



# Resultados Financieros Grupo Éxito

## 3T24

13 de Noviembre 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".



# Declaración

- *Este documento contiene ciertas declaraciones prospectivas basadas en datos, suposiciones y estimaciones, que la Compañía cree que son razonables; Sin embargo, no se trata de datos históricos y no deben interpretarse como garantías de su ocurrencia futura. Las palabras "anticipa", "cree", "estima", "espera", "planea" y expresiones similares, en lo que se refiere a la Compañía, tienen la intención de identificar declaraciones prospectivas. Declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de las principales estrategias operativas y financieras y los planes de gastos de capital, la dirección de las operaciones futuras y los factores o tendencias que afectan a la situación financiera, la liquidez o los resultados de las operaciones, las expectativas en relación con los planes, iniciativas, proyecciones, objetivos, compromisos, expectativas o perspectivas ESG de la empresa, incluidos los objetivos y metas relacionados con ESG, son ejemplos de declaraciones prospectivas. Aunque la gerencia de la Compañía cree que las expectativas y suposiciones en las que se basan dichas declaraciones prospectivas son razonables, no se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas.*
- *Grupo Éxito opera en un entorno competitivo y en rápida evolución; Por lo tanto, no puede predecir todos los riesgos, incertidumbres u otros factores que pueden afectar su negocio, su impacto potencial en su negocio o la medida en que la ocurrencia de un riesgo o una combinación de riesgos podría tener resultados que sean significativamente diferentes de los incluidos en cualquier declaración prospectiva. Los factores importantes que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los indicados por dichas declaraciones prospectivas, o que podrían contribuir a dichas diferencias, incluyen, entre otros, los riesgos e incertidumbres establecidos en la sección "Punto 3. Información clave: D. Factores de riesgo" en la declaración de registro de la Compañía en el Formulario 20-F presentada ante la Comisión de Bolsa y Valores el 20 de julio de 2023.*
- *Las declaraciones prospectivas contenidas en este documento se realizan solo a partir de la fecha del presente. Salvo que lo exija cualquier ley, norma o reglamento aplicable, Grupo Éxito renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de divulgar públicamente cualquier actualización de las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado de prensa para reflejar cualquier cambio en sus expectativas o cualquier cambio en los eventos, condiciones o circunstancias en las que se basa cualquier declaración prospectiva contenida en este documento.*
- *Las conciliaciones de las medidas financieras no NIIF en este webcast se incluyen en los apéndices de esta presentación webcast.*



grupo **éxito**<sup>®</sup>  
**Agenda**

- Palabras de nuestro CEO, Sr. Carlos Calleja
- Estrategia de Sostenibilidad
- 3T24 Aspectos Financieros y Operativos Destacados
- Desempeño financiero 3T24
- Conclusiones y sesión de preguntas y respuestas



# Palabras de nuestro CEO Sr. Carlos Calleja



# Estrategia de sostenibilidad

# Iniciativas ASG para generar valor: crecimiento económico, desarrollo social y protección del medio ambiente

## Estrategia de seguimiento ASG



Zero Malnutrition

### Cero Desnutrición

- **15.448 niños beneficiados** en nutrición y programas complementarios para un total de **49.982 niños atendidos** durante el año.
- **59.312 paquetes de alimentos donados** a los niños y sus familias. Para un total acumulado de **115.705 paquetes** para el año
- Estamos presentes en **32 departamentos** y **195 Municipios**, **59** municipios adicionales en comparación con lo logrado en el 1T24



My Planet

### Mi Planeta

- **4.452 Toneladas** de material reciclable recogido **en la operación**, y **185 Toneladas** de material reciclable recogido de **Nuestros clientes**
- Para un total acumulado del año de **13.732 Toneladas** recogidos en la operación y **770 Toneladas** Recogido de **Nuestros clientes**



Sustainable Trade

### Comercio Sostenible

- **85,46%** de nuestras frutas y verduras fueron **compradas localmente** para una cifra acumulada de **88,55%** para el año
- **93,03%** de nuestras **Prendas textiles** fueron adquiridos localmente



Governance & Integrity

### Gobierno e integridad

- **6.568 Empleados** Capacitados en ética empresarial, protección de datos personales y gestión de riesgos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Comercialización de **lechuga orgánicas** a través del programa Terrazas Verdes en Medellín, Cali y Bogotá



Our people

### Nuestra gente

- **31.975 Colaboradores** han accedido a beneficios para los empleados



Healthy Lifestyle

### Estilo de vida saludable

- **278** PLUs marca propia de vida saludable y **1.722** PLUs marca nacional de vida saludable.
- **223** actividades de promoción de la salud de nuestros colaboradores, enfocadas en la salud física, mental y ocupacional, con la participación activa de **3.765 Empleados**



# Aspectos operativos y financieros destacados

EBITDA recurrente muestra cambio en tendencia vs 1S24, +4,1% impulsado por crecimiento de ingresos en la región en ML y eficiencias internas en estructura costos/gastos

## 3Q24 Hechos destacados consolidados<sup>1</sup>

**Ingresos operacionales**  
**COP \$5,2 B**

(+2,2% a/a, +6,6% excluyendo TC)

**VMM<sup>2</sup>**  
**+6,2%**

**EBITDA recurrente<sup>3</sup>**  
**COP \$342.181 M**

(+4,1%, 6,5% margen; +8,7 excluyendo TC)

**Pérdida Neta**  
**COP \$34.733 M**



### Financieros

- **3T Crecimiento ventas ML:** Col 2,5%, Uru +5,0%, Arg +79%.
- **Ingresos 9M:** -0,7%, +6,9% excluyendo TC
- **Margen Bruto:** +0,5% margen 24,5% durante el 3T, -3,6% margen a 25,1% 9M, lo que refleja una sólida estrategia comercial
- **EBITDA recurrente<sup>3</sup>:** (+4,1% 3T, -11,3% 9M) reflejó los esfuerzos en los gastos
- **Gastos consolidados en el 3T se redujeron 42 pbs gracias a eficiencias internas**
- **Resultado neto** afectado en 34 pb por gastos de reestructuración no recurrentes en Colombia
- **Flujo de caja libre** afectado por el resultado operacional a pesar de la mejora en el capital de trabajo y la optimización de las inversiones



### Operacionales

- **Rendimiento omnicanal :**
  - **Ventas +5,8% en 3T24 | +5,9% en 9M24**
  - **Participación 3T24: 11,8%**(Col 15%, Uru 3,1% and Arg 2,3%)
  - Esfuerzos en eficiencia y cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad (5 tiendas en 3T24 en Col)



### Inversión y expansión

- **Capex de COP \$247.657M durante 9M24** 73% asignados a la expansión<sup>4</sup>
- Estrategia de expansión enfocada en conversiones a las marcas Éxito y Carulla
- **Expansion 12M<sup>4</sup>: 51 tiendas** (Col 44, Uru 6, Arg 1)  
**635 stores**  
1.04 M sqm (0.5%)



### Gobierno Corporativo

- Segundo pago de dividendo en Colombia por COP \$7.571 M
- La junta directiva aprobó el nombramiento de Luz María Ferrer como vicepresidenta Comercial y de Abastecimiento de la Compañía. cuenta con casi 20 años de experiencia en la Compañía
- La dirección de relación con inversionistas es asumida dentro de la Vicepresidencia Financiera, María Fernanda Moreno dejó la Compañía el pasado 13 de septiembre.



# Desempeño Financiero



# Mejor comportamiento de ventas en el 3T24, con cifras positivas en todos los países en moneda local (+6,6% de crecimiento excluyendo TC)

## Desempeño de ingresos operacionales

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	3Q24	3Q23	% Var	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	3,709,367	3,618,518	2.5%	935,228	936,993	(0.2%)	5.0%	353,603	356,605	(0.8%)	79.0%	4,997,762	4,912,100	1.7%	6.2%
Otros Ingresos Operacionales	213,456	195,754	9.0%	10,236	8,865	15.5%	21.4%	20,976	14,763	42.1%	156.5%	244,667	219,377	11.5%	15.2%
Total Ingresos Operacionales	3,922,823	3,814,272	2.8%	945,464	945,858	(0.0%)	5.1%	374,579	371,368	0.9%	82.1%	5,242,429	5,131,477	2.2%	6.6%

in COP M	9M24	9M23	% Var	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	10,913,143	10,754,318	1.5%	2,931,578	3,135,046	(6.5%)	5.7%	1,042,048	1,161,952	(10.3%)	141.9%	14,886,333	15,050,693	(1.1%)	6.7%
Otros Ingresos Operacionales	632,551	583,472	8.4%	28,146	27,212	3.4%	16.9%	45,456	45,466	(0.0%)	169.6%	706,152	656,058	7.6%	13.1%
Total Ingresos Operacionales	11,545,694	11,337,790	1.8%	2,959,724	3,162,258	(6.4%)	5.8%	1,087,504	1,207,418	(9.9%)	142.9%	15,592,485	15,706,751	(0.7%)	6.9%



