



Grupo Éxito Resultados Financieros

4T24 & 2024

Febrero 27 de 2025



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



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 30 de abril de 2024.*
- *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.*



Agenda

- Palabras de nuestro CEO, Sr. Carlos Calleja
- Actualización desliste de los ADS de la NYSE
- 4T24 & 2024 Hechos financieros y operacionales destacados
- 2024 Desempeño financiero
- Conclusiones y sesión de P&R



Palabras de nuestro CEO, Sr. Carlos Calleja



Actualización desliste de los ADS de la NYSE



Una distribución más eficiente del flotante para todos los accionistas

Justificación de la propuesta

- Enfoque en maximizar los rendimientos para todos los accionistas
- Facilitar una estructura más eficiente
- Deslistar y des registrar los ADS de la NYSE y aumentar el flotante en Colombia

30-12-2024



1,8%

31-1-2025



2,2%



Distribución accionaria a Diciembre 31 de 2024

40.583 shareholders ~ 13,2% float:

BRA (BDS): 25.883 sh ~9,7% ~ 74%

US (ADS): 3.072 sh¹ ~ 1,6% ~ 12,2%

COL: 11.628 sh ~ 1.8% ~ 13,8%



Desliste de los ADS de la NYSE y discontinuación del programa de BDRs de B3 en busca de una distribución más eficiente del flotante

Cronograma

Enero 21 de 2025

J.P.Morgan

- Fecha efectiva de la terminación de las ADS (la emisión se cierra, pero los libros de cancelación permanecen abiertos)



- Las acciones ordinarias continúan negociándose en la BVC.

Febrero 14 de 2025
(t)



- La Junta Directiva de Grupo Éxito aprobó voluntariamente la discontinuación del programa de BDRs
- Presentación de solicitud de discontinuación de la Bolsa de Valores de Brasil (B3)

Marzo 3 de 2025

J.P.Morgan

- 41 días después de la finalización del programa de ADS, JPMorgan hará todos los esfuerzos razonables para vender los ADS restantes que hasta el momento no se hayan entregado para su cancelación

t+30 días
(t2)



- B3 entrega su evaluación y opinión a la Comissão de Valores Mobiliários – CVM (Comisión de Bolsa y Valores de Brasil)



- CVM confirma decisión sobre solicitud de discontinuación del programa BDR de Éxito
- Fecha estimada hasta marzo 28¹

t2+30 días
(t3)



- Con la aprobación, los tenedores de BDR tienen **hasta 30 días** después de la publicación de la notificación a los tenedores de BDR para entregar sus BDR para su cancelación y conversión en acciones ordinarias en la BVC
- Fecha estimada hasta Mayo 9¹

T3 en adelante¹



- Una vez que concluya el período de conversión de BDR, comenzará la venta de los BDR restantes que no se hayan presentado para su cancelación

No tiene termino legal



Hechos operacionales y financieros destacados

El desempeño del EBITDA recurrente en el 2S24 compensó el resultado del 1S24 y condujo a un crecimiento anual del +2,0% excluyendo el TC

Hechos destacados consolidados¹

2024

Ingresos Operacionales
COP \$21,9 B
(+6,0% excluyendo TC)

VMM²
+4,0%

EBITDA recurrente³
COP \$1.624.435 M

(7,4% margen; +2,0% excluyendo TC)

Resultado Neto
COP \$54.786 M



Financieros

- **Crecimiento de las ventas en ML en el 4T:** Col 4,1%, Uru +6,1%, Arg -9,6%.
- **Ventas 2024 en ML:** Col 2,2%, Uru +5,8%, Arg +61,2%.
- **Margen bruto:** crece +18,3% a 25,8% durante el 4T, +2,0% a 25,3% en 2024, impulsado por margen de Uru (+58 pb FY) y Col (+57 pbs) durante el 4T24
- **Gastos:** El plan de eficiencia implementado permite un margen estable vs 2023, a pesar de las presiones inflacionarias, indexación y ajustes salariales del año.
- **Resultado Neto** afectado por desaceleración del consumo en toda la región, los ajustes macroeconómicos en Argentina y el aumento de los gastos no recurrentes en Colombia.
- Flujo de caja libre positivo al excluir el impacto por la cancelación de la operación de factoring



Operacionales

- **Desempeño Omnicanal:**
 - **Ventas +12,8% en 4T24 | +7,8% en 2024**
 - **Participación 4T24: 11,5%** (Col 14,6%, Uru 3,4% y Arg 2,7%)
- **Esfuerzos en eficiencia, incluido el cierre de tiendas no rentables para aumentar la rentabilidad** (12 Tiendas en 4T24 en Col)



Inversión y expansión

- **Capex de COP \$331.958M durante 2024** 74% asignados a la expansión⁴
 - Estrategia de expansión enfocada en conversiones a las marcas Éxito y Carulla
 - **Expansión de tiendas 2024⁴: 35 tiendas** (Col 31, Uru 3, Arg 1)
- 623 tiendas**
1,04 M m² (-0,3%)



Gobierno Corporativo

- Tercer y cuarto pago de dividendo en Colombia por COP \$25.193 M cada uno
- El alcance de dos vicepresidencias (Ejecutiva y Minorista) es ahora asumido directamente por la Dirección General
- El Consejo de Administración aprobó excluir voluntariamente de la Bolsa de Valores de Nueva York (la "NYSE") y de la Bolsa de Valores de Brasil (el "B3") sus certificados de depósito estadounidenses ("ADR") y brasileños ("BDR")



Desempeño financiero



El 4T muestra un crecimiento consistente en los Ingresos Operacionales, con un crecimiento anual de +6,0% excluyendo efecto tasa de cambio

Desempeño de ingresos operacionales

Colombia				Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	4T24	4T23	% Var	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	4,437,618	4,264,591	4.1%	1,102,826	1,058,282	4.2%	6.1%	437,752	(147,054)	(397.7%)	(9.6%)	5,977,996	5,175,618	15.5%	3.3%
Otros Ingresos Operacionales	273,023	232,613	17.4%	17,109	14,802	15.6%	17.7%	19,895	(7,558)	(363.2%)	(20.1%)	310,028	239,718	29.3%	14.0%
Total Ingresos Operacionales	4,710,641	4,497,204	4.7%	1,119,935	1,073,084	4.4%	6.3%	457,647	(154,612)	(396.0%)	(10.1%)	6,288,024	5,415,336	16.1%	3.8%

in COP M	FY24	FY23	% Var	FY24	FY23	% Var	% var exc. FX	FY24	FY23	% Var	% var exc. FX	FY24	FY23	% Var	% var exc. FX
Ventas netas	15,350,761	15,018,909	2.2%	4,034,404	4,193,328	(3.8%)	5.8%	1,479,800	1,014,898	45.8%	61.2%	20,864,329	20,226,311	3.2%	5.6%
Otros Ingresos Operacionales	905,574	816,085	11.0%	45,255	42,014	7.7%	18.5%	65,351	37,908	72.4%	90.6%	1,016,180	895,776	13.4%	14.4%
Total Ingresos Operacionales	16,256,335	15,834,994	2.7%	4,079,659	4,235,342	(3.7%)	5.9%	1,545,151	1,052,806	46.8%	62.2%	21,880,509	21,122,087	3.6%	6.0%



Colombia

- **IPC:** 5,2% a Diciembre (vs 9,3% a/a); Ventas minoristas nacionales +1,4% durante 2024
- **Inflación interna de alimentos** fue 0,9 p.p. por debajo del nivel nacional de 3,3%
- Ingresos operacionales +4,7% in 4T24, mejor del año, con signos de recuperación impulsados por alimentos
- **Categoría de alimentos** en +3,3% para 4T24 en línea con la inflación de alimentos.
- **Categoría no alimentos** +5,8% en 4T24 con una tendencia de recuperación por electrónica (+7,1%)
- **Segmento Éxito Ventas totales y VMM:** +4,3%, +4,8% en 4T24 impulsado por un buen desempeño en la categoría de alimentos (PGC +2,4%, Frescos +8,4% en 4T24)



Uruguay

- **IPC:** 5,5% a Diciembre (vs 5,1% a/a), 5,3% inflación alimentos
- **Ventas totales y VMM en ML:** +6,1%, +5,8% en 4T24, (+5,8%,+4,4% 2024) respaldados por una sólida estrategia comercial
- Fresh Market: 33 tiendas, +6,8% crecimiento en 4T24 (61,1% de participación sobre las ventas totales). 2024: +5,2% de crecimiento (60,3% de participación).
- **Expansión y conversiones:**
 - ✓ Primera tienda independiente en Montevideo
 - ✓ Reformas "Roosvelt Park" y "Parada 5"
 - ✓ 1 Conversión de Mercado Fresco en 4T24



Argentina

- **IPC:** 117,8% a Diciembre (vs 209% a Sep) , 94,7% inflación alimentos
- **Contexto:** La devaluación en 2023 impactó los resultados del 4T23; Entorno desafiante con disminución del consumo e intensa competencia
- **Ventas totales y VMM en ML:** -9,6%, -7,3% en 4T24 (+61,2%,+38,7% 2024) atribuible a un contexto de menor consumo y a una contracción económica general
- **Inmobiliario:** Desempeño resiliente +90,6% de crecimiento en ML en 2024. Niveles de ocupación del 94,6%

Notas: Los datos en COP incluyen un efecto tasa de cambio de -1,8% en Uruguay en ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente y -429% en Argentina, respectivamente durante el 4T24, calculado con el tipo de cambio de cierre y -9,1% de efecto cambiario en Uruguay en ingresos operacionales y en EBITDA Recurrente y -9,5% en Argentina, respectivamente durante 2024. VMM en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y excluyen el efecto calendario -1,4% durante el 4T24 y -0,8% durante 2024 en Colombia (-1,8% y -1,1% en los segmentos Éxito, 0,0% y 0,2% en Carulla y -0,2% y 0,2% en ML, respectivamente en el 4T24 y 2024), -0,3% en Uruguay y 0,9% en Argentina durante el 4T24, y 0,0% en Uruguay y 0,3% en Argentina durante 2024.

