística, lo cual contribuye a la dilución de gastos.

No obstante, mantenemos la expectativa de continuar observando expansión de márgenes y reducción de gastos en los próximos trimestres. Finalmente, frente al plan inicial acordado con el equipo, podríamos estimar un nivel de ejecución en el rango de 60% a 70%. Sin embargo, es importante reiterar que alcanzar el 100% no implica el fin del proceso, ya que es un ciclo de mejora continua.

- 2. En Argentina, ¿qué visibilidad nos podrían brindar sobre cómo modelar esta división hacia adelante? Si bien en los resultados se puede observar el desempeño del negocio de Real Estate, sería muy útil entender en mayor detalle sobre el comportamiento de los márgenes en este negocio.**

Fernando Carbajal: en este momento quisiéramos pedir un poco de paciencia, ya que actualmente nos encontramos avanzando en el proceso de separación del negocio, enmarcado en una reestructuración que incluye el cierre de las operaciones de *retail*. De manera simultánea, estamos enfocados en definir cómo maximizar la utilidad y el desempeño del negocio inmobiliario.

En este sentido, estimamos que a partir del tercer trimestre será posible contar con una base más depurada, sobre la cual podamos construir la mejora continua de mediano y largo plazo que estamos buscando.

En esta etapa, no es apropiado compartir números exactos, dado que nos encontramos en una fase de transición. Lo que sí podemos reafirmar, es que nuestro objetivo es consolidar un negocio que crezca, sea rentable y genere una utilidad neta positiva.

3. La pregunta es referente al tema de la caja, revisando la estrategia que ustedes están implementando, he observado una recuperación en cuentas por cobrar, así como una mejora en cuentas por pagar, además de la disminución en los costos financieros. En ese sentido, ¿qué nos podrían comentar adicionalmente sobre este tema?

Fernando Carbajal: Con respecto al tema de la caja, para nosotros la administración del capital de trabajo y todo lo relacionado con el costo financiero son pilares fundamentales, sobre los cuales buscamos asegurar la sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Por ello, todo lo relacionado con la administración de inventarios es un frente que se trabaja con el área comercial, con el objetivo de asegurar que contamos con los niveles de stock necesarios para operar adecuadamente y brindar el mejor servicio a nuestros clientes.

En cuanto a cuentas por cobrar contamos con políticas muy estrictas y disciplinadas en términos del proceso de cobro, los días de crédito y el seguimiento que se realiza a cada una de estas cuentas. En este frente, se trata de un proceso estructurado y riguroso. Por el lado de cuentas por pagar, se gestiona desde las condiciones comerciales y los acuerdos con proveedores, siempre buscando que sean sostenibles en el tiempo. Adicionalmente, en el contexto actual de tasas de interés en Colombia que ha sido menos favorable y ha presentado incrementos en los últimos meses, estamos enfocados en utilizar de manera eficiente la caja generada por el Grupo. En este sentido, hemos avanzado en la reducción del apalancamiento, lo cual es un objetivo clave, y en los procesos de renovación de deuda estamos buscando obtener las mejores condiciones de mercado de la mano de nuestros aliados.

En conjunto, esto forma parte de un plan integral que busca llevar al Grupo hacia sus objetivos estratégicos. Para ello, es fundamental mantener disciplina y consistencia en la ejecución, asegurando que las acciones sean sostenibles y perdurables en el tiempo.

4. Referente a las tiendas y al proceso de reconversión en Colombia, en el cual se mencionó en la llamada un aproximado de 30 tiendas para este año, ¿sería posible detallar cuántas corresponderían a Carulla y cuántas a Éxito?

Juan Lucas Vega: En el caso de las reformas se contemplan 12 reformas completas, en las cuales se está concentrando una parte importante de la inversión. De estas, 8 corresponden a Carulla y 4 a

Éxito. Adicionalmente, se están ejecutando otras iniciativas de reconversión de tiendas, principalmente orientadas al cambio de marca de formatos como Surtimax hacia la marca Carulla.

5. Luego de la agrupación del flotante en el mercado en Colombia, ¿qué otras acciones se tienen previstas hacia adelante, ya sea en términos de formación de liquidez u otros objetivos asociados a esta agrupación del flotante en el mercado colombiano?

Fernando Carbajal: Actualmente estamos muy focalizados en asegurar la entrega del plan que hemos definido como ambición para el año, el cual se convierte en un pilar fundamental para seguir fortaleciendo la credibilidad y confianza del mercado en nuestra acción. De esta manera, buscamos continuar aportando en un contexto en el que la liquidez del mercado no se encuentra en sus mejores niveles, pero frente al cual confiamos en una recuperación gradual en los próximos meses a nivel del Grupo.

En este sentido, hemos establecido como prioridad la entrega consistente de resultados y el aseguramiento de retornos para nuestros accionistas. A medida que observemos una mejora en la liquidez del mercado y que se vayan materializando las acciones que se están trabajando en conjunto con la Bolsa de Valores de Colombia, evaluaremos posibles ajustes dentro de nuestra estrategia de mediano y largo plazo para la acción.

Laura Botero: Para complementar, en este momento estamos enfocados en continuar fortaleciendo la posición financiera del Grupo, tal como se ha venido logrando. Esperamos que estos avances se capitalicen progresivamente en la inclusión de nuevos índices, que desde el año pasado se ha comenzado a evidenciar estos esfuerzos con el ingreso en algunos de ellos.

En este sentido, continuaremos trabajando en esta línea, con el objetivo de seguir dinamizando el mercado y la liquidez de la acción. Asimismo, buscamos que el mercado reconozca el valor de la acción, en línea con los fundamentales que actualmente presenta el negocio.

Cierre de la llamada del primer trimestre 2026.