### Colombia

- **IPC:** 5,81% LT-Sep (vs 10,99% a/a); Ventas minoristas nacionales -2.2% 12M a agosto
- IPC interno de alimentos se ubicó 0,9 p.p. por debajo del nivel nacional de 2,73%
- **Categoría alimentos:** creció +3,0% en el 3T24 por encima de la inflación, impulsada por frescos (+4,4%)
- **Segmento Éxito Venta total y VMM:** +4,7%, +4,7% en 3T24 impulsado por el desempeño en alimentos (PGC +5,2%, Frescos +10,6% 3T24)
- **Categoría no alimentos:** +1,2% en el 3T24 muestra recuperación impulsado por entretenimiento (+4,3%)
- **Otros ingresos** +9,0% impulsado por el desempeño de negocios complementarios (+14,75%) y Real Estate (12,5%) durante el 3T24



### Uruguay

- **IPC:** 5,32% LT-septiembre (vs 3,87% a/a), 5,95% inflación de alimentos
- **Ventas y VMM en ML:** +5,0%, +3,7% en el 3T24, (+5,7%,+3,9% 9M) impulsado por:
  - ✓ Contexto político y económico estable
  - ✓ Categoría no alimentos (+10,2%) impulsada por el desempeño de actividades comerciales y la redefinición de la categoría de textil en Géant
  - ✓ 32 tiendas Fresh Market (+5,4% crecimiento vs 3T23; +50 pb por encima de las tiendas regulares, 59,6% de participación sobre las ventas totales)



### Argentina

- **IPC:** 209% LT-septiembre (vs 271% LT-junio) , 217,2% inflación de alimentos
- Los ajustes macroeconómicos necesarios para hacer frente a la alta inflación han repercutido en el crecimiento de las ventas
- **Ventas y VMM en ML :** +79%, +83,7% en 3T24 (+142%,+136,7% 9M)
- **Real estate:** +156,5% en ML durante el 3T24 (niveles de ocupación de 94,7%)
- **Formato Minimayorista:** participación del 15,2% sobre las ventas totales durante el 9M24

Notas: Los datos en COP incluyen un efecto cambiario de -4,9% en Uruguay a los ingresos netos y al EBITDA recurrente, y -44,6% en Argentina, respectivamente durante el 3T24, calculados con el tipo de cambio de cierre y el efecto cambiario de -11,5% en Uruguay a los ingresos netos y al EBITDA recurrente, y -62.9% en Argentina, respectivamente durante el 9M24. VMM en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y excluyen el efecto calendario -1,46% durante el 3T24 y -0,52% durante el 9M24 en Colombia (-1,81% y -0,8% en Éxito, -0,45% y 0,32% en Carulla y -0,25% y 0,35% en ML, respectivamente en el 3T24 y 9M24), -0,52% en Uruguay y -0,4% en Argentina durante el 3T24, y 0,16% en Uruguay y -1,11% en Argentina durante el 9M24.

# Enfoque en fortalecer las marcas Éxito y Carulla mediante la mejora del surtido y la adición de valor a la experiencia del cliente

# Enfoque estratégico en Colombia



Unificación de marcas

“Operación eficiente bajo las marcas más queridas y relevantes”



24 tiendas convertidas en lo que va de año (Potencial de 150 tiendas)



+12,7% Evolución de las ventas



+9% Crecimiento de las ventas de alimentos

3-años para convertir tiendas a las principales marcas de Colombia



Mejora del surtido

Masificación del surtido a todas las regiones del país  
+2.095 productos nuevos en promedio incluidos por tienda  
+30% Aumento de las referencias disponibles en el lineal  
4,63% Participación de nuevos PLUs en las ventas de PGC



Palancas innovadoras

“Las mejores palancas de Wow y Fresh a otras tiendas”



“Cocina del Mercado”

8 Tiendas Carulla intervenidas durante 3T2024

# Estrategia comercial centrada en proporcionar ahorros a los clientes

# Enfoque estratégico en Colombia



High-Low

"Mejor percepción de precios en momentos clave de compra"



Evento promocional "Día de precios especiales" para todas las marcas



Días temáticos

"Martes del campo"	8,5 M Unidades desde la implementación	+16% Aumento de ventas promedio del día
"Miércoles de carnes frescas"	5,0 M Unidades desde la implementación	+39% Aumento de ventas promedio del día
"Viernes de celebración"	3,5 M Unidades desde la implementación	+33% Aumento de ventas promedio del día



Precios insuperables

+14,3% Crecimiento en ventas

10,5% Participación en las ventas totales

+53% Crecimiento en ventas de PLUs nacionales

+1.000 Productos ofrecidos al precio más bajo del mercado

# Enfoque estratégico en iniciativas de costo-gasto y optimizaciones de procesos

# Enfoque estratégico en Colombia

**-1,8%**

Disminución de los gastos en el 3T24, avanzando hacia una operación más eficiente para mejorar la agilidad y la rentabilidad

**2,2%**

Crecimiento de los gastos, durante los primeros nueve meses de 2024, se mantuvo por debajo de la inflación (5,81%)

## Ahorros capturados

**COP \$103.000 M** en ahorros capturados durante el 3T24

**COP \$228.000 M** en ahorros ya capturados durante 9M24

## Principales Actividades

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

## Otras palancas de optimización

- ✓ Enfoque en mejorar los niveles de merma
- ✓ Negociaciones sistémicas con proveedores clave
- ✓ Una estructura operativa más ágil

# La categoría de alimentos continúa siendo el motor detrás de la mejora en el desempeño, principalmente por el crecimiento de dos dígitos en la marca Éxito

## Desempeño por segmento en el 3T24



	3Q24			
Variaciones	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
VMM	2.5%	4.7%	9.2%	-16.5%
Total	2.5%	4.7%	9.0%	-13.6%
<b>Total MCOP</b>	<b>3,709,367</b>	<b>2,548,052</b>	<b>658,905</b>	<b>502,410</b>

	9M24			
Variaciones	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
VMM	1.1%	1.4%	7.8%	-8.5%
Total	1.5%	1.8%	7.7%	-6.0%
<b>Total MCOP</b>	<b>10,913,143</b>	<b>7,391,036</b>	<b>1,891,094</b>	<b>1,631,013</b>

### Éxito

- **Venta frescos** +10,6% impulsado por las carnes rojas +21,1% en el 3T24
- **Recuperación No alimentos** al +1,7% en el 3T24
- Ventas de **32 tiendas Éxito WOW** representaron el 35% de las ventas de la marca durante el 3T24
- **Dos aperturas y 10 conversiones** durante 9M24

### Carulla

#### Alto crecimiento de un solo dígito:

- **Alimentos** +9,7% principalmente por PGC +10,1% vs 3T23
- **Participación omnicanal** de 28,9% sobre ventas en 3T24 y +21,9% vs 3T23
- **31 tiendas Fresh Market** representaron una participación del 62% en las ventas de la marca durante el 3T24
- **Una apertura y 14 conversiones** durante el 9M24

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

- **B2B** presentó un desempeño positivo principalmente por PGC (+2,5%) durante el 3T24
- **Misurtii** Creció +18% vs 3Q23
- Surtimax y Super Inter disminuyeron a doble dígito, reforzando el enfoque de optimización del portafolio de tiendas en las marcas Éxito y Carulla

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de conversiones y excluyen el efecto calendario de -1,46% en el 3T24 y -0,52% en el 9M24 en Colombia (-1,81% y -0,80% en Éxito, -0,45% y 0,32% en Carulla y -0,25% y 0,35% en los segmentos ML, respectivamente en los segmentos 3T24 y 9M24. (1) El segmento incluye Ventas Minoristas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y de terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de ninguno durante el 3T24 y 3T23 y COP \$2.8K durante 9M24 vs \$47.2K en 9M23.