Mejorar la experiencia del cliente a través de la unificación gradual de marcas, la mejora del surtido y las mejores palancas de Wow y Fresh

Enfoque estratégico en Colombia

Unificación de marcas



26 Tiendas intervenidas

potencial de **150 tiendas**

+12% evolución de las ventas

+8,7% Crecimiento ventas alimentos

4-5 años para el plan de conversión a las principales marcas de Colombia

Mejora de surtido



+2,095 nuevos productos en promedio incluidos por tienda

+30% incremento de PLUs disponibles en la estantería

5,1% participación de nuevos PLUs en ventas de PGC

Unificación de surtido en PGC

Masificación del surtido a todas las regiones del país

Palancas innovadoras



15 Tiendas intervenidas

“+6 Nueva Boutique Arkitect y Bronzini”

Sección renovada que ofrece una experiencia de compra más cómoda

“4 Actualización de Espacios Electrodigitales”

11,8% Participación en las ventas de productos electrónicos

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

Proporcionar ahorros a los clientes a través de la mejora de la estrategia comercial ofreciendo las mejores alternativas en las compras diarias

Enfoque estratégico en Colombia

Días temáticos



Precios Insuperables



14% Crecimiento de las ventas

10% Participación en las ventas totales

+50% Crecimiento de las ventas de PLUs de Marcas Nacionales

+1,000 Productos ofrecidos al precio más bajo del mercado

“Martes del campo”

15,1 M

Unidades desde la implementación

+28%

Aumento de ventas promedio del día

“Miércoles de carnes frescas”

8,6 M

Unidades desde la implementación

+54%

Aumento de ventas promedio del día

“Viernes de celebración”

7,8 M

Unidades desde la implementación

+45%

Aumento de ventas promedio del día

High and Low



“Mejor percepción de precios en momentos clave de compra”

Las iniciativas de optimización de costos y gastos permitieron que el gasto se mantuviera en línea frente a 2023 a pesar de las presiones inflacionarias

Enfoque estratégico en Colombia

2024

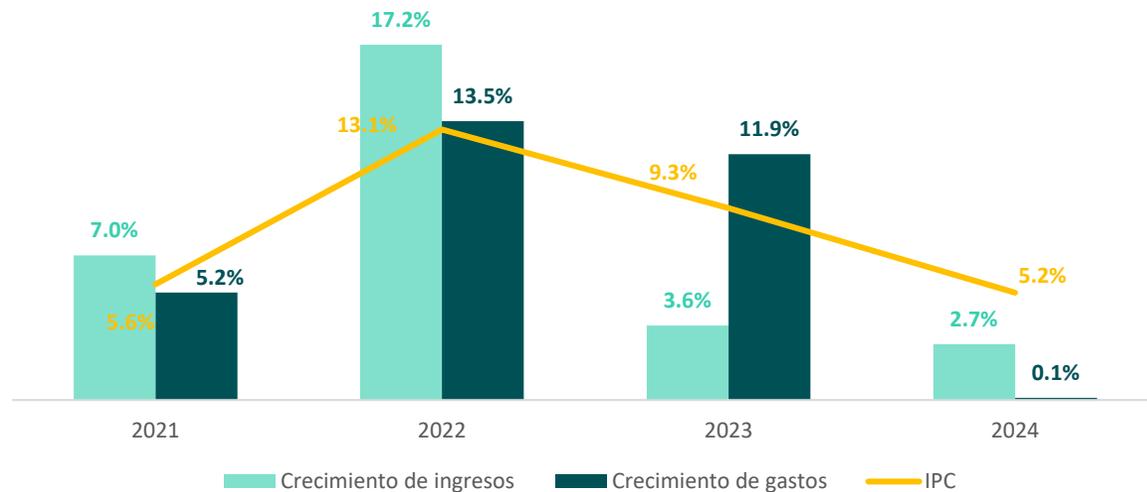
+0,1% Crecimiento en gastos
se mantuvo por debajo de la inflación ~5,2%

9,3%

Inflación a diciembre de 2023

+12%

Aumento del salario mínimo para 2024



Acciones clave

- Simplificación de la estructura
- Eficiencias en la logística
- Reducción del consumo de energía
- Renegociación de contratos
- Mejora de los niveles de merma y avería
- Sinergias y colaboración con proveedores

Ahorros capturados

COP \$209.000 M durante 4T24

COP \$438.000 M durante 2024

Trimestre con mejor desempeño por la tendencia de los alimentos en línea con la inflación nacional de alimentos y la recuperación de no alimentos +5,8% vs 4T23

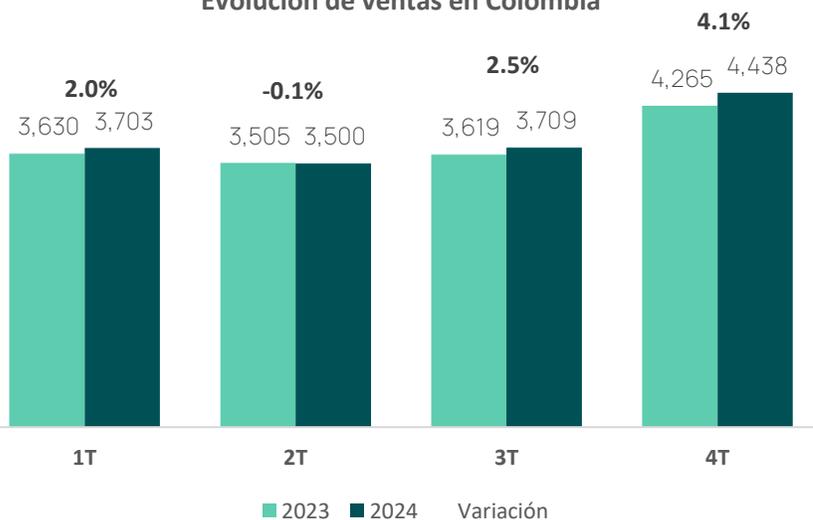
Desempeño por segmento



	4T24			
Variaciones	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
VMM	4.4%	4.8%	10.9%	-6.3%
Total	4.1%	4.3%	10.5%	-4.0%
Total MCOP	4,437,617	3,065,088	759,299	613,230

	FY24			
Variaciones	grupo éxito	éxito	Carulla	Bajo costo y otros (1)
VMM	2.0%	2.0%	8.4%	-5.6%
Total	2.2%	2.1%	8.2%	-3.6%
Total MCOP	15,350,761	10,417,451	2,643,428	2,289,882

Evolución de ventas en Colombia



Éxito

- **Categoría alimentos:** +3,9% in 4T24 Impulsado por un crecimiento en frescos de un solo dígito alto (+8,4%).
- **No alimentos:** el trimestre con mejor desempeño con un crecimiento de +4,6% en el 4T24, logrando las ventas del 2024 en el mismo nivel de 2023 (-0.1% vs 2023).
- Ventas de **34 tiendas Éxito WOW** representaron el 37.5% del segmento durante el 4T24
- **2 aperturas, 10 conversiones y 2 reformas durante el 2024**

Carulla

Segmento con mejor desempeño:

- **Alimentos** +10,9%, impulsado por un crecimiento de doble dígito en PGC +12,4% vs 4T23.
- **Participación omnicanal** del 28,4% en las ventas del segmento y +25% vs 2023
- **31 tiendas Fresh Market** representaron el 60% en las ventas del segmento durante el 4T24
- **1 apertura, 15 conversiones y 1 reforma durante el 2024**

Bajo costo y otros¹:

- **Alimentos** contribuyeron al desempeño del **B2B** con un crecimiento de +2,7% en el 4T24 y 4,9% en el 2024.
- Con el objetivo de la **rentabilidad de las tiendas**, las estrategias se centran en implementar lo mejor de la **propuesta de valor** de cada marca y la **optimización del portafolio** de tiendas.
- 2024 reportó \$23,1K COP por **venta de proyectos de desarrollo inmobiliario** en comparación con \$49,4K COP en 2023.