YTD, la participación omnicanal aumentó +41 puntos básicos hasta 14,7%, impulsada por alimentos (+11% de crecimiento, 13,3% de participación en ventas)

## Desempeño Omnicanal<sup>1</sup>



**3T24**

**COP \$565.000 M**

In Retail Sales (+4,3%)



**15%**

Share on Retail Sales



**5,9 M**

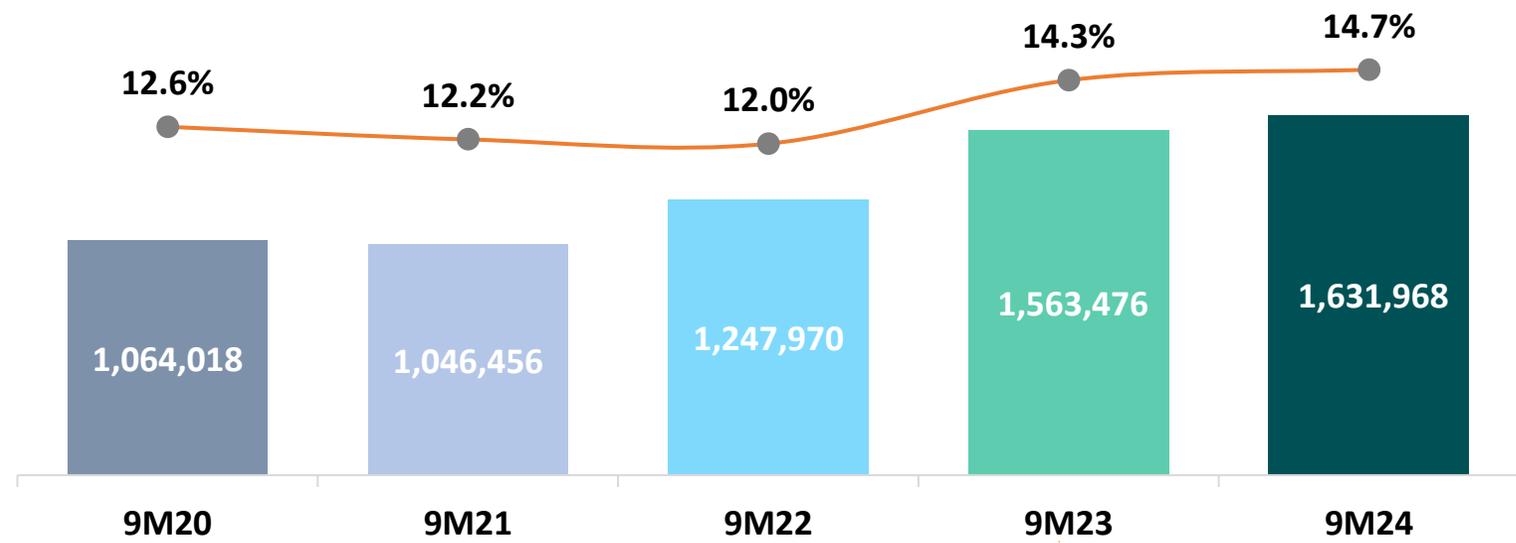
Orders (+16%)



**13,4%**

Share on Food Sales

### Ventas omnicanal y participación en las ventas



**9M24**

**COP \$1,6 B**

En Ventas (+4,4%)

**14,7%**

Participación en ventas

**17 M**

Pedidos (+24%)

### Hechos destacados

- **Ventas no alimentos:** +3,0% en el 3T24 mostrando ligeros signos de recuperación.
- **Participación ventas no alimentos** 18,2% durante 9M24
- **Apps:** **3T24** COP \$46.176 M (+28%)  
**9M24** COP \$130.900 M (+35%)  
**Pedidos 9M24** 549.000 (+42%)
- **Misurtii :**  
**3T24** COP \$30.600 M (+18%)  
**9M24** COP \$78.700 M (+46%)  
**Pedidos 9M24** 115.000 (+3,2%)

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

Viva Envigado, el centro comercial y de negocios más grande de Colombia con 159.000 metros cuadrados y que atrae a 2,7 millones de visitantes al mes

# Desempeño inmobiliario 9M24



## Negocio Inmobiliario

806.179 m<sup>2</sup> de área  
bruta arrendable  
(33 activos)

Ocupación al 97,3%  
(vs. 96,6% a/a)

*Unidad de negocio inmobiliario en Colombia, incluyendo Viva Malls*

Ingresos por arrendamientos y tasas  
administrativas

(+8,2% consol, +9.9% Col en 9M24)

## Viva Malls<sup>1</sup>

Ingresos garantizados por arrendamientos y flujo de caja estable

En millones de pesos	9M24	9M23	% Var
Ingresos	311,468	284,854	9.3%
EBITDA Recurrente	200,608	178,694	12.3%
Margen EBITDA Recurrente	64.4%	62.7%	168 bps

Tasa de ocupación  
98,2%

579.609 m<sup>2</sup> de área  
bruta arrendable  
(17 Activos)

VM creció sus ingresos un 9,3% durante el 9M24 y el EBITDA recurrente un 12,3% (+168 pb) a nivel consolidado interanual

## IKEA



- 18.362 m<sup>2</sup> de tienda
- Inaugurado el 9 de octubre
- 2 Niveles comerciales

*Sostenibilidad, funcionalidad, diseño, calidad y precio*

## Jardín Nómada-Viva Envigado



*A sustainable, innovative, and pioneering concept in the region*

- Inaugurado el 26 de septiembre
- 2.180 m<sup>2</sup> de área bruta arrendable
- 5.000 m<sup>2</sup> de área bruta construida
- 24 Marcas operando
- +130 espacios de coworking

(1) Viva Malls es una empresa conjunta con Fondo Inmobiliario Colombia (FIC) en la que Grupo Éxito tiene una participación del 51% y consolida el negocio; Viva Malls tiene un margen de EBITDA recurrente más bajo en comparación con el cálculo de los actores inmobiliarios puros, ya que los ingresos netos no incluyen el ajuste de costos y gastos de acuerdo con la NIIF 15 y el pago del impuesto a la propiedad devengado en enero.

El EBITDA recurrente muestra una recuperación en toda la región impulsado por Colombia y Uruguay, creciendo a +10.9% y +28.6% en ML, respectivamente

## Desempeño operacional

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	3Q24	3Q23	% Var	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX	3Q24	3Q23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	3,922,823	3,814,272	2.8%	945,464	945,858	(0.0%)	5.1%	374,579	371,368	0.9%	82.1%	5,242,429	5,131,477	2.2%	6.6%
Utilidad Bruta	829,413	822,127	0.9%	343,559	337,803	1.7%	6.9%	113,409	119,940	(5.4%)	70.7%	1,286,381	1,279,870	0.5%	6.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.1%</i>	<i>21.6%</i>	<i>(41) bps</i>	<i>36.3%</i>	<i>35.7%</i>	<i>62 bps</i>		<i>30.3%</i>	<i>32.3%</i>	<i>(202) bps</i>		<i>24.5%</i>	<i>24.9%</i>	<i>(40) bps</i>	
Total Gastos	(721,471)	(735,015)	(1.8%)	(269,815)	(277,916)	(2.9%)	2.1%	(127,802)	(104,133)	22.7%	121.6%	(1,119,088)	(1,117,064)	0.2%	5.9%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.4%)</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>88 bps</i>	<i>(28.5%)</i>	<i>(29.4%)</i>	<i>84 bps</i>		<i>(34.1%)</i>	<i>(28.0%)</i>	<i>(608) bps</i>		<i>(21.3%)</i>	<i>(21.8%)</i>	<i>42 bps</i>	
EBITDA Recurrente	250,722	226,065	10.9%	98,161	80,267	22.3%	28.6%	(6,702)	22,377	NA	NA	342,181	328,709	4.1%	8.7%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>5.9%</i>	<i>46 bps</i>	<i>10.4%</i>	<i>8.5%</i>	<i>190 bps</i>		<i>(1.8%)</i>	<i>6.0%</i>	<i>(781) bps</i>		<i>6.5%</i>	<i>6.4%</i>	<i>12 bps</i>	

in COP M	9M24	9M23	% Var	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX	9M24	9M23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	11,545,694	11,337,790	1.8%	2,959,724	3,162,258	(6.4%)	5.8%	1,087,504	1,207,418	(9.9%)	142.9%	15,592,485	15,706,751	(0.7%)	6.9%
Utilidad Bruta	2,487,219	2,523,252	(1.4%)	1,076,055	1,125,621	(4.4%)	8.1%	344,764	403,344	(14.5%)	130.5%	3,908,038	4,052,217	(3.6%)	6.5%
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.5%</i>	<i>22.3%</i>	<i>(71) bps</i>	<i>36.4%</i>	<i>35.6%</i>	<i>76 bps</i>		<i>31.7%</i>	<i>33.4%</i>	<i>(170) bps</i>		<i>25.1%</i>	<i>25.8%</i>	<i>(74) bps</i>	
Total Gastos	(2,257,609)	(2,208,014)	2.2%	(818,584)	(851,417)	(3.9%)	8.7%	(371,997)	(383,596)	(3.0%)	161.6%	(3,448,190)	(3,443,027)	0.1%	11.1%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(19.6%)</i>	<i>(19.5%)</i>	<i>(8) bps</i>	<i>(27.7%)</i>	<i>(26.9%)</i>	<i>(73) bps</i>		<i>(34.2%)</i>	<i>(31.8%)</i>	<i>(244) bps</i>		<i>(22.1%)</i>	<i>(21.9%)</i>	<i>(19) bps</i>	
EBITDA Recurrente	658,486	729,790	(9.8%)	329,386	338,403	(2.7%)	10.0%	(1,647)	43,192	NA	NA	986,225	1,111,385	(11.3%)	(5.6%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>5.7%</i>	<i>6.4%</i>	<i>(73) bps</i>	<i>11.1%</i>	<i>10.7%</i>	<i>43 bps</i>		<i>(0.2%)</i>	<i>3.6%</i>	<i>(373) bps</i>		<i>6.3%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(75) bps</i>	

### Colombia

- **MB:** La recuperación de las ventas y la contribución de los negocios complementarios compensaron la dinámica comercial.
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** Los gastos disminuyeron en el trimestre (88 pb) gracias a los planes de eficiencia, a pesar de la inflación y los aumentos salariales.

### Uruguay

- **MB:** Sólida evolución de ventas impulsada por eventos promocionales, sumado a eficiencias en costos logísticos, negociación con proveedores y control de costos.
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** la operación más rentable del Grupo presentó un crecimiento de doble dígito impulsado por la eficiencia de costos y gastos (84 pb)

### Argentina

- **MB:** continuó afectado por la competencia de precios, las presiones inflacionarias y el menor consumo, el efecto mix y una mayor participación del formato C&C (13,7% para el 3T24)
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** afectado por una menor evolución de las ventas y menores márgenes, así como por mayores gastos

### Consolidated

- **MB:** reflejó sólida estrategia comercial y recuperación gradual principalmente en Colombia, compensada por la contribución del sector inmobiliario
- **EBITDA recurrente<sup>1</sup>:** creció 8,7% excluyendo TC vs el 3T23, reduciendo 42 pb en los gastos gracias a eficiencias y un desempeño resiliente en la región.

Note: The Colombia perimeter includes Almacenes Éxito S.A. and its subsidiaries. Data in COP includes a -4,9% FX effect in Uruguay at Net Revenue and at Recurring EBITDA and -44,6% in Argentina, respectively, during 3Q24, and <sup>17</sup> of -11,5% and -62,9%, respectively during 9M24. (1) Recurring EBITDA refers to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization adjusted by other non-recurring operational income (expense).

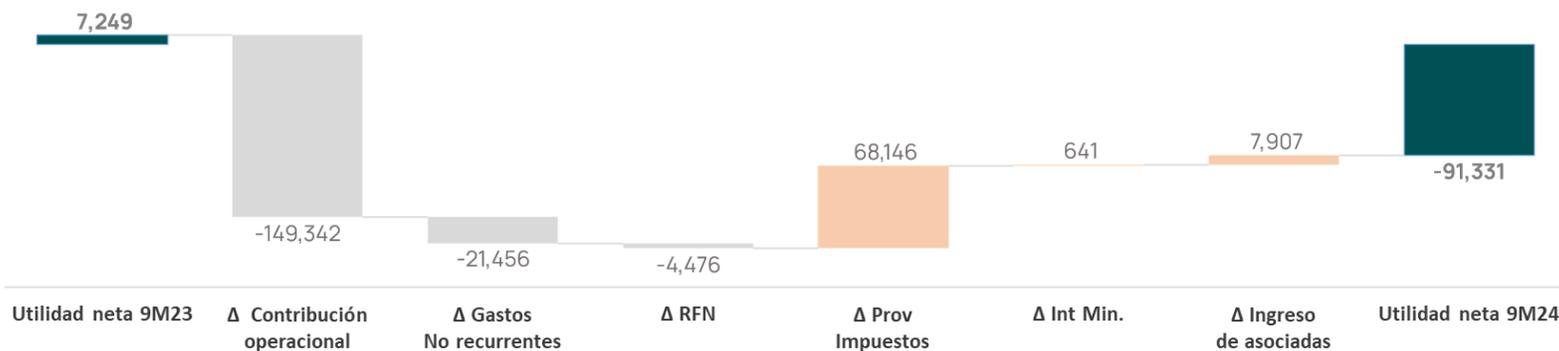
# Desempeño operativo positivo durante el 3T24 compensado por mayores gastos no recurrentes en Colombia

## Resultado Neto Del Grupo

### 3Q24 Variación del Resultado Neto



### 9M24 Variación del Resultado Neto



### Hechos destacados

#### Pérdida neta durante el 3T24 reflejó:

- La contribución positiva de las operaciones en Colombia y Uruguay por el desempeño de las ventas y el control de costos/gastos fue parcialmente compensada por:
  - El desempeño operativo en Argentina que se vio afectado por los vientos en contra macroeconómicos y la desaceleración del consumo, y
  - Mayores gastos no recurrentes explicados por el proceso de reestructuración en Colombia
- Variación positiva de la participación de TUYA explicada por menores provisiones por mejora en los créditos en mota

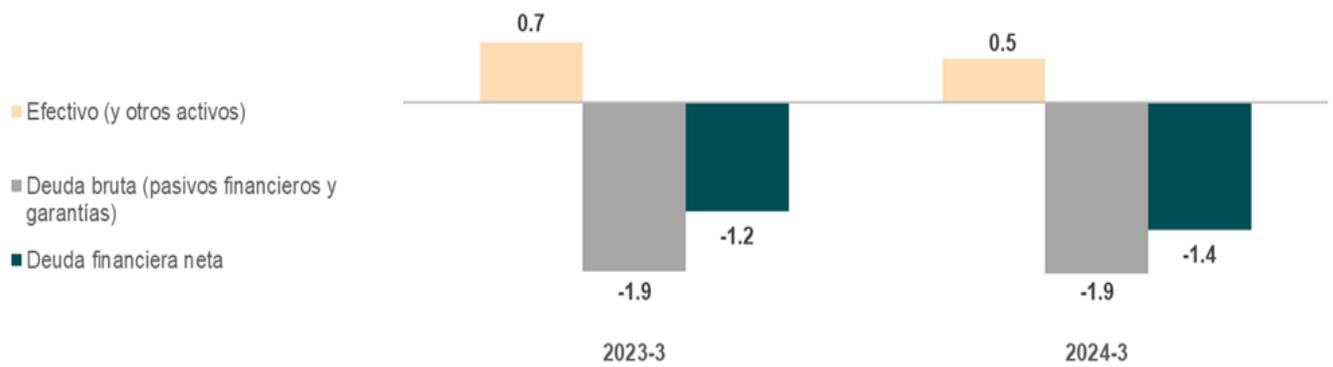
#### Pérdida neta durante 9M24 reflejó:

- Menor contribución operativa por la desaceleración del consumo, las presiones inflacionarias sobre los costos/gastos y los impactos cambiarios, especialmente en el primer semestre del año, y
- Mayores gastos no recurrentes explicados por el proceso de reestructuración en Colombia.

# Flujo de caja libre<sup>2</sup> afectado por el resultado operacional a pesar de la mejora en el capital de trabajo y la optimización de las inversiones.

## 3Q24 Deuda y Caja a nivel de Holding<sup>1</sup>

### Leverage and cash highlights



Deuda financiera neta impactada por:

- El desempeño operativo que reflejó los vientos en contra macroeconómicos y la desaceleración del consumo
- Mayores dividendos extraordinarios que afectan la base y
- Variación en impuestos por demora en la devolución de créditos fiscales.

Parcialmente compensado por:

- Estrategia efectiva de capital de trabajo, mayores niveles de inventario para respaldar la estrategia comercial y gestión efectiva de las cuentas por pagar buscando maximizar la utilidad neta
- Los esfuerzos para mejorar la eficiencia se han centrado en la optimización de las inversiones para priorizar la disponibilidad de efectivo

En miles de Millones COP	3Q24-12M	3Q23-12M	Variación
<b>Ebitda IFRS 16</b>	<b>785</b>	<b>880</b>	<b>-10.8%</b>
Amortización de pasivo por arrendamiento	(438)	(392)	11.7%
<b>Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo</b>	<b>254</b>	<b>365</b>	<b>-30.5%</b>
Movimientos por impuestos	(275)	(11)	2436.4%
Movimientos por capital de trabajo	33	26	30.1%
Inversión en capital	(178)	(532)	-66.6%
<b>Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones</b>	<b>(165)</b>	<b>(152)</b>	<b>8.3%</b>
Dividendos recibidos	166	256	-35.0%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>1</b>	<b>103</b>	<b>-99.0%</b>

Nota: Números expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000. (1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito S.A sin Colombia ni filiales internacionales. (2) Flujo de caja libre (FCF) = Flujos de caja netos utilizados en las actividades de explotación + Flujos de caja netos utilizados en las actividades de inversión + Variación de los cobros por cuenta de terceros + Pasivos por arrendamiento pagados + Intereses sobre los pasivos por arrendamiento pagados (utilizando las variaciones de los últimos 12 M para cada línea); Flujo de efectivo reexpresado de acuerdo con los estados financieros.