Notas: VMM en moneda local, incluyen el efecto de las conversiones y excluyen el efecto calendario de -1,4% en el 4T24 y -0,8% en 2024 en Colombia (-1,8% y -1,1% en los segmentos Éxito, -0,0% y 0,2% en Carulla y -0,2% y 0,2% en ML, respectivamente en 4T24 y 2024. (1) El segmento incluye Ventas de las marcas Surtimax, Super Inter y Surtimayorista, aliados, vendedores institucionales y de terceros, y la venta de proyectos de desarrollo inmobiliario (inventario) de COP \$23,1K durante 2024 vs \$49,4K en 2023.

Fuerte desempeño participación Omnicanal aumentó +61 pbs hasta 14,7% impulsada por la categoría de alimentos(+11%, 13.4% share)

Desempeño Omnicanal¹



2024

COP \$2,3 Bn
En ventas retail (+6,5%)



14,7%
Participación en ventas retail

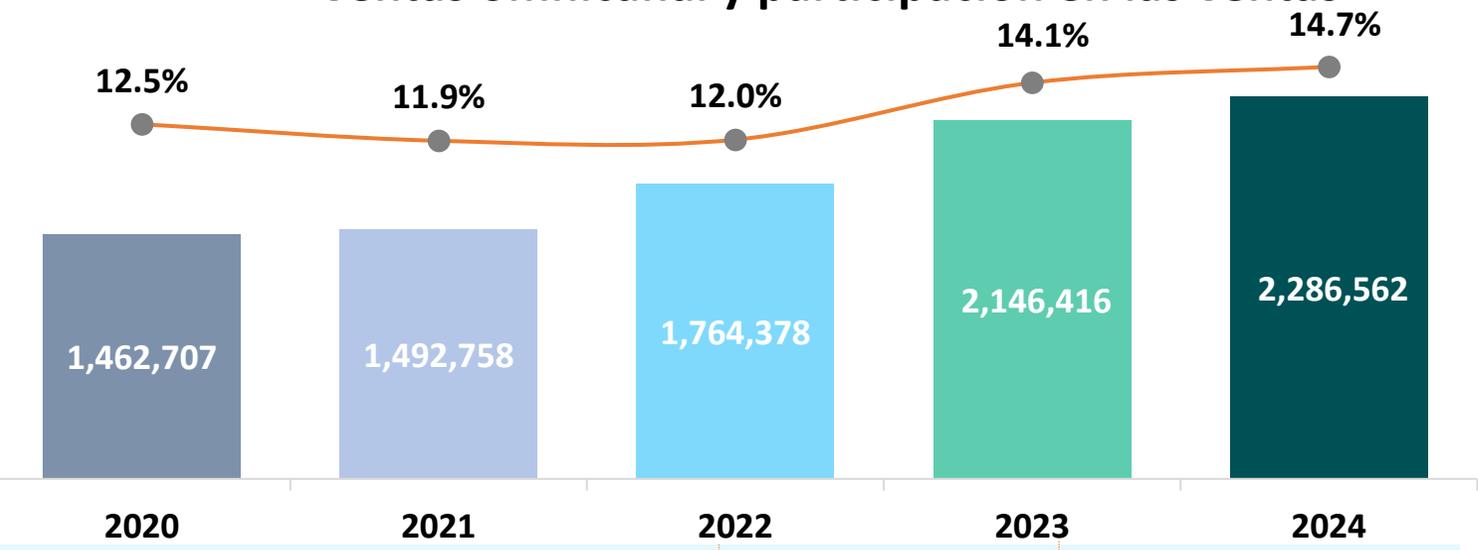


23,5 M
Pedidos (+21%)



13,4%
Participación en venta de alimentos

Ventas omnicanal y participación en las ventas



4T24

COP \$654.500 M
En ventas retail (+12,3%)

14,6%
Participación en ventas retail

6,1 M
Pedidos (+15%)

Hechos destacados

- **Ventas alimentos:** +11,9% in 4T24 | +11,0% en 2024
- **Participación ventas no alimentos:** 17,7% en 2024
- **Apps:** 4T24 COP \$49.659 M (+9,4%)
2024 COP \$180.595 M (+27%)
Pedidos 2024 729.000
- **Misurtii app:**
4T24 COP \$31.091 M (+24%)
2024 COP \$109.843 M (+39%)
Pedidos 2024 140.196
- **CAGR : 11,8%**

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

Negocio Inmobiliario: principal negocio para monetizar el tráfico con sólida contribución a los márgenes

Desempeño Inmobiliario 2024



Negocio Inmobiliario



El negocio complementario más importante y contribuyente a los márgenes

807.000 m2 área bruta arrendable

(33 activos + concesionarios retail)

Tasa de ocupación ¹ 98,0%

(vs. 97,6% A/A)

Ingresos por arrendamientos y tasas administrativas (+13,6% consol, +10,7% Col en 2024)

Viva Malls²

Ingresos por arrendamiento garantizados y flujo de caja estable

- **17** activos
- **580.000 m2** área arrendable (72% share)
- **98,5%** tasa de ocupación



Viva Envigado se mantiene como el centro comercial más grande de Colombia, luego de la nueva tienda IKEA y la apertura de Jardín Nómada

En millones de pesos	4T24	4T23	% Var	2024	2023	% Var
Ingresos	126,871	113,952	11.3%	438,339	398,806	9.9%
EBITDA Recurrente	96,881	87,158	11.2%	297,489	265,852	11.9%
Margen EBITDA Recurrente	76.4%	76.5%	-12 bps	67.9%	66.7%	121 bps

EBITDA Recurrente aumentó 11,9% en Viva Malls

Valoración de Viva Malls COP \$3,7 Bn, +10,9% vs 2023

Creación y valor compartido a través de Negocios Complementarios Colombia

Negocios Complementarios Colombia



7,8 M
Clientes habeos data
(+13% A/A)

42.300 M
Puntos redimidos
(+4% a/a)

1 en Poder de marca según Kantar
Presente en 1/3 de los hogares

Servicios para los usuarios:

- Emisión/redención en más de 4.900 aliados
- Pago de QR y servicios del día a día a través de redención de puntos

Servicios para aliados:

- Incentivos para empleados y fuerza de ventas
- Nuevos productos: Negocio de servicios de medios y Analítica como servicio

+1,3 M tarjetas emitidas



COP\$ 2,1 Bn
Portafolio de créditos



AAA rating
Otorgado por 15 años consecutivos
FitchRatings

- 8,2% participación sobre las ventas de la Compañía en Colombia
- Niveles de provisiones y cobertura de riesgo muestran mejoras
- NPL30 redujo 571 pbs vs Dic. 2023

El EBITDA recurrente del 4T creció +28% excluyendo el tipo de cambio impulsando un nivel estable en el año frente a 2023

Desempeño Operacional

	Colombia			Uruguay				Argentina				Consolidado			
in COP M	4T24	4T23	% Var	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX	4T24	4T23	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	4,710,641	4,497,204	4.7%	1,119,935	1,073,084	4.4%	6.3%	457,647	(154,612)	(396.0%)	(10.1%)	6,288,024	5,415,336	16.1%	3.8%
Utilidad Bruta	1,111,471	1,035,505	7.3%	398,886	381,033	4.7%	6.6%	114,613	(42,712)	(368.3%)	(18.5%)	1,624,970	1,373,826	18.3%	4.8%
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.6%</i>	<i>23.0%</i>	<i>57 bps</i>	<i>35.6%</i>	<i>35.5%</i>	<i>11 bps</i>		<i>25.0%</i>	<i>27.6%</i>	<i>(258) bps</i>		<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>47 bps</i>	
Total Gastos	(724,180)	(769,682)	(5.9%)	(287,706)	(288,023)	(0.1%)	1.7%	(153,900)	52,964	NA	(11.8%)	(1,165,786)	(1,004,741)	16.0%	(5.0%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(15.4%)</i>	<i>(17.1%)</i>	<i>174 bps</i>	<i>(25.7%)</i>	<i>(26.8%)</i>	<i>115 bps</i>		<i>(33.6%)</i>	<i>(34.3%)</i>	<i>63 bps</i>	.	<i>(18.5%)</i>	<i>(18.6%)</i>	<i>1 bps</i>	
EBITDA Recurrente	532,211	407,940	30.5%	136,326	112,986	20.7%	22.9%	(30,327)	6,108	NA	50.7%	638,210	527,034	21.1%	28.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>11.3%</i>	<i>9.1%</i>	<i>223 bps</i>	<i>12.2%</i>	<i>10.5%</i>	<i>164 bps</i>		<i>(6.6%)</i>	<i>(4.0%)</i>	<i>(268) bps</i>		<i>10.1%</i>	<i>9.7%</i>	<i>42 bps</i>	