# Conclusions



# Los resultados del 3T24 reflejaron la mejora en el desempeño operacional principalmente en Colombia y Uruguay

## 3T24 Conclusiones Financieras y Operacionales

- Una sólida estrategia comercial para impulsar las ventas en Colombia. Concentrada en la eficiencia de las marcas y la experiencia con el objetivo de generar ahorros para los clientes.
- Mejor desempeño de ventas trimestrales en Colombia impulsado por i. categoría de alimentos (+3,0%), creciendo por encima de la inflación de alimentos ii. La categoría de no alimentos que muestra signos de recuperación (+1.2%) durante el 3T24.
- El EBITDA recurrente mostró una mejor de tendencia frente al 1S24 en toda la región, creciendo a un ritmo de +4.1% (+8.7% excluyendo efecto por tasa de cambio) durante el 3T24.
- Durante el 3T24 los gastos de venta, generales y administrativos consolidados se redujeron 42 puntos básicos en comparación con el año pasado, reflejando un estricto control de costos y planes de acción implementados principalmente en Colombia.
- Sólido desempeño inmobiliario con Viva Malls, el operador de centros comerciales líder en Colombia con 579.609 m<sup>2</sup> de área bruta alquilable y +10,5 M de visitantes mensuales. El EBITDA recurrente creció 12.3% durante los 9M24.
- Sólidos resultados en Uruguay, la operación más rentable del Grupo presentó un crecimiento de doble dígito en el EBITDA durante el 3T24 en moneda local, impulsado por el desempeño consistente de las tiendas Fresh Market y las eficiencias de costo/gastos.
- Resultados en Argentina impactados por ajustes macroeconómicos para enfrentar la alta inflación. Desempeño inmobiliario resiliente con niveles de ocupación del 94,7%.
- Sólido desempeño omnicanal en Colombia (15% de participación en ventas) impulsado por las ventas de alimentos (+5.1%, 13.4% de participación en ventas) y alcanzando +5.9 M de pedidos durante el 3T24.
- Tuya, con el mejor índice de morosidad desde el 1T2023, refleja las acciones tomadas para mejorar la cartera de riesgos y muestra una tendencia cambiante en el comportamiento y la capacidad de pago de los clientes.

# Appendices

# Notas y glosario

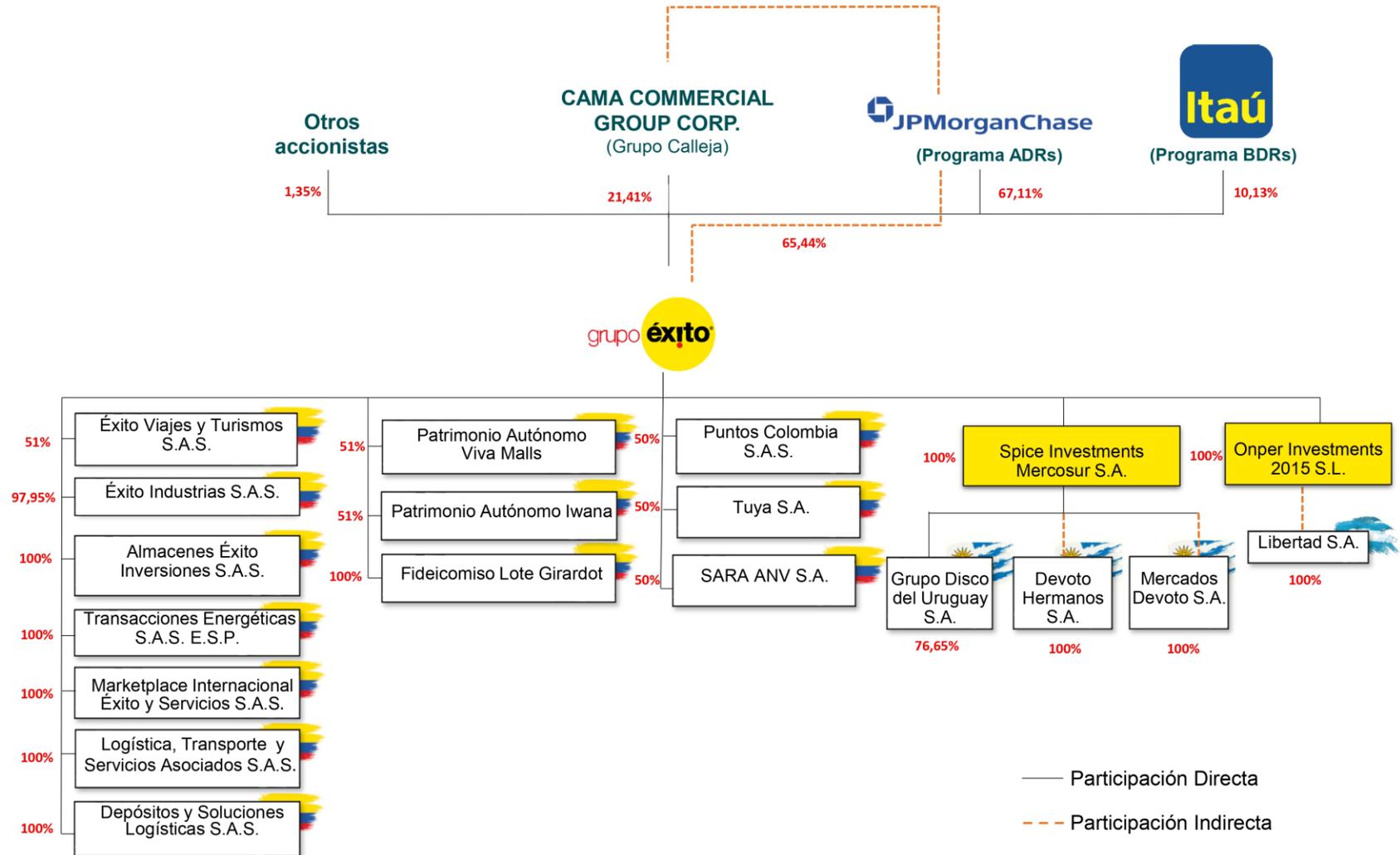
## Notas:

- Números expresados en escala larga, COP mil millones representan 1.000.000.000.000.
- Crecimiento y variaciones expresados en comparación con el mismo período del año anterior, salvo que se indique lo contrario.
- Las sumas y los porcentajes pueden reflejar discrepancias debidas al redondeo de las cifras.
- Todos los márgenes se calculan como porcentaje de los ingresos operacionales.
- Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no se pueden sumar ni restar directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

## Glosario:

- ASG: Ambientales, Sociales y de Gobernanza
- Resultados en Colombia: consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país.
- Resultados consolidados: Resultados de Almacenes Éxito, filiales colombianas e internacionales en Uruguay y Argentina.
- EBITDA ajustado: Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización más los resultados de Asociados y Joint Ventures.
- UPA: Utilidad por acción calculado sobre una base totalmente diluida.
- Resultado financiero: impactos de intereses, derivados, valoración de activos/pasivos financieros, cambios de divisas y otros relacionados con efectivo, deuda y otros activos/pasivos financieros.
- Flujo de caja libre (FCF) = Flujos de caja netos utilizados en las actividades de explotación más Flujos de caja netos utilizados en actividades de inversión más Variación de los cobros en nombre de terceros más Pasivos por arrendamiento pagados más Intereses sobre los 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.
- GLA: Gross Leasable Area-Área bruta alquilable.
- GMV: Valor bruto de la mercancía.
- Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas e internacionales.
- Ingresos Operacionales: Ingresos totales relacionados con las ventas retail y otros ingresos.
- Ventas: ventas relacionadas con el negocio retail.
- Otros ingresos: ingresos relacionados con negocios complementarios (bienes raíces, seguros, viajes, etcétera.) y otros ingresos.
- EBITDA Recurrente: Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización Utilidad operativa ajustada por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes.
- Utilidad operacional recurrente (ROI): Utilidad bruta ajustada por los gastos de venta, generales y administrativos y D&A.
- VMM: niveles de ventas en la misma tienda, incluido el efecto de las conversiones en la tienda y excluyendo el efecto del calendario.