in COP M	2024	2023	% Var	2024	2023	% Var	% var exc. FX	2024	2023	% Var	% var exc. FX	2024	2023	% Var	% var exc. FX
Total Ingresos Operacionales	16,256,335	15,834,994	2.7%	4,079,659	4,235,342	(3.7%)	5.9%	1,545,151	1,052,806	46.8%	62.2%	21,880,509	21,122,087	3.6%	6.0%
Utilidad Bruta	3,598,690	3,558,757	1.1%	1,474,941	1,506,654	(2.1%)	7.7%	459,377	360,632	27.4%	40.8%	5,533,008	5,426,043	2.0%	5.3%
<i>Margen Bruto</i>	<i>22.1%</i>	<i>22.5%</i>	<i>(34) bps</i>	<i>36.2%</i>	<i>35.6%</i>	<i>58 bps</i>		<i>29.7%</i>	<i>34.3%</i>	<i>(452) bps</i>		<i>25.3%</i>	<i>25.7%</i>	<i>(40) bps</i>	
Total Gastos	(2,981,789)	(2,977,696)	0.1%	(1,106,290)	(1,139,440)	(2.9%)	6.8%	(525,897)	(330,632)	59.1%	75.8%	(4,613,976)	(4,447,768)	3.7%	7.0%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(18.3%)</i>	<i>(18.8%)</i>	<i>46 bps</i>	<i>(27.1%)</i>	<i>(26.9%)</i>	<i>(21) bps</i>		<i>(34.0%)</i>	<i>(31.4%)</i>	<i>(263) bps</i>		<i>(21.1%)</i>	<i>(21.1%)</i>	<i>(3) bps</i>	
EBITDA Recurrente	1,190,697	1,137,730	4.7%	465,712	451,389	3.2%	13.5%	(31,974)	49,300	NA	NA	1,624,435	1,638,419	(0.9%)	2.0%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>7.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>14 bps</i>	<i>11.4%</i>	<i>10.7%</i>	<i>76 bps</i>		<i>(2.1%)</i>	<i>4.7%</i>	<i>(675) bps</i>		<i>7.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(33) bps</i>	

Colombia

- **UB:** la contribución de negocios complementaria y la estrategia comercial implementada redujo la brecha del año.
- **EBITDA recurrente¹:** El aumento del margen EBITDA reflejó una dinámica comercial asertiva y eficiencias en los gastos, lo que permitió reducir los gastos en 46 pbs durante el año 2024.

Uruguay

- **UB:** Ganancia anual de margen (58 pb) principalmente por la sólida evolución de las ventas, la negociación con proveedores, sumado a las eficiencias en logística y control de costos.
- **EBITDA recurrente¹:** Expansión del margen EBITDA recurrente (76 pbs) sobre el resultado derivado de la evolución del margen bruto.

Argentina

- **UB:** la contracción del margen durante el año refleja la tendencia inflacionaria y de menor consumo, la inversión en precios y una mayor participación del formato C&C (14,3% en 2024)
- **EBITDA recurrente¹:** un año fuertemente impactado por una menor evolución de las ventas, menores márgenes brutos, mayores gastos y el impacto de la fuerte devaluación durante 2023

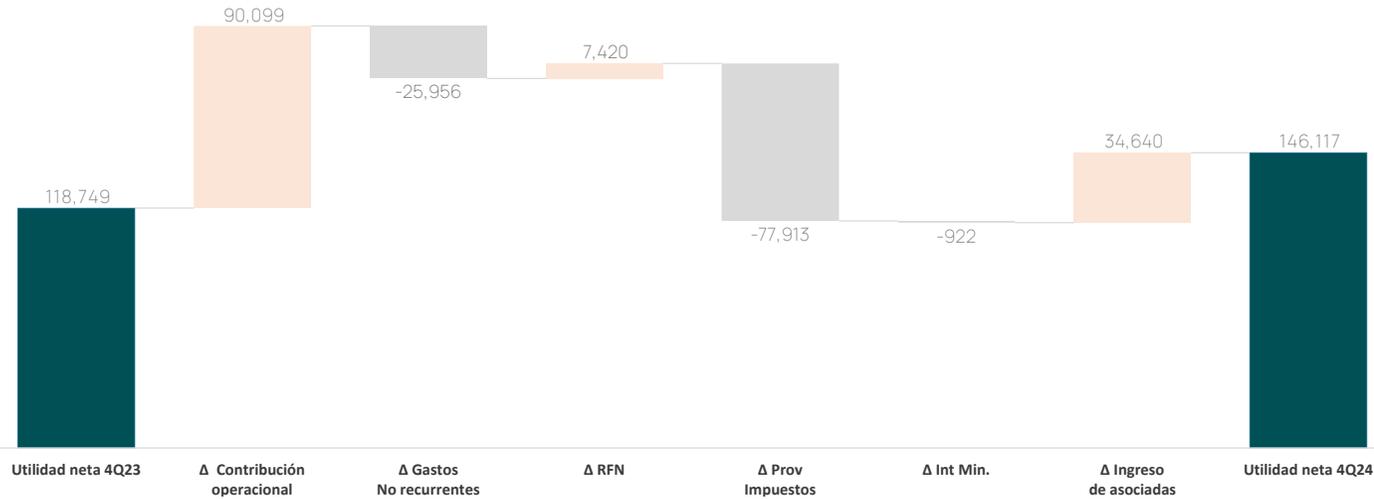
Consolidado

- **UB:** resultado trimestral impulsado por la estrategia comercial y el plan de eficiencia implementado que permitió reducir la brecha del año.
- **Recurring EBITDA¹:** creció un 2,0% excluyendo tipo de cambio frente 2023, resultado del cambio de tendencia en Colombia durante el 2S24, el sólido desempeño en Uruguay y la eficiencia de los gastos en toda la región

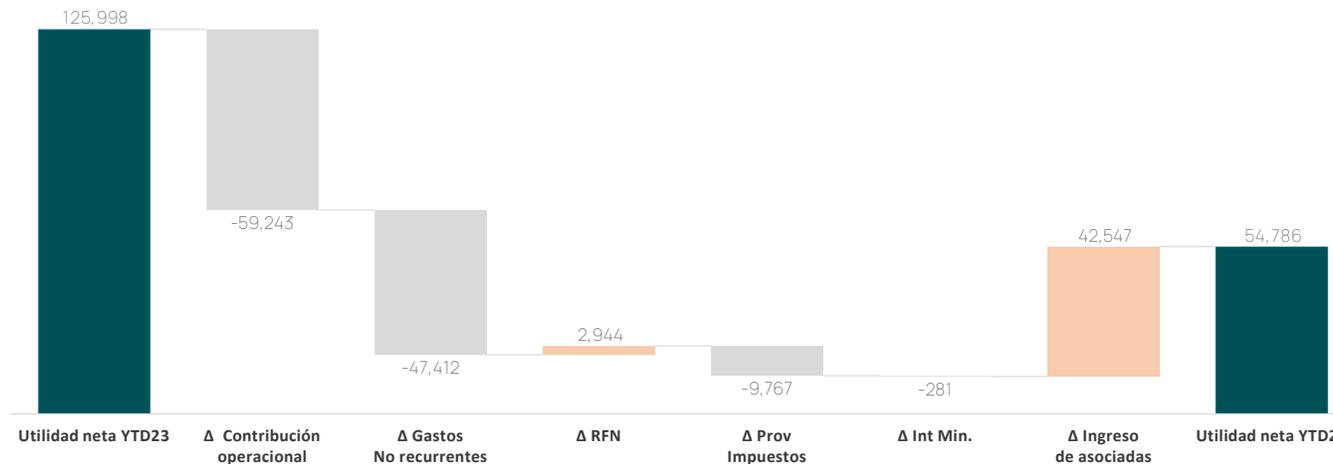
Resultado neto anual positivo impulsado por el desempeño del último trimestre compensó los impactos de los primeros 9M24

Utilidad Neta del Grupo

4Q24 Variación del Resultado Neto



12M24 Variación del Resultado Neto



Highlights

Resultado neto de COP \$146.117 M en el 4T24 reflejó:

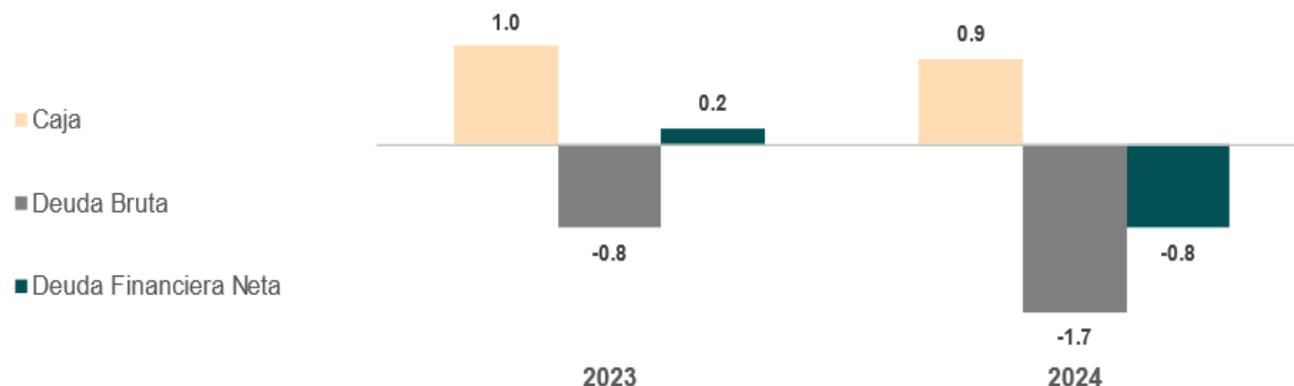
- Los avances en la estrategia comercial y principalmente la mejora operativa de las operaciones de retail desde Colombia y Uruguay se compensaron parcialmente por:
 - El desempeño operativo en Argentina afectado por los ajustes macro y de consumo, y
- Variación positiva de la participación de TUYA en la utilidad, explicada por menores provisiones por mejora en los préstamos en mora.

Resultado neto de COP \$54.786 M en 2024 reflejó:

- Menor contribución operativa por desaceleración del consumo en toda la región, presiones inflacionarias y ajustes macroeconómicos en Argentina
- Mayores gastos no recurrentes explicados por el proceso de reestructuración en Colombia, y
- Efecto positivo de la participación de TUYA en la utilidad.

FCL² positive al excluir el efecto en el capital ed trabajo de la cancelación de operaciones de factoring

2024 Deuda y caja a nivel holding¹



	2024	2023	Variation
Ebitda IFRS 16	893	880	1.5%
Amortización de pasivo por arrendamiento	(445)	(406)	9.7%
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	405	378	7.4%
Movimientos por impuestos	7	5	43.8%
Movimientos por capital de trabajo	(1,265)	62	NA
Inversión en capital	(98)	(476)	-79.4%
Flujo de caja libre antes de rendimientos de inversiones	(952)	(32)	2920.3%
Dividendos recibidos	230	154	49.3%
Flujo de caja libre	(721)	123	NA

Hechos destacados del endeudamiento y caja

Deuda financiera neta impactada por:

- Cancelación de operaciones especiales de factoring para reducir el costo financiero.
- El desempeño operacional reflejó el mejor resultado del 4T24 compensado por los 9M24 retadores.

Parcialmente compensado por:

- Mayores dividendos recibidos de Uruguay
- Estrategia efectiva de capital de trabajo principalmente en inventarios y manejo de cuentas por pagar.
- Enfoque en la eficiencia y la optimización de las inversiones para priorizar la disponibilidad de efectivo.

Nota: Números expresados en escala larga, COP billones 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 re expresado de acuerdo con los estados financieros.



Conclusiones

Consistentes mejoras T/T en toda la región permitió resultados positivos en medio de un contexto retador

Conclusiones operacionales y financieras 2024

- El sólido desempeño consolidado trimestral impulsó el EBITDA recurrente anual en un nivel estable frente al 2023 y utilidad neta positiva, impulsado por el dinamismo del consumo al final del año, eficiencias de costos y gasto.
- Despliegue consistente de la estrategia comercial en torno a las conversiones, la mejora del surtido y las fuertes iniciativas de ahorro para los clientes
- Colombia registró un margen EBITDA recurrente de doble dígito en el 4T24 (11,3%) impulsado por avances en la estrategia comercial para impulsar los ingresos (+4.7% in 4T24) y las eficiencias de costos/gastos (-5.9% en gastos). El EBITDA recurrente anual creció un +4,7% hasta el 7,3% de margen.
- Sólido desempeño Omnicanal en Colombia impulsado por las ventas de alimentos y no alimentos, alcanzando 6,1M de pedidos durante el 4T24. 2024 alcanzó una participación del 14,7% sobre las ventas, creciendo un +6,5%.
- Contribución consistente del negocio inmobiliario al resultado, con un crecimiento del EBITDA recurrente de Viva Malls de +11,9% en 2024. Después de la nueva tienda IKEA y la apertura de jardín Nómada, Viva Envigado se mantiene como el centro comercial más grande de Colombia.
- Uruguay, la operación más rentable del grupo, logró un crecimiento de doble dígito en el EBITDA durante el 4T24 en moneda local (+22,9%), apoyado en el desempeño consistente de las tiendas Fresh Market y una efectiva gestión de costos/gastos.
- Resultados en Argentina impactados por ajustes macroeconómicos para enfrentar la alta inflación y la devaluación del 2023. Desempeño inmobiliario resiliente con niveles de ocupación del 94,6%.
- A partir del 14 de febrero, la junta directiva aprobó voluntariamente la discontinuación del programa BDR. La decisión está alineada con la terminación del programa de ADRs efectiva el 21 de enero, con el propósito de concentrar el flotante de las acciones en Colombia y maximizar los rendimientos para todos sus accionistas.

Sesión P&R

Anexos

Notas and Glosario

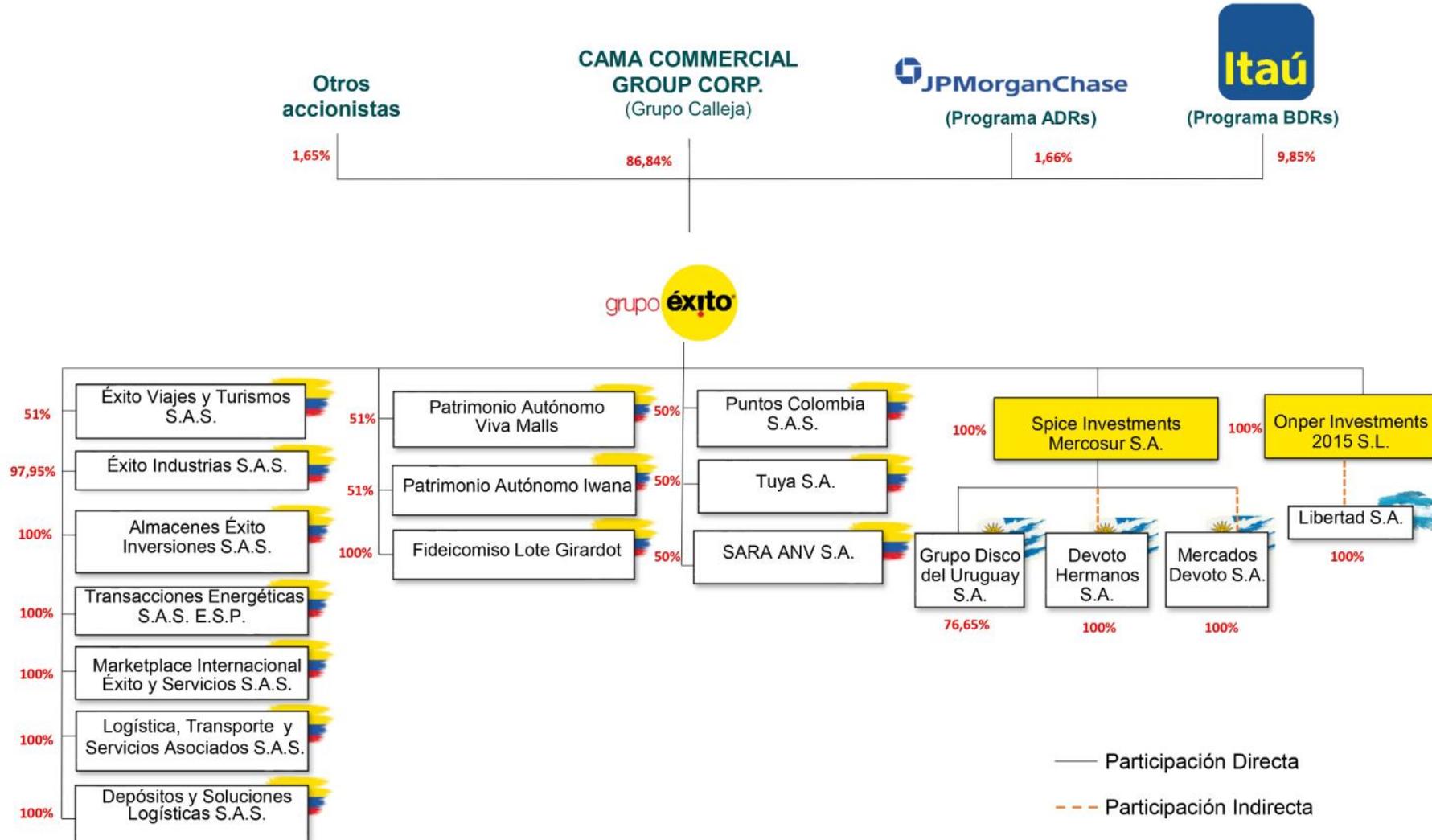
Notas:

- Números expresados en escala larga, COP billones 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 (inmobiliario, 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
Presidente Grupo Éxito



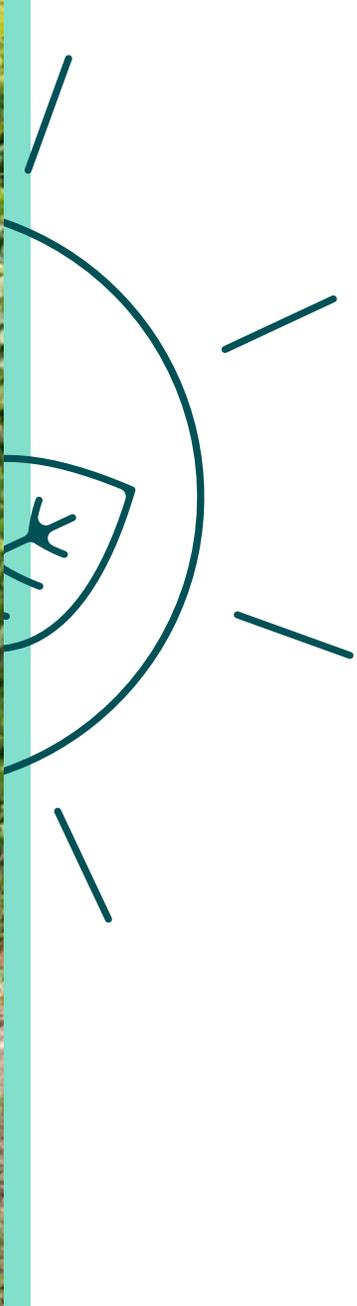
Carlos Mario Giraldo
Gerente General
Colombia



Jean Christophe
Tijeras
Gerente General
Uruguay



Ramón Quagliata
Gerente General
Argentina



Estrategia de Sostenibilidad





Zero Malnutrition

Cero Desnutrición

- **18.192 niños beneficiados** en programas de nutrición y complementarios. Para un total de **68.174 niños atendidos** durante el año.
- **67.192 paquetes de alimentos donados** a niños y sus familias. Para un total acumulado de **182.897** paquetes en el año.
- Estamos presentes en **32 departamentos** y **199 municipios**.



Our people

Nuestra gente

- **42.813 colaboradores** accedieron a beneficios laborales.
- **31.901 empleados** han recibido formación en diversas habilidades durante el año.



Sustainable Trade

Comercio Sostenible

- A través del programa Cultivando Oportunidades, compramos el **84,19% de nuestras frutas y verduras** de manera local, para una cifra acumulada de 88,54% en el año.
- El **93,91%** de nuestras **prendas textiles** fueron adquiridas localmente.
- La marca Paissana, iniciativa nacional que impulsa proyectos productivos de zonas afectadas por el conflicto armado, alcanzó un total de **\$1.510.812.239 en ventas durante el año**.



My Planet

Mi planeta

- **5.118 toneladas** de material reciclable recolectado **en la operación**, y **139 toneladas** de material reciclable recolectado de **nuestros clientes**
- Para un total acumulado del año de **18.850 toneladas** recolectadas en la operación y **909 toneladas** recolectadas de **nuestros clientes**

Estado de Resultados Consolidados

en millones de pesos colombianos	4Q24	4Q23	% Var	FY24	FY23	% Var
Ventas Netas	5,977,996	5,175,618	15.5%	20,864,329	20,226,311	3.2%
Otros Ingresos Operacionales	310,028	239,718	29.3%	1,016,180	895,776	13.4%
Total Ingresos Operacionales	6,288,024	5,415,336	16.1%	21,880,509	21,122,087	3.6%
Costo de Ventas	(4,635,048)	(4,015,268)	15.4%	(16,237,101)	(15,590,670)	4.1%
Costo Depreciación y Amortización	(28,006)	(26,242)	6.7%	(110,400)	(105,374)	4.8%
Utilidad Bruta	1,624,970	1,373,826	18.3%	5,533,008	5,426,043	2.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>25.8%</i>	<i>25.4%</i>	<i>47 bps</i>	<i>25.3%</i>	<i>25.7%</i>	<i>(40) bps</i>
Gastos O&AV	(1,014,766)	(873,033)	16.2%	(4,018,973)	(3,892,997)	3.2%
Gasto Depreciación y Amortización	(151,020)	(131,708)	14.7%	(595,003)	(554,771)	7.3%
Total Gastos	(1,165,786)	(1,004,741)	16.0%	(4,613,976)	(4,447,768)	3.7%
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>18.5%</i>	<i>18.6%</i>	<i>(1) bps</i>	<i>21.1%</i>	<i>21.1%</i>	<i>3 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	459,184	369,085	24.4%	919,032	978,275	(6.1%)
<i>Margen ROI</i>	<i>7.3%</i>	<i>6.8%</i>	<i>49 bps</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.6%</i>	<i>(43) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(61,483)	(35,527)	73.1%	(142,906)	(95,494)	49.6%
Utilidad Operacional (EBIT)	397,701	333,558	19.2%	776,126	882,781	(12.1%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>6.3%</i>	<i>6.2%</i>	<i>17 bps</i>	<i>3.5%</i>	<i>4.2%</i>	<i>(63) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(98,845)	(106,265)	(7.0%)	(411,346)	(414,290)	(0.7%)
Resultado de Asociadas y Negocios Conjuntos	(5,250)	(39,890)	(86.8%)	(71,872)	(114,419)	(37.2%)
Utilidad antes de Impuestos (EBT)	293,606	187,403	56.7%	292,908	354,072	(17.3%)
Impuesto Renta	(90,940)	(13,027)	N/A	(55,665)	(45,898)	21.3%
Resultado Neto Operaciones Continuas	202,666	174,376	16.2%	237,243	308,174	(23.0%)
Participación de no Controlantes	(56,549)	(55,627)	1.7%	(182,457)	(182,176)	0.2%
Resultado Neto Grupo Éxito	146,117	118,749	23.0%	54,786	125,998	(56.5%)
<i>Margen Neto</i>	<i>2.3%</i>	<i>2.2%</i>	<i>13 bps</i>	<i>0.3%</i>	<i>0.6%</i>	<i>(35) bps</i>
EBITDA Recurrente	638,210	527,035	21.1%	1,624,435	1,638,420	(0.9%)
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>10.1%</i>	<i>9.7%</i>	<i>42 bps</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.8%</i>	<i>(33) bps</i>
EBITDA Ajustado	571,477	451,618	26.5%	1,409,657	1,428,507	(1.3%)
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>9.1%</i>	<i>8.3%</i>	<i>75 bps</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.8%</i>	<i>(32) bps</i>
EBITDA	576,727	491,508	17.3%	1,481,529	1,542,926	(4.0%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9.2%</i>	<i>9.1%</i>	<i>10 bps</i>	<i>6.8%</i>	<i>7.3%</i>	<i>(53) bps</i>
Acciones	1,297.864	1,297.864	0.0%	1,297.864	1,297.864	0.0%
Utilidad por Acción	112.6	91.5	23.0%	42.2	97.1	(56.5%)

Nota: Los datos consolidados incluyen los resultados de Colombia, Uruguay y Argentina, las eliminaciones y el efecto cambiario de 11,9% en Ingresos Netos y -5,4% en EBITDA Recurrente durante el 4T24 y de -2,3% y -2,8%, respectivamente, durante el 2024. 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.