# Estructura de propiedad





# Equipo Directivo



Juan Carlos Calleja  
CEO Grupo Éxito



Carlos Mario Giraldo  
General Manager  
Colombia



Jean Christophe  
Tijeras  
General Manager  
Uruguay



Ramón Quagliata  
General Manager  
Argentina

# Estado de resultados consolidado

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	% Var	9M24	9M23	% Var
Ventas Netas	4,997,762	4,912,100	1.7%	14,886,333	15,050,693	(1.1%)
Otros Ingresos Operacionales	244,667	219,377	11.5%	706,152	656,058	7.6%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>5,242,429</b>	<b>5,131,477</b>	<b>2.2%</b>	<b>15,592,485</b>	<b>15,706,751</b>	<b>(0.7%)</b>
Costo de Ventas	(3,927,745)	(3,825,340)	2.7%	(11,602,053)	(11,575,402)	0.2%
Costo Depreciación y Amortización	(28,303)	(26,267)	7.8%	(82,394)	(79,132)	4.1%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,286,381</b>	<b>1,279,870</b>	<b>0.5%</b>	<b>3,908,038</b>	<b>4,052,217</b>	<b>(3.6%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>24.5%</i>	<i>24.9%</i>	<i>(40) bps</i>	<i>25.1%</i>	<i>25.8%</i>	<i>(74) bps</i>
Gastos O&AV	(972,503)	(977,428)	(0.5%)	(3,004,207)	(3,019,964)	(0.5%)
Gasto Depreciación y Amortización	(146,585)	(139,636)	5.0%	(443,983)	(423,063)	4.9%
<b>Total Gastos</b>	<b>(1,119,088)</b>	<b>(1,117,064)</b>	<b>0.2%</b>	<b>(3,448,190)</b>	<b>(3,443,027)</b>	<b>0.1%</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>21.3%</i>	<i>21.8%</i>	<i>(42) bps</i>	<i>22.1%</i>	<i>21.9%</i>	<i>19 bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>167,293</b>	<b>162,806</b>	<b>2.8%</b>	<b>459,848</b>	<b>609,190</b>	<b>(24.5%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>3.2%</i>	<i>3.2%</i>	<i>2 bps</i>	<i>2.9%</i>	<i>3.9%</i>	<i>(93) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(32,259)	(26,289)	22.7%	(81,423)	(59,967)	35.8%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>135,034</b>	<b>136,517</b>	<b>(1.1%)</b>	<b>378,425</b>	<b>549,223</b>	<b>(31.1%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>2.6%</i>	<i>2.7%</i>	<i>(8) bps</i>	<i>2.4%</i>	<i>3.5%</i>	<i>(107) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(114,763)	(109,903)	4.4%	(312,501)	(308,025)	1.5%
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(18,200)	(24,424)	(25.5%)	(66,622)	(74,529)	(10.6%)
<b>Utilidad antes de Impuestos (EBT)</b>	<b>2,071</b>	<b>2,190</b>	<b>(5.4%)</b>	<b>(698)</b>	<b>166,669</b>	<b>(100.4%)</b>
Impuesto Renta	5,282	4,997	5.7%	35,275	(32,871)	N/A
<b>Resultado Neto Operaciones Continuas</b>	<b>7,353</b>	<b>7,187</b>	<b>2.3%</b>	<b>34,577</b>	<b>133,798</b>	<b>(74.2%)</b>
Participación de no Controlantes	(42,086)	(38,872)	8.3%	(125,908)	(126,549)	(0.5%)
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(34,733)</b>	<b>(31,685)</b>	<b>(9.6%)</b>	<b>(91,331)</b>	<b>7,249</b>	<b>(1359.9%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.7%)</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>(5) bps</i>	<i>(0.6%)</i>	<i>0.0%</i>	<i>(63) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>342,181</b>	<b>328,709</b>	<b>4.1%</b>	<b>986,225</b>	<b>1,111,385</b>	<b>(11.3%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.5%</i>	<i>6.4%</i>	<i>12 bps</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.1%</i>	<i>(75) bps</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>291,722</b>	<b>277,996</b>	<b>4.9%</b>	<b>838,180</b>	<b>976,889</b>	<b>(14.2%)</b>
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5.6%</i>	<i>5.4%</i>	<i>15 bps</i>	<i>5.4%</i>	<i>6.2%</i>	<i>(84) bps</i>
<b>EBITDA</b>	<b>309,922</b>	<b>302,420</b>	<b>2.5%</b>	<b>904,802</b>	<b>1,051,418</b>	<b>(13.9%)</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5.9%</i>	<i>5.9%</i>	<i>2 bps</i>	<i>5.8%</i>	<i>6.7%</i>	<i>(89) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
<b>Utilidad por Acción</b>	<b>(26.8)</b>	<b>(24.4)</b>	<b>9.6%</b>	<b>(70.4)</b>	<b>5.6</b>	<b>N/A</b>

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de -4.1% en Ingresos Netos y -4.2% en EBITDA Recurrente durante el 3T24 y de -7.2% y -6.0%, respectivamente, durante el 9M24. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El EBITDA ajustado se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, más los resultados de asociados y empresas conjuntas. La UPA considera el número medio ponderado de acciones en circulación (NIC 33), correspondiente a 1.297.864.359 acciones. 26

# Estado de resultados y CAPEX por país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q24	3Q24	3Q24	9M24	9M24	9M24	9M24
Ventas netas	3,709,367	935,228	353,603	4,997,762	10,913,143	2,931,578	1,042,048	14,886,333
Otros Ingresos Operacionales	213,456	10,236	20,976	244,667	632,551	28,146	45,456	706,152
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,922,823</b>	<b>945,464</b>	<b>374,579</b>	<b>5,242,429</b>	<b>11,545,694</b>	<b>2,959,724</b>	<b>1,087,504</b>	<b>15,592,485</b>
Costo de Ventas	(3,067,819)	(599,762)	(260,601)	(3,927,745)	(8,982,316)	(1,877,313)	(742,861)	(11,602,053)
Costo Depreciación y Amortización	(25,591)	(2,143)	(569)	(28,303)	(76,159)	(6,356)	121	(82,394)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>829,413</b>	<b>343,559</b>	<b>113,409</b>	<b>1,286,381</b>	<b>2,487,219</b>	<b>1,076,055</b>	<b>344,764</b>	<b>3,908,038</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.1%</i>	<i>36.3%</i>	<i>30.3%</i>	<i>24.5%</i>	<i>21.5%</i>	<i>36.4%</i>	<i>31.7%</i>	<i>25.1%</i>
Gastos O&AV	(604,282)	(247,541)	(120,680)	(972,503)	(1,904,892)	(753,025)	(346,290)	(3,004,207)
Gasto Depreciación y Amortización	(117,189)	(22,274)	(7,122)	(146,585)	(352,717)	(65,559)	(25,707)	(443,983)
<b>Total Gastos</b>	<b>(721,471)</b>	<b>(269,815)</b>	<b>(127,802)</b>	<b>(1,119,088)</b>	<b>(2,257,609)</b>	<b>(818,584)</b>	<b>(371,997)</b>	<b>(3,448,190)</b>
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.4%</i>	<i>28.5%</i>	<i>34.1%</i>	<i>21.3%</i>	<i>19.6%</i>	<i>27.7%</i>	<i>34.2%</i>	<i>22.1%</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>107,942</b>	<b>73,744</b>	<b>(14,393)</b>	<b>167,293</b>	<b>229,610</b>	<b>257,471</b>	<b>(27,233)</b>	<b>459,848</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>2.8%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(3.8%)</i>	<i>3.2%</i>	<i>2.0%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(2.5%)</i>	<i>2.9%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(32,702)	90	353	(32,259)	(85,026)	346	3,257	(81,423)
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>75,240</b>	<b>73,834</b>	<b>(14,040)</b>	<b>135,034</b>	<b>144,584</b>	<b>257,817</b>	<b>(23,976)</b>	<b>378,425</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>1.9%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(3.7%)</i>	<i>2.6%</i>	<i>1.3%</i>	<i>8.7%</i>	<i>(2.2%)</i>	<i>2.4%</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(82,637)</b>	<b>(15,201)</b>	<b>(16,925)</b>	<b>(114,763)</b>	<b>(272,163)</b>	<b>(26,951)</b>	<b>(13,387)</b>	<b>(312,501)</b>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>250,722</b>	<b>98,161</b>	<b>(6,702)</b>	<b>342,181</b>	<b>658,486</b>	<b>329,386</b>	<b>(1,647)</b>	<b>986,225</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>6.4%</i>	<i>10.4%</i>	<i>(1.8%)</i>	<i>6.5%</i>	<i>5.7%</i>	<i>11.1%</i>	<i>(0.2%)</i>	<i>6.3%</i>
<b>CAPEX</b>								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	<b>49,132</b>	<b>32,168</b>	<b>2,790</b>	<b>84,090</b>	<b>142,771</b>	<b>99,448</b>	<b>5,438</b>	<b>247,657</b>
<i>en moneda local</i>	49,132	319	684		142,771	984	1,266	