Estado de resultados y CapExpor país

Estado de Resultados	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol	Colombia	Uruguay	Argentina	Consol
en millones de pesos colombianos	4Q24	4Q24	4Q24	4Q24	FY24	FY24	FY24	FY24
Ventas netas	4,437,618	1,102,826	437,752	5,977,996	15,350,761	4,034,404	1,479,800	20,864,329
Otros Ingresos Operacionales	273,023	17,109	19,895	310,028	905,574	45,255	65,351	1,016,180
Total Ingresos Operacionales	4,710,641	1,119,935	457,647	6,288,024	16,256,335	4,079,659	1,545,151	21,880,509
Costo de Ventas	(3,573,467)	(718,872)	(342,908)	(4,635,048)	(12,555,783)	(2,596,185)	(1,085,769)	(16,237,101)
Costo Depreciación y Amortización	(25,703)	(2,177)	(126)	(28,006)	(101,862)	(8,533)	(5)	(110,400)
Utilidad Bruta	1,111,471	398,886	114,613	1,624,970	3,598,690	1,474,941	459,377	5,533,008
<i>Margen Bruto</i>	<i>23.6%</i>	<i>35.6%</i>	<i>25.0%</i>	<i>25.8%</i>	<i>22.1%</i>	<i>36.2%</i>	<i>29.7%</i>	<i>25.3%</i>
Gastos O&AV	(604,963)	(264,737)	(145,066)	(1,014,766)	(2,509,855)	(1,017,762)	(491,356)	(4,018,973)
Gasto Depreciación y Amortización	(119,217)	(22,969)	(8,834)	(151,020)	(471,934)	(88,528)	(34,541)	(595,003)
Total Gastos	(724,180)	(287,706)	(153,900)	(1,165,786)	(2,981,789)	(1,106,290)	(525,897)	(4,613,976)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>15.4%</i>	<i>25.7%</i>	<i>33.6%</i>	<i>18.5%</i>	<i>18.3%</i>	<i>27.1%</i>	<i>34.0%</i>	<i>21.1%</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	387,291	111,180	(39,287)	459,184	616,901	368,651	(66,520)	919,032
<i>Margen ROI</i>	<i>8.2%</i>	<i>9.9%</i>	<i>(8.6%)</i>	<i>7.3%</i>	<i>3.8%</i>	<i>9.0%</i>	<i>(4.3%)</i>	<i>4.2%</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(12,550)	(37,691)	(11,242)	(61,483)	(97,576)	(37,345)	(7,985)	(142,906)
Utilidad Operacional (EBIT)	374,741	73,489	(50,529)	397,701	519,325	331,306	(74,505)	776,126
<i>Margen EBIT</i>	<i>8.0%</i>	<i>6.6%</i>	<i>(11.0%)</i>	<i>6.3%</i>	<i>3.2%</i>	<i>8.1%</i>	<i>(4.8%)</i>	<i>3.5%</i>
Resultado Financiero Neto	(88,861)	(20,940)	10,956	(98,845)	(361,024)	(47,891)	(2,431)	(411,346)
EBITDA Recurrente	532,211	136,326	(30,327)	638,210	1,190,697	465,712	(31,974)	1,624,435
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>11.3%</i>	<i>12.2%</i>	<i>(6.6%)</i>	<i>10.1%</i>	<i>7.3%</i>	<i>11.4%</i>	<i>(2.1%)</i>	<i>7.4%</i>
CAPEX								
<i>en millones de pesos colombianos</i>	57,438	26,674	189	84,301	200,209	126,122	5,627	331,958
<i>en moneda local</i>	57,438	262	50		200,209	1,246	1,316	

Notas: Resultados consolidados de Colombia, Uruguay y Argentina, eliminaciones y efecto cambiario de 11,9% y -2,3% en Ingresos netos en 4T24 y 2024, y -5,4% y -2,8% 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 -1,8% en Uruguay a Ingresos netos y EBITDA Recurrente en 4T24 y -9,1% en 2024 y -429,4% y -9,5% en Argentina, respectivamente, calculados con el tipo de cambio de cierre

Balance General Consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	17,554,555	16,339,761	7.4%
Activo corriente	5,456,605	5,283,091	3.3%
Caja y equivalentes de caja	1,345,710	1,508,205	(10.8%)
Inventarios	2,818,786	2,437,403	15.6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	659,705	704,931	(6.4%)
Activos por impuestos	553,916	524,027	5.7%
Activos no Corrientes Disponibles para la Venta	2,645	12,413	(78.7%)
Otros	75,843	96,112	(21.1%)
Activos No Corrientes	12,097,950	11,056,670	9.4%
Plusvalía	3,297,086	3,080,622	7.0%
Otros activos intangibles	400,714	366,369	9.4%
Propiedades, planta y equipo	4,261,625	4,069,765	4.7%
Propiedades de Inversión	1,828,326	1,653,345	10.6%
Derechos de uso	1,728,352	1,361,253	27.0%
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	291,554	232,558	25.4%
Activo por impuesto diferido	253,085	197,692	28.0%
Otros	37,208	95,066	(60.9%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2024	Dec 2023	Var %
PASIVOS	9,539,043	8,917,952	7.0%
Pasivo corriente	7,197,560	7,144,623	0.7%
Cuentas por pagar	4,408,479	5,248,777	(16.0%)
Pasivos por arrendamiento	299,456	282,180	6.1%
Obligaciones financieras	1,984,727	1,029,394	92.8%
Otros pasivos financieros	60,481	139,810	(56.7%)
Pasivos por impuestos	119,210	107,331	11.1%
Otros	325,207	337,131	(3.5%)
Pasivos no corrientes	2,341,483	1,773,329	32.0%
Cuentas por pagar	22,195	37,349	(40.6%)
Pasivos por arrendamiento	1,684,788	1,285,779	31.0%
Obligaciones financieras	273,722	236,811	15.6%
Otras provisiones	14,068	11,630	21.0%
Pasivo por impuesto diferido	304,235	156,098	94.9%
Pasivos por impuestos	7,321	8,091	(9.5%)
Otros	35,154	37,571	(6.4%)
PATRIMONIO	8,015,512	7,421,809	8.0%

Flujo de Caja Consolidado

en millones de pesos colombianos	Dec 2024	Dec 2023	Var %
Ganancia	237,243	308,174	(23.0%)
Resultado operacional antes de cambios en el capital de trabajo	1,566,283	1,409,218	11.1%
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de operación	266,097	1,527,067	(82.6%)
Flujos de efectivo neto (utilizados en) actividades de inversión	(403,595)	(587,503)	(31.3%)
Flujos de efectivo neto procedentes de actividades de financiación	(28,901)	(1,034,390)	(97.2%)
Variación neta antes del efecto de las tasas de cambio	(166,399)	(94,826)	75.5%
Efectos de la variación en la tasa de cambio	3,904	(130,642)	(103.0%)
(Disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo	(162,495)	(225,468)	(27.9%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1,508,205	1,733,673	(13.0%)
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	1,345,710	1,508,205	(10.8%)

Almacenes Éxito Estado de Resultados¹

en millones de pesos colombianos	4Q24	4Q23	% Var	FY24	FY23	% Var
Ventas Netas	4,441,118	4,267,213	4.1%	15,364,754	15,026,313	2.3%
Otros Ingresos Operacionales	147,489	120,253	22.6%	475,493	428,695	10.9%
Total Ingresos Operacionales	4,588,607	4,387,466	4.6%	15,840,247	15,455,008	2.5%
Costo de Ventas	(3,569,744)	(3,429,214)	4.1%	(12,539,857)	(12,144,050)	3.3%
Costo Depreciación y Amortización	(24,387)	(23,082)	5.7%	(96,313)	(91,655)	5.1%
Utilidad Bruta	994,476	935,170	6.3%	3,204,077	3,219,303	(0.5%)
<i>Margen Bruto</i>	<i>21.7%</i>	<i>21.3%</i>	<i>36 bps</i>	<i>20.2%</i>	<i>20.8%</i>	<i>(60) bps</i>
Gastos O&AV	(591,650)	(639,247)	(7.4%)	(2,406,935)	(2,430,524)	(1.0%)
Gasto Depreciación y Amortización	(116,260)	(114,053)	1.9%	(460,653)	(446,043)	3.3%
Total Gastos	(707,910)	(753,300)	(6.0%)	(2,867,588)	(2,876,567)	(0.3%)
<i>Gastos/Ing Op</i>	<i>(15.4%)</i>	<i>(17.2%)</i>	<i>174 bps</i>	<i>(18.1%)</i>	<i>(18.6%)</i>	<i>51 bps</i>
Utilidad Operacional Recurrente (ROI)	286,566	181,870	57.6%	336,489	342,736	(1.8%)
<i>Margen ROI</i>	<i>6.2%</i>	<i>4.1%</i>	<i>210 bps</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.2%</i>	<i>(9) bps</i>
Gastos/Ingresos No-Recurrentes	(12,012)	(24,916)	(51.8%)	(94,202)	(87,559)	7.6%
Utilidad Operacional (EBIT)	274,554	156,954	74.9%	242,287	255,177	(5.1%)
<i>Margen EBIT</i>	<i>6.0%</i>	<i>3.6%</i>	<i>241 bps</i>	<i>1.5%</i>	<i>1.7%</i>	<i>(12) bps</i>
Resultado Financiero Neto	(99,246)	(117,994)	(15.9%)	(409,893)	(428,772)	(4.4%)
Resultado Neto Grupo Éxito	146,117	118,749	23.0%	54,786	125,998	(56.5%)
<i>Margen Neto</i>	<i>3.2%</i>	<i>2.7%</i>	<i>48 bps</i>	<i>0.3%</i>	<i>0.8%</i>	<i>(47) bps</i>
EBITDA Recurrente	427,213	319,005	33.9%	893,455	880,434	1.5%
<i>Margen EBITDA Recurrente</i>	<i>9.3%</i>	<i>7.3%</i>	<i>204 bps</i>	<i>5.6%</i>	<i>5.7%</i>	<i>(6) bps</i>

(1) Holding: Resultados de Almacenes Éxito sin filiales colombianas. El EBITDA recurrente se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización ajustadas por otros ingresos (gastos) operativos no recurrentes

Balance General de Almacenes Éxito¹

en millones de pesos colombianos	Dec 2024	Dec 2023	Var %
ACTIVOS	13,904,222	13,580,684	2.4%
Activo corriente	3,971,573	4,015,527	(1.1%)
Caja y equivalentes de caja	856,675	980,624	(12.6%)
Inventarios	2,230,260	1,993,987	11.8%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	314,534	436,942	(28.0%)
Activos por impuestos	495,669	496,180	(0.1%)
Otros	74,435	107,794	(30.9%)
Activos No Corrientes	9,932,649	9,565,157	3.8%
Plusvalía	1,453,077	1,453,077	0.0%
Otros activos intangibles	171,861	190,346	(9.7%)
Propiedades, planta y equipo	1,861,804	1,993,592	(6.6%)
Propiedades de Inversión	64,177	65,328	(1.8%)
Derechos de uso	1,525,968	1,556,851	(2.0%)
Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	4,653,658	4,091,366	13.7%
Otros	202,104	214,597	(5.8%)

en millones de pesos colombianos	Dec 2024	Dec 2023	Var %
PASIVOS	7,215,710	7,480,007	(3.5%)
Pasivo corriente	5,591,365	5,692,731	(1.8%)
Cuentas por pagar	3,129,255	4,144,324	(24.5%)
Pasivos por arrendamiento	315,308	290,080	8.7%
Obligaciones financieras	1,553,175	578,706	168.4%
Otros pasivos financieros	161,672	149,563	8.1%
Pasivos por impuestos	108,668	100,449	8.2%
Otros	323,287	429,609	(24.7%)
Pasivos no corrientes	1,624,345	1,787,276	(9.1%)
Pasivos por arrendamiento	1,443,071	1,481,062	(2.6%)
Obligaciones financieras	128,672	236,812	(45.7%)
Otras provisiones	13,843	11,499	20.4%
Otros	38,759	57,903	(33.1%)
PATRIMONIO	6,688,512	6,100,677	9.6%

(1) Holding: Resultados Almacenes Éxito sin filiales Colombianas.

Deuda por país y vencimiento

Deuda neta por país

31 Dic de 2024 (millones de pesos)	Holding (2)	Colombia	Uruguay	Argentina	Consolidado
Deuda de corto plazo	1,714,847	1,609,736	367,251	68,221	2,045,208
Deuda de largo plazo	128,672	128,672	145,050	-	273,722
Total deuda bruta ^{(1) (2)}	1,843,519	1,738,408	512,301	68,221	2,318,930
Efectivo y equivalentes de efectivo	856,675	940,408	363,488	41,815	1,345,710
Deuda Neta	(986,844)	(798,000)	(148,813)	(26,407)	(973,220)

Deuda bruta a nivel Holding por vencimiento

31 Dic de 2024 (millones de pesos)	Valor nominal	Naturaleza del interés	Fecha vencimiento	31-dic-24
Corto Plazo - Bilateral	200,000	Variable	Enero 2025	200,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Febrero 2025	100,000
Corto Plazo - Bilateral	100,000	Fija	Febrero 2025	100,000
Corto Plazo - Bilateral	25,000	Fija	Febrero 2025	25,000
Crédito rotativo - Bilateral	400,000	Variable	Febrero 2025	400,000
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	100,000
Crédito rotativo - Bilateral	300,000	Variable	Junio 2025	
Largo Plazo - Bilateral	290,000	Variable	Marzo 2026	60,415
Largo Plazo - Bilateral	190,000	Variable	Marzo 2027	86,374
Largo Plazo - Bilateral	150,000	Variable	Marzo 2030	91,725
Total deuda bruta (3)	2,487,515			1,646,029

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	200	622,464
Carulla	123	89,519
Surtimax	60	22,073
Super Inter	54	51,536
Surtimayorista	60	52,637
Total Colombia	497	838,228
Uruguay		
Devoto	65	42,126
Disco	31	36,763
Geant	2	16,411
Six or Less	1	330
Total Uruguay	99	95,630
Argentina		
Libertad	15	88,082
Mayorista	12	14,872
Total Argentina	27	102,954
TOTAL	623	1,036,812

Reconciliación de cuentas

Efectos de los tipos de cambio en los resultados

4T24

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	6.3%	4.4%	-1.8%
Argentina	-10.1%	-396.0%	-429.4%
Consolidado	3.8%	16.1%	11.9%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	22.9%	20.7%	-1.8%
Argentina	50.7%	-596.5%	-429.4%
Consolidado	28.0%	21.1%	-5.4%

12M24

Total Ingresos Operacionales	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	5.9%	-3.7%	-9.1%
Argentina	62.2%	46.8%	-9.5%
Consolidado	6.0%	3.6%	-2.3%

EBITDA Recurrente	Crecimiento en ML	Crecimiento en COP	Efecto Tasa de Cambio
Uruguay	13.5%	3.2%	-9.1%
Argentina	-171.7%	-164.9%	-9.5%
Consolidado	2.0%	-0.9%	-2.8%

Efectos del flujo de caja libre en los resultados

	2024
Flujos de efectivo netos provistos por las actividades de operación	-435,550
Flujos de efectivo netos utilizados en las actividades de inversión	131,875
Variación recaudos recibidos para terceros	27,445
Pagos de pasivos por arrendamientos	-297,260
Pagos de intereses en pasivos por arrendamientos	-147,990
Flujo de caja libre	-721,481

Note: 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 -1,8% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente y -429,4% en Argentina, respectivamente durante el 4T24 y un efecto cambiario de -9,1% en Uruguay en Ingresos operacionales y EBITDA recurrente y -9,5% en Argentina, respectivamente durante los 12M24 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	4T24	4T23	12M24	12M23
Utilidad Operacional (EBIT)	397,701	333,558	776,126	882,781
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	61,483	35,527	142,906	95,494
Costo Depreciación y Amortización	28,006	26,242	110,400	105,374
Gasto Depreciación y Amortización	151,020	131,708	595,003	554,771
EBITDA Recurrente	638,210	527,035	1,624,435	1,638,420

en millones de pesos colombianos	4T24	4T23	12M24	12M23
Utilidad Operacional (EBIT)	397,701	333,558	776,126	882,781
Resultado de Asociadas y Negocios	(5,250)	(39,890)	(71,872)	(114,419)
Costo Depreciación y Amortización	28,006	26,242	110,400	105,374
Gasto Depreciación y Amortización	151,020	131,708	595,003	554,771
EBITDA Ajustado	571,477	451,618	1,409,657	1,428,507

en millones de pesos colombianos	4T24	4T23	12M24	12M23
Utilidad Operacional (EBIT)	397,701	333,558	776,126	882,781
Costo Depreciación y Amortización	28,006	26,242	110,400	105,374
Gasto Depreciación y Amortización	151,020	131,708	595,003	554,771
EBITDA	576,727	491,508	1,481,529	1,542,926

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 -1,8% en Uruguay en Ingresos Netos y en EBITDA Recurrente y -429,4% en Argentina, respectivamente durante el 4T24 y un efecto cambiario de -9,1% en Uruguay en Ingresos Netos y EBITDA Recurrente y -9,5% en Argentina, respectivamente durante el 2024 calculado con el tipo de cambio de cierre.

Reconciliación de cuentas

Ingresos Recurrentes del Negocio Inmobiliario

Consolidado	4T24	4T23	Var	12M24	12M23	Var
Ingresos por concesionarios	22,711	22,384	1.5%	92,241	93,702	-1.6%
Administración de inmuebles	15,337	13,403	14.4%	59,933	52,613	13.9%
Ingresos por arrendamiento y administracion de inmuebles	102,926	92,663	11.1%	345,019	317,828	8.6%
Arrendamientos de espacios físicos	42,710	9,913	330.8%	128,636	86,598	48.5%
Ingresos inmobiliarios	183,684	138,363	32.8%	625,829	550,741	13.6%
Ingresos inmobiliarios recurrentes	183,684	138,363	32.8%	625,829	550,741	13.6%
Cuotas no recurrentes concesionarios	0	148	-100.0%	0	7,531	-100.0%
Ventas de proyectos inmobiliarios	20,334	2,188	829.6%	23,184	49,396	-53.1%
Ingresos inmobiliarios totales	204,018	140,698	45.0%	649,013	607,667	6.8%

Utilidad Neta y EBITDA Recurrente de Viva Malls en Colombia

en millones de pesos colombianos	4T24	4T23	12M24	12M23
Utilidad Operacional (EBIT)	81,301	70,893	235,860	206,236
(Gastos)/Ingresos No-Recurrentes	114	1,275	698	1,708
Gasto Depreciación y Amortización	15,466	14,990	60,931	57,908
EBITDA Recurrente	96,881	87,158	297,489	265,852

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

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".