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de -4.1% y -7.2% en Utilidad Neta en 3T24 y 9M24, y -4.2% y -6.0% en EBITDA Recurrente, respectivamente. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. Los datos en COP incluyen un efecto cambiario de -4.1% en Uruguay a Utilidad Neta y a EBITDA Recurrente en 3T24 y -11.5% en 9M24 y -44.6% y -62.9% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre

# Balance general consolidado

en millones de pesos colombianos	Sep 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>17,236,233</b>	<b>16,339,761</b>	<b>5.5%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>5,207,222</b>	<b>5,283,091</b>	<b>(1.4%)</b>
Caja y equivalentes de caja	881,278	1,508,205	(41.6%)
Inventarios	2,931,111	2,437,403	20.3%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	548,741	704,931	(22.2%)
Activos por impuestos	752,217	524,027	43.5%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	20,583	12,413	65.8%
Otros	73,292	96,112	(23.7%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>12,029,011</b>	<b>11,056,670</b>	<b>8.8%</b>
Plusvalía	3,260,092	3,080,622	5.8%
Otros activos intangibles	400,103	366,369	9.2%
Propiedades, planta y equipo	4,217,520	4,069,765	3.6%
Propiedades de Inversión	1,806,944	1,653,345	9.3%
Derechos de uso	1,689,338	1,361,253	24.1%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	295,186	232,558	26.9%
Activo por impuesto diferido	312,484	197,692	58.1%
Otros	47,344	95,066	(50.2%)

en millones de pesos colombianos	Sep 2024	Dec 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>9,440,762</b>	<b>8,917,952</b>	<b>5.9%</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>7,105,638</b>	<b>7,144,623</b>	<b>(0.5%)</b>
Cuentas por pagar	4,248,368	5,248,777	(19.1%)
Pasivos por arrendamiento	272,011	282,180	(3.6%)
Obligaciones financieras	2,143,670	1,029,394	108.2%
Otros pasivos financieros	69,748	139,810	(50.1%)
Pasivos por impuestos	96,005	107,331	(10.6%)
Otros	275,836	337,131	(18.2%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2,335,124</b>	<b>1,773,329</b>	<b>31.7%</b>
Cuentas por pagar	21,033	37,349	(43.7%)
Pasivos por arrendamiento	1,647,398	1,285,779	28.1%
Obligaciones financieras	311,553	236,811	31.6%
Otras provisiones	12,475	11,630	7.3%
Pasivo por impuesto diferido	296,868	156,098	90.2%
Pasivos por impuestos	7,350	8,091	(9.2%)
Otros	38,447	37,571	2.3%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,795,471</b>	<b>7,421,809</b>	<b>5.0%</b>

# Flujo de Caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Sep 2024	Sep 2023	Var %
<b>Ganancia</b>	<b>34,577</b>	<b>133,798</b>	<b>(74.2%)</b>
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	913,575	1,031,807	(11.5%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	(824,103)	(333,713)	N/A
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(319,874)	(458,597)	(30.2%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	515,115	237,336	117.0%
<b>Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio</b>	<b>(628,862)</b>	<b>(554,974)</b>	<b>13.3%</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio	1,935	(80,017)	(102.4%)
<b>(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(626,927)</b>	<b>(634,991)</b>	<b>(1.3%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo</b>	<b>1,508,205</b>	<b>1,733,673</b>	<b>(13.0%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo</b>	<b>881,278</b>	<b>1,098,682</b>	<b>(19.8%)</b>

# Almacenes Éxito Estado de Resultados <sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	% Var	9M24	9M23	% Var
Ventas Netas	3,710,405	3,618,404	2.5%	10,923,636	10,759,100	1.5%
Otros Ingresos Operacionales	104,985	100,086	4.9%	328,004	308,442	6.3%
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>3,815,390</b>	<b>3,718,490</b>	<b>2.6%</b>	<b>11,251,640</b>	<b>11,067,542</b>	<b>1.7%</b>
Costo de Ventas	(3,061,672)	(2,956,656)	3.6%	(8,970,113)	(8,714,836)	2.9%
Costo Depreciación y Amortización	(24,225)	(22,885)	5.9%	(71,926)	(68,573)	4.9%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>729,493</b>	<b>738,949</b>	<b>(1.3%)</b>	<b>2,209,601</b>	<b>2,284,133</b>	<b>(3.3%)</b>
<i>Margen Bruto</i>	<i>19.1%</i>	<i>19.9%</i>	<i>(75) bps</i>	<i>19.6%</i>	<i>20.6%</i>	<i>(100) bps</i>
Gastos O&AV	(587,206)	(605,311)	(3.0%)	(1,815,285)	(1,791,277)	1.3%
Gasto Depreciación y Amortización	(114,402)	(111,690)	2.4%	(344,393)	(331,990)	3.7%
<b>Total Gastos</b>	<b>(701,608)</b>	<b>(717,001)</b>	<b>(2.1%)</b>	<b>(2,159,678)</b>	<b>(2,123,267)</b>	<b>1.7%</b>
<i>Gastos/IngOp</i>	<i>(18.4%)</i>	<i>(19.3%)</i>	<i>89 bps</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(19.2%)</i>	<i>(1) bps</i>
<b>Utilidad Operacional Recurrente (ROI)</b>	<b>27,885</b>	<b>21,948</b>	<b>27.1%</b>	<b>49,923</b>	<b>160,866</b>	<b>(69.0%)</b>
<i>Margen ROI</i>	<i>0.7%</i>	<i>0.6%</i>	<i>14 bps</i>	<i>0.4%</i>	<i>1.5%</i>	<i>(101) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(32,186)	(24,439)	31.7%	(82,190)	(62,643)	31.2%
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>(4,301)</b>	<b>(2,491)</b>	<b>(72.7%)</b>	<b>(32,267)</b>	<b>98,223</b>	<b>(132.9%)</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>(0.1%)</i>	<i>(5) bps</i>	<i>(0.3%)</i>	<i>0.9%</i>	<i>(117) bps</i>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(94,904)</b>	<b>(108,652)</b>	<b>(12.7%)</b>	<b>(310,647)</b>	<b>(310,778)</b>	<b>(0.0%)</b>
<b>Resultado Neto Grupo Éxito</b>	<b>(34,733)</b>	<b>(31,685)</b>	<b>(9.6%)</b>	<b>(91,331)</b>	<b>7,249</b>	<b>(1359.9%)</b>
<i>Margen Neto</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>(0.9%)</i>	<i>(6) bps</i>	<i>(0.8%)</i>	<i>0.1%</i>	<i>(88) bps</i>
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>166,512</b>	<b>156,523</b>	<b>6.4%</b>	<b>466,242</b>	<b>561,429</b>	<b>(17.0%)</b>
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.2%</i>	<i>15 bps</i>	<i>4.1%</i>	<i>5.1%</i>	<i>(93) bps</i>

# Balance General de Almacenes Éxito<sup>1</sup>

en millones de pesos colombianos	Sep 2024	Dec 2023	Var %
<b>ACTIVOS</b>	<b>13,941,563</b>	<b>13,580,684</b>	<b>2.7%</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>3,979,549</b>	<b>4,015,527</b>	<b>(0.9%)</b>
Caja y equivalentes de caja	486,282	980,624	(50.4%)
Inventarios	2,368,825	1,993,987	18.8%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	333,514	436,942	(23.7%)
Activos por impuestos	688,122	496,180	38.7%
Otros	102,806	107,794	(4.6%)
<b>Activos No Corrientes</b>	<b>9,962,014</b>	<b>9,565,157</b>	<b>4.1%</b>
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	178,723	190,346	(6.1%)
Propiedades, planta y equipo	1,883,874	1,993,592	(5.5%)
Propiedades de Inversión	64,679	65,328	(1.0%)
Derechos de uso	1,488,138	1,556,851	(4.4%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjunto	4,620,479	4,091,366	12.9%
Otros	273,044	214,597	27.2%

en millones de pesos colombianos	Sep 2024	Dec 2023	Var %
<b>PASIVOS</b>	<b>7,476,742</b>	<b>7,480,007</b>	<b>(0.0%)</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>5,831,797</b>	<b>5,692,731</b>	<b>2.4%</b>
Cuentas por pagar	3,280,292	4,144,324	(20.8%)
Pasivos por arrendamiento	288,702	290,080	(0.5%)
Obligaciones financieras	1,759,300	578,706	204.0%
Otros pasivos financieros	168,089	149,563	12.4%
Pasivos por impuestos	75,064	100,449	(25.3%)
Otros	260,350	429,609	(39.4%)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1,644,945</b>	<b>1,787,276</b>	<b>(8.0%)</b>
Pasivos por arrendamiento	1,427,433	1,481,062	(3.6%)
Obligaciones financieras	163,115	236,812	(31.1%)
Otras provisiones	12,286	11,499	6.8%
Pasivo por impuesto diferido	-	-	0.0%
Otros	42,111	57,903	(27.3%)
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6,464,821</b>	<b>6,100,677</b>	<b>6.0%</b>

# Deuda por país y vencimiento

## Deuda neta por país

30 Sep de 2024 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,927,389	1,826,289	334,815	52,314	2,213,418
Deuda de largo plazo	163,114	163,114	148,439	-	311,553
<b>Total deuda bruta <sup>(1) (2)</sup></b>	<b>2,090,503</b>	<b>1,989,403</b>	<b>483,254</b>	<b>52,314</b>	<b>2,524,971</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	486,282	637,513	219,510	24,255	881,278
<b>Deuda Neta</b>	<b>(1,604,222)</b>	<b>(1,351,890)</b>	<b>(263,744)</b>	<b>(28,059)</b>	<b>(1,643,693)</b>

## Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

30 Sep de 2024 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	30-sep-24
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Noviembre 2024	25,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Noviembre 2024	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Febrero 2025	100,000
Corto Plazo - Bilateral	132,515	Variable	Febrero 2025	132,515
Corto Plazo - Bilateral	65,000	Variable	Marzo 2025	65,000
Mediano Plazo - Bilateral	135,000	Fija	Abril 2025	135,000
Largo Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Abril 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	72,498
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	103,645
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	100,050
<b>Total deuda bruta (3)</b>	<b>2,287,515</b>			<b>1,883,708</b>

Nota: El perímetro de Colombia incluye la consolidación de Almacenes Éxito S.A. y sus filiales en el país. 1) Deuda sin garantías contingentes y cartas de crédito. (2) Tener deuda bruta emitida 100% en pesos colombianos con una tasa de interés inferior a IBR3M + 2,0%, deuda al monto nominal. IBR 3M (Indicador Bancario de Referencia) – Tasa de Referencia de Mercado: 9,25%; Otras colecciones incluidas, y valoración de cobertura positiva no incluida. (3) Deuda por el importe nominal.

# Tiendas y área de ventas



Marca por país	Número de tiendas	Área de ventas (m2)
Colombia		
Exito	204	623,980
Carulla	123	89,089
Surtimax	67	24,743
Super Inter	54	51,518
Surtimayorista	61	52,923
<b>Total Colombia</b>	<b>509</b>	<b>842,252</b>



Uruguay		
Devoto	66	41,838
Disco	30	35,934
Geant	2	16,411
Six or Less	1	330
<b>Total Uruguay</b>	<b>99</b>	<b>94,513</b>



Argentina		
Libertad	15	88,082
Mayorista	12	14,872
<b>Total Argentina</b>	<b>27</b>	<b>102,954</b>

<b>TOTAL</b>	<b>635</b>	<b>1,039,719</b>
--------------	------------	------------------



# Reconciliación de cuentas

## Efectos de los tipos de cambio en los resultados

## Efectos del flujo de caja libre en los resultados

3Q24

Uruguay

Argentina

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	5.1%	0.0%	-4.9%
Argentina	82.1%	0.9%	-44.6%
Consolidado	6.6%	2.2%	-4.1%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	28.6%	22.3%	-4.9%
Argentina	-154.1%	-130.0%	-44.6%
Consolidado	8.7%	4.1%	-4.2%

9M24

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	5.8%	-6.4%	-11.5%
Argentina	142.9%	-9.9%	-62.9%
Consolidado	6.9%	-0.7%	-7.2%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	10.0%	-2.7%	-11.5%
Argentina	NA	NA	-62.9%
Consolidado	-5.6%	-11.3%	-6.0%

	2024 Q3	2023 Q3	2023	2024 Q2 + 2023 - 2023 Q2
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación	- 1,178,883	- 709,322	835,550	365,989
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	43,081	- 267,326	- 321,930	11,523
Variación recaudos recibidos para terceros	34,751	- 34,808	14,734	84,293
Pagos de pasivos por arrendamientos	- 221,908	- 206,280	- 276,413	292,041
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	- 111,562	- 95,163	- 129,305	145,704
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>-1,434,521</b>	<b>-1,312,899</b>	<b>122,636</b>	<b>1,014</b>

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos consolidados en COP incluyen un efecto cambiario de -4.9% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente y -44.6% en Argentina, respectivamente durante el 3T24 y un efecto cambiario de -11.5% en Uruguay en Utilidad Neta y EBITDA recurrente y -62.9% en Argentina, respectivamente durante el 9M24 calculado con el tipo de cambio de cierre. Los impactos del tipo de cambio se calculan como una devaluación entre monedas que da como resultado un porcentaje. Los porcentajes representan proporciones relativas y, como tales, no se pueden sumar ni restar directamente entre sí porque no son valores numéricos absolutos.

# Reconciliación de cuentas

## EBITDA recurrente y EBITDA ajustado

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	9M24	9M23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>135,034</b>	<b>136,517</b>	<b>378,425</b>	<b>549,223</b>
(Gastos) /Ingresos No-Recurrentes	32,259	26,289	81,423	59,967
Costo Depreciación y Amortización	28,303	26,267	82,394	79,132
Gasto Depreciación y Amortización	146,585	139,636	443,983	423,063
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>342,181</b>	<b>328,709</b>	<b>986,225</b>	<b>1,111,385</b>

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	9M24	9M23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>135,034</b>	<b>136,517</b>	<b>378,425</b>	<b>549,223</b>
Resultado de Asociadas y Negocios	(18,200)	(24,424)	(66,622)	(74,529)
Costo Depreciación y Amortización	28,303	26,267	82,394	79,132
Gasto Depreciación y Amortización	146,585	139,636	443,983	423,063
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>291,722</b>	<b>277,996</b>	<b>838,180</b>	<b>976,889</b>

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	9M24	9M23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>135,034</b>	<b>136,517</b>	<b>378,425</b>	<b>549,223</b>
Costo Depreciación y Amortización	28,303	26,267	82,394	79,132
Gasto Depreciación y Amortización	146,585	139,636	443,983	423,063
<b>EBITDA</b>	<b>309,922</b>	<b>302,420</b>	<b>904,802</b>	<b>1,051,418</b>

Nota: El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes. Los datos en COP incluyen un efecto cambiario de -4.9% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente y -44.6% en Argentina, respectivamente durante el 3T24 y un efecto cambiario de -11.5% en Uruguay en Ingresos Netos y EBITDA Recurrente y -62.9% en Argentina, respectivamente durante el 9M24 calculado con el tipo de cambio de cierre

# Reconciliación de cuentas

## Ingresos Recurrentes del Negocio Inmobiliario

Consolidado	3Q24	3Q23	Var	9M24	9M23	Var
Ingresos por concesionarios	23,169	22,087	4.9%	69,530	71,318	-2.5%
Administración de inmuebles	14,884	13,244	12.4%	44,596	35,350	26.2%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	85,319	76,193	12.0%	242,093	225,165	7.5%
Arrendamientos de espacios físicos	35,726	26,495	34.8%	85,926	76,685	12.1%
<b>Ingresos inmobiliarios</b>	<b>159,098</b>	<b>138,019</b>	<b>15.3%</b>	<b>442,145</b>	<b>408,518</b>	<b>8.2%</b>
<b>Ingresos inmobiliarios recurrentes</b>	<b>159,098</b>	<b>138,019</b>	<b>15.3%</b>	<b>442,145</b>	<b>408,518</b>	<b>8.2%</b>
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	0	0.0%	0	7,383	-100.0%
Ventas de proyectos inmobiliarios	0	0	0.0%	2,850	47,208	-94.0%
<b>Ingresos inmobiliarios totales</b>	<b>159,098</b>	<b>138,019</b>	<b>15.3%</b>	<b>444,995</b>	<b>463,109</b>	<b>-3.9%</b>

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

en millones de pesos colombianos	3Q24	3Q23	9M24	9M23
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>69,738</b>	<b>60,007</b>	<b>154,559</b>	<b>135,343</b>
(Gastos) / Ingresos No-Recurrentes	-	(12)	584	433
Gasto Depreciación y Amortización	15,225	14,347	45,465	42,918
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>84,963</b>	<b>74,342</b>	<b>200,608</b>	<b>178,694</b>

# Ivonne Windmuller.

Vicepresidenta Financiera | Directora Relación con Inversionistas

+57 (604) 6049696 Ext 306560  
iwindmuller@grupo-exito.com

Cra 48 No 32 B Sur 139, Viva Envigado  
Medellín, 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”.